

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ  
ЕЖЕГОДНИК

2000

Издание осуществлено при финансовой поддержке  
Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ)  
проект № 99-01-16257

Редакционная коллегия:

**В.И. Бовыкин**, Ю.А. Петров (ответственные редакторы), С.А. Афонцев,  
Л.И. Бородкин (заместитель ответственного редактора),  
И.В. Поткина, С.А. Саломатина, А.К. Сорокин

Редактор научных переводов — к.э.н. С.А. Афонцев

Э 40 **Экономическая история. Ежегодник. 2000.** — М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2001. — 712 с.

Предлагаемый вниманию читателя сборник «Экономическая история. Ежегодник, 2000» является вторым выпуском одноименной серии, подготовленным Центром экономической истории исторического факультета МГУ при участии группы «Социально-экономическая история: экономика и общество» Института российской истории Российской академии наук. Статьи сборника демонстрируют органичное сочетание исследований историков и экономистов, работающих в институтах Российской академии наук и в университетах. Авторы предлагают целый ряд новых подходов к изучению экономической истории, в приложениях к статьям содержатся новые ценные материалы по экономической истории России и США XIX—XX вв.

© Коллектив авторов, 2001.

© «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2001.

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Предлагаемое вниманию читателя издание «Экономическая история. Ежегодник. 2000» является вторым выпуском одноименной серии, подготовленным Центром экономической истории при историческом факультете МГУ, при участии группы «Социально-экономическая история: экономика и общество» Института российской истории Российской академии наук.

Первый выпуск ежегодника был опубликован при поддержке РГНФ в 1999 г. под редакцией профессора В.И.Бовыкина. Валерий Иванович принимал деятельное участие и в формировании данного сборника, вплоть до своей безвременной кончины в сентябре 1998 г.

Как и первый выпуск ежегодника, второй выпуск включает большей частью статьи исследователей, тесно связанных с деятельностью Центра экономической истории (ЦЭИ), обсуждавших свои работы на заседаниях научного семинара ЦЭИ в 1998—1999 гг. Три статьи сборника принадлежат известным американским специалистам в области экономической истории, представившим доклады на российско-американскую конференцию «Экономическая история России и США: время перемен», проведенную ЦЭИ в Москве в 1995 г.

Ежегодник открывает раздел, посвященный общим проблемам экономической истории России. В статье П.Грегори, одного из наиболее авторитетных зарубежных специалистов по экономической истории России, содержится подробный обзор квантитативной экономической истории России и демонстрируются обширные возможности исследовательской работы с историческими статистическими данными. Статья А.В.Полетаева и И.М.Савельевой посвящена российским системным кризисам 1920-х и 1990-х гг., связанным с изменением форм собственности. В центре внимания авторов — специфические черты кризисных процессов в России.

В разделе, посвященном институциональным аспектам экономической истории, С.А.Афонцев рассматривает механизмы внешнеэкономического регулирования в постсоветской России.

Третий, самый обширный раздел ежегодника, посвящен различным сюжетам из истории предпринимательства: деятельности стоппов российского бизнеса рубежа XIX—XX вв. — текстильных фабрикантов Морозовых (статья И.В.Поткиной) и торгового дома «Воган и К<sup>о</sup>» (статья Петрова Ю.А.), а также Московского биржевого общества (статья Епифановой Л.М.). Отдельный интерес представляет статья Б.М.Шпотова, рассматривающего историю рынка американских автомобилей в России в начале XX в.

Четвертый раздел ежегодника объединяет работы по истории рынка труда в разные периоды: на рубеже XIX—XX вв., в 20-е гг. и 90-е гг. XX в. Первые две статьи этого раздела — Л.И.Бородкина и Т.Я.Валетова, а также Е.И.Сафоновой — посвящены вопросам оплаты труда и ее дифференциации в российской промышленности, а работа Р.И.Капелюшникова «по свежим следам» исследует проблему безработицы в России в начале 90-х гг.

История кредитно-финансовой системы дореволюционной России находится в центре внимания пятого раздела ежегодника. Н.А.Проскурякова впервые открывает для научной аудитории историю частных ипотечных банков в России, т.е. банков долгосрочного кредита под залог земли и недвижимости. Вторая статья этого раздела (С.А.Саломатиной) посвящена частным банкам краткосрочного кредита — акционерным коммерческим. В этой работе через механизмы банковского кредитования, бытовавшие в дореволюционный период, прослеживаются принципы формирования банковской клиентуры.

Аграрная история представлена в ежегоднике статьей Т.Н.Кандауровой, которая содержит интересные результаты изучения хозяйственной системы военных поселений в России в первой трети XIX в.

Зарубежный раздел сборника посвящен экономической истории США. В него вошли статьи виднейших американских клиометристов. Работа Р.Рэнсома и Р.Сатча демонстрирует клиометрический подход к изучению широких социально-экономических изменений в США накануне Гражданской войны 1861—1865 гг. Статья П.Дэвида и Г.Райта с экономической точки зрения рассматривает проблему использования минеральных ресурсов в истории экономического развития США.

Статьи ежегодника демонстрируют органичное сочетание работ историков и экономистов, работающих в институтах Российской академии наук и в университетах. Авторы предлагают целый ряд новых подходов к изучению экономической истории, в приложениях к статьям содержатся новые ценные материалы по экономической истории России и США XIX—XX вв.

# Общие проблемы экономической истории России

## Экономическая история России: что мы о ней знаем и чего не знаем. Оценка экономиста

### Модели и экономическая история

Изучение российской экономической истории, как и других проблем экономической науки, находится под сильным влиянием моделей, которые объясняют сложные явления, сосредоточиваясь только на наиболее важных объясняющих факторах.

В XIX в. русские «западники» предложили модель отсталой российской экономики, которая требовала вестернизации и иностранных капиталов для развития. «Традиционалисты», или славянофилы, представляли иную модель экономики России — с традиционными внутренними источниками силы, такими как традиции крестьянского хозяйства и «крестьянские фабрики», которые, в конце концов, позволят России развиваться за счет собственных ресурсов, без помощи и влияния Запада<sup>1</sup>.

Удивительно, но круг вопросов для изучения российской экономической истории как в самой России, так и вне ее, определялся моделями, имевшими очень много общего. Тематика работ советских исследователей была задана В.И. Лениным, целью которого было объяснить, почему вопреки предсказаниям Маркса социалистическая революция произойдет не в Англии или в Германии, а в России. Ленин объяснял причины, по которым социалистическая революция начнется в России, слабейшем звене в цепи капитализма<sup>2</sup>.

С его точки зрения, экономика России представляла собой комбинацию развитого капитализма и феодализма. Как полуклония Запада, она развила крупную промышленность и революционный фабричный пролетариат. С другой стороны, ее сельское хозяйство все еще было феодальным и отсталым. Индустриальный капитализм в России был более грубым и отличался большей степенью концентрации, чем на Западе. Поэтому российская фабрика воспитывала пролетариат, в большей мере ориентированный на то, чтобы свергнуть своих капиталистических хо-

---

\* Грегори Пол — профессор (факультет экономики Хьюстонского университета США).

зиев. Более того, революционный пролетариат имел в России естественного союзника — крестьянина, несшего бремя феодальных пережитков. Этот набор противоречий делал весьма вероятным начало социалистической революции в России.

Ленинская интерпретация экономической истории России привлекла историков и на Востоке, и на Западе. Она рисует картину кризиса капитализма. Русская история, как ее писали на Западе и на Востоке, сосредоточивалась на объяснении того, почему произошла российская революция<sup>3</sup>. Если она произошла в соответствии с марксистской диалектикой, то внутренние кризисы должны характеризовать последние стадии капитализма. Таким образом, российская история преподносилась как история кризисов — аграрных, политических, экономических депрессий и биржевых крахов. Экономический крах царизма был заранее предопределенным результатом, и революция служила доказательством этого краха.

Ленинская модель на 60 лет определила тематику исследований для советских историков. Позитивное влияние Ленина было связано с его интересом к реальным данным — классовой структуре, уровню концентрации производства в промышленности и т.п. Негативное влияние ленинской концепции состоит в том, что она ставила исследователей в жесткие рамки, требовала от них использовать экономические события для объяснения политических. Она также ограничивала российских исследователей в том смысле, что от них требовалось изучать экономические проблемы строго в рамках марксистских схем.

Западные ученые тоже оказались захвачены схожей тенденцией, ориентирующей экономический анализ на объяснение политических событий. Александр Гершенкрон применил свою модель относительной отсталости к России для объяснения революции 1905 г.<sup>4</sup> Модель Гершенкрона рассматривает Россию как типичную страну, осуществляющую позднюю индустриализацию в условиях отсутствия необходимых предпосылок (т.е. при недостаточном уровне накопления национального капитала, отсутствии среднего класса и недостатке квалифицированных рабочих) с целью обеспечить быстрый промышленный рост после 1880 г. Неудача попытки создания частного рыночного сельского хозяйства ограничивала российский экономический рост и привела к тому, что крестьянский класс рухнул под тяжестью своих долгов в 1905 г. И только после 1905 г. ошибки, совершенные при освобождении крестьян, были исправлены столыпинскими реформами, однако время было уже упущено, и слабая экономика царской России оказалась неспособна устоять в Первой мировой войне.

Две наиболее влиятельных модели российской экономической истории имеют одну общую черту: обе они стремятся определить уникальные особенности экономического развития России, которые создавали предпосылки для тех или иных политических событий. Ленин сосредоточивал внимание на тех особенностях России, которые должны были стать причиной социалистической революции. Гершенкрон останавливался на факторах, которые могли объяснить революцию 1905 г., и на уникальных ошибках, не позволивших России преодолеть переходный период. По Ленину, провал российской экономики был неизбежен из-за открытых Марксом сил общественного развития. Для Гершенкрона ее неудачи были следствием политических ошибок, которые находились в процессе исправления.

Модели — это мощные орудия. На их основе формулируются верифицируемые гипотезы. Они дают стимулы к координации исследований. В СССР идеологические ограничения затрудняли критическое обсуждение ленинской модели российской экономической истории. На Западе не существовало ограничений на проверку модели Гершенкрона, и многие из ее верифицируемых положений оказались неверными. Но эти неудачи не умаляют важности моделей как способа осмысления и проверки гипотез.

Экономические историки могут использовать и множество других моделей, чтобы объяснить экономическое развитие России. Концепция современного экономического роста, предложенная Нобелевским лауреатом С.Кузнецом, описывает эмпирические закономерности экономической истории большого количества стран на протяжении длительного периода времени<sup>5</sup>. Модель Кузнецца показывает, что в каждой промышленно развитой стране наблюдаются общие тенденции к уменьшению доли сельскохозяйственного производства; росту доли услуг; первоначальное ускорение, а затем замедление роста населения; изменения в распределении доходов и т.д. Модель Кузнецца также устанавливает пределы, в которых эти явления имеют место. Существуют и другие полезные модели развития (Льюиса, Фейя и Рэмса, Ростоу и других), слишком многочисленные, чтобы упоминать их все.

Экономические историки в последнее время сосредоточили внимание на *институциональных* аспектах, с опозданием признав, что институты определяют экономические успехи или неудачи, быть может, в большей степени, чем осязаемые факторы вроде накопления капитала или сдвигов в распределении рабочей силы. Новая институциональная экономическая теория имеет много общего с традицией Маркса—Ленина—Гершенкрона: она делает упор на том, как мы организуем свои ресурсы, а не просто на самих ресурсах.



Основным вкладом таких экономических историков, как Нобелевские лауреаты Дуглас Норт, Роберт Фогель и другие, было утверждение о том, что непрерывный экономический рост невозможен, пока экономические институты не приведены в порядок. Недостатки в функционировании институтов могут мешать успешному развитию экономики, обладающей потенциалом роста<sup>6</sup>. Действительно, неудачи экономического роста в Латинской Америке, Азии и Африке вызваны институциональными провалами, особенно стремлением к изысканию монопольной ренты — наличием политических соглашений, поощряющих индивидов добиваться от правительства доступа к существующим монопольным правам и установления новых.

### Ловушки единичных свидетельств

В этой статье дается обзор количественной экономической истории России. Количественный анализ охватывает только часть вопросов исторического развития нации. История состоит не только из динамики объема выпущенной продукции и роста производительности, колебаний конъюнктуры на рынках ценных бумаг или изменений сравнительных цен. Количественные показатели не могут учитывать законодательные инициативы, договоры или изменяющиеся моральные и социальные ценности.

По большей части исторический анализ опирается на единичные свидетельства, — т.е. на факты, которые в основном относятся к микроэкономическому уровню. Единичными источниками могут быть описания путешественников, счета отдельных крестьянских хозяйств и бухгалтерские книги заводов, беллетристические рассказы о деревенской или фабричной жизни, бюджетные обследования российских крестьянских семей, проводившиеся местными органами власти (*земствами*) в конце XIX в.<sup>7</sup>

Есть несколько причин, по которым опасно делать обобщения на основе единичных свидетельств. Во-первых, они фокусируются на крайностях. Жизненные стандарты русских крестьян в XIX в. различались в зависимости от региона, состава и численности семьи, форм собственности и множества других факторов. Фактически существовало определенное статистическое распределение жизненного уровня русских крестьян. Маловероятно, что в то время газеты и литературные описания крестьянской жизни концентрировались на типичном среднем крестьянском хозяйстве. Скорее их привлекали беднейшие крестьянские семьи.

Во-вторых, единичные свидетельства не позволяют оценить долговременные тенденции. Выдающиеся или катастрофические события (например, голод) оставляют более сильное впечатление,

нежели обыденные явления. Влияние катастрофических событий настолько сильно, что оно затмевает постоянные тенденции, которые представляют собой усреднение периодических катастроф с нормальными годами. Подобно тому, как люди после самой холодной зимы столетия считают, что существует общая тенденция к похолоданию, историки склонны делать обобщения на основе уникальных или катастрофических событий<sup>8</sup>.

В-третьих, используя единичные свидетельства, легко перепутать относительные и абсолютные тенденции, поскольку имеется склонность судить об экономическом благосостоянии в относительных, а не в абсолютных терминах. Люди лучше представляют свое относительное, а не абсолютное положение. Если в 1880—1990 гг. в России жизненный уровень на селе рос, но меньшими, чем в остальных отраслях экономики темпами, крестьянские семьи легко могли заключить, что их абсолютный уровень жизни понижался.

В-четвертых, конец XIX в. с его высоким уровнем детской смертности, периодическими голодовками и неразвитой транспортной сетью был жестоким временем. Никто не сможет отрицать тяжесть российской крестьянской и фабричной жизни в XIX в. по сравнению с современной нам жизнью или даже с жизнью в Западной Европе в том же веке. Стоит напомнить, что многие состоятельные западные предприниматели умерли в России от эпидемий и инфекций<sup>9</sup>. Однако, когда жизнь на рубеже XIX и XX вв. рассматривается в сравнении с жизнью столетием раньше, она оказывается гораздо менее жестокой.

В-пятых, современники, даже высококвалифицированные, могли оказаться слабыми интерпретаторами наблюдаемых ими экономических событий. Давид Рикардо, писавший в разгар английской промышленной революции, совершенно неправильно оценил значение происходивших технологических изменений и предсказывал длительную стагнацию. Поэтому не следует удивляться, когда менее опытные наблюдатели делали неправильные выводы.

Несмотря на внутреннюю ненадежность единичных источников, на их основе сложился мощный консенсус. Наблюдатели в конце XIX в. в большинстве своем соглашались в том, что экономическое состояние русского крестьянина действительно стало хуже после освобождения. Для информированных исследователей, писавших в этот период, ухудшение жизненных стандартов русского крестьянина не требовало доказательств<sup>10</sup>. Сила сложившегося в конце XIX в. консенсуса относительно аграрного «кризиса» является поистине впечатляющей, причем это убеждение до сих пор остается предметом веры среди историков.

Несмотря на обилие первичной статистической информации, заключение о провале царской экономики было сделано без рассмотрения даже таких ключевых показателей экономического развития, как рост объема продукции или рост производительности труда. Разделяемый многими вывод о том, что после освобождения крестьян Россия 40 лет испытывала аграрный кризис, сделан даже без серьезного изучения объема сельскохозяйственного производства на душу населения. Многочисленные финансовые кризисы в последние годы царизма провозглашались признаками грядущего краха без глубокого анализа реальных тенденций деловой активности в реальном секторе.

### Состояние экономики

Насколько успешно работала экономика России в последние тридцать лет существования монархии? У нас нет единых стандартов для оценки состояния национальной экономики. Нам достоверно известно только то, что экономического успеха удалось добиться только ограниченному числу стран — промышленно развитому миру, на который приходится не более 20% населения земного шара.

Экономическое состояние любой страны необходимо оценивать с учетом соответствующего исторического контекста. Подходящим стандартом для оценки экономики царской России будут показатели ее функционирования в конце XIX — начале XX в. относительно промышленно развитых стран. Как работала российская экономика в сравнении со странами Запада?

Поскольку в этот период существовало мало промышленно развитых стран (менее двадцати), мы можем обозначить общие тенденции и определить пределы сравнения, только основываясь на относительно малой выборке<sup>11</sup>.

Эта оценка уделяет главное внимание последним тридцати предреволюционным годам в России по двум причинам. Во-первых, мало смысла в исследовании докапиталистического прошлого России до освобождения крестьян в 1861 г. и строительства железнодорожной сети. Индустриализация началась по-настоящему только в восьмидесятые годы XIX в.<sup>12</sup> Во-вторых, отсутствуют заслуживающие доверия оценки экономического роста царской России до 1880-х гг.

Оценки экономического роста и структурных перемен в России, используемые в этой обзорной статье, преимущественно мои собственные, хотя использовались и альтернативные оценки<sup>13</sup>. В Приложении дается краткий обзор имеющихся оценок. Общие выводы данной статьи не зависят от того, какие оценки экономического развития России использовать.

## Два моментальных снимка российской экономики: 1861 и 1913 гг.

Исследователь часто подвергается опасности не разглядеть за деревьями леса. В количественной экономической истории «лес» лучше виден, если рассмотреть состояние экономики в два далеких друг от друга момента времени. Перемены, малозаметные в коротких временных отрезках, не могут оставаться незамеченными на протяжении четверти или половины века. Кроме того, ошибки и неточности в исторических данных играют менее важную роль, когда используются две удаленные точки отсчета.

Для России двумя подходящими точками отсчета являются 1861 г., год освобождения крестьян, и 1913 г., год наивысшего подъема экономики царской России.

1861 г. застал Россию накануне главной социальной реформы — освобождения крепостных. Этот год также предшествует началу широкого строительства железных дорог в Российской империи — событию, которое некоторые исследователи приравнивают по важности к освобождению крестьян<sup>14</sup>.

Два временных среза российской экономики, разделенные периодом продолжительностью в полвека, свидетельствуют о переменах, произошедших с момента вступления России в современную эру до начала Первой мировой войны.

К середине XIX в. Западная Европа и Британская империя имели 50—100 лет опыта современного экономического роста. Благодаря непрерывному росту производства на душу населения, континентальная Европа и Англия достигли беспрецедентного уровня благосостояния; трансформация аграрной экономики в индустриальную завершилась. Крестьянин больше не был там основным работником, им стал промышленный рабочий. И уровень рождаемости, и уровень смертности в процессе демографических изменений понизились, освобождая индустриальные страны от мальтузианских проблем, связанных с перенаселением и установлением заработной платы на уровне минимума средств к существованию. В 1861 г. Соединенные Штаты были на пороге превращения в ведущую экономическую державу мира.

**Абсолютные размеры и уровень развития: российская экономика.** Россия накануне Первой мировой войны была одной из основных экономических держав мира. Она занимала четвертое место среди крупнейших промышленно развитых стран<sup>15</sup>. Российская империя выпускала почти такой же объем промышленной продукции, как и Австро-Венгерская империя, и была крупнейшим производителем сельскохозяйственной продукции в Европе.

Наиболее поразительное различие между Россией и индустриальными странами было в дихотомии между совокупным объе-

мом производства, который явно определялся ее огромными размерами, и относительно низким уровнем производства в расчете на душу населения.

В 1861 г. Россия в 2 раза превосходила ближайшую по численности населения страну в Европе и Северной Америке (Францию), а в 1913 г. население России было в 3 раза больше населения ее крупнейшего соседа, Германии. В 1913 г. единственной страной, которая могла соперничать с Россией по численности населения, были Соединенные Штаты Америки, где население составляло чуть более половины российского (Рисунок 1).

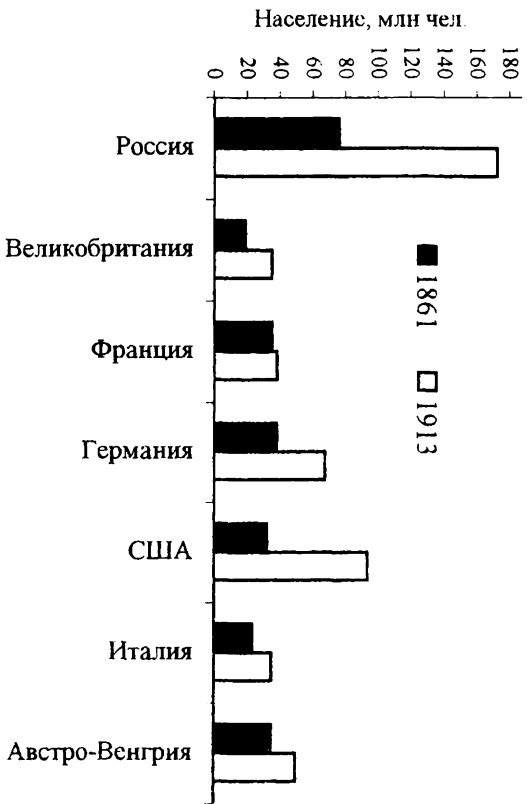
Учитывая большую численность населения России, лишь исключительно низкие показатели в расчете на душу населения помешали бы ей стать одной из ведущих экономических держав мира. В 1861 г. объем производства в России составлял примерно половину американского, 80% объема производства в Великобритании и Германии и лишь ненамного отставал от французского. В 1913 г. по этому показателю Россия почти сравнялась с Англией, значительно превзошла Францию, в два раза обогнала Австро-Венгрию и удержала позиции на уровне примерно 80% объема производства в Германии. Единственный случай нарастания сравнительного отставания на протяжении этого периода наблюдался относительно США, где экономика быстро росла между 1861 и 1913 гг. (Рисунок 2).

Экономический потенциал России концентрировался в аграрном секторе. В 1861 г. она произвела больше зерна, чем любая другая страна, и только США произвели больше зерна в 1913 г. Однако в 1861 г. Россия была незначительным производителем основных промышленных товаров и имела отсталую транспортную систему. К 1913 г. относительное положение России по производству основных промышленных товаров улучшилось, однако она все еще отставала от ведущих индустриальных держав мира. Только по производству текстиля Россия занимала положение примерно равное Германии, крупнейшему промышленному производителю на континенте.

Относительная отсталость экономики России очевидна, если обратиться к показателям, рассчитанным на душу населения (Рисунок 3). В 1861 г. Российская империя имела доход на душу населения, составлявший 50% немецкого и французского, одну пятую английского и 15% американского. К 1913 г. относительная позиция Российской империи ухудшилась из-за быстрого роста населения и сравнительно низких темпов роста объема производства между 1861 и 1880-ми гг. Производство на душу населения в России в 1913 г. составляло 40% от французского и немецкого, все те же 20% английского и одну десятую американского. Среди крупнейших экономик мира, для которых имеются



**Национальный доход России и других стран  
в 1861 и 1913 гг., в млн руб. 1913 г.**



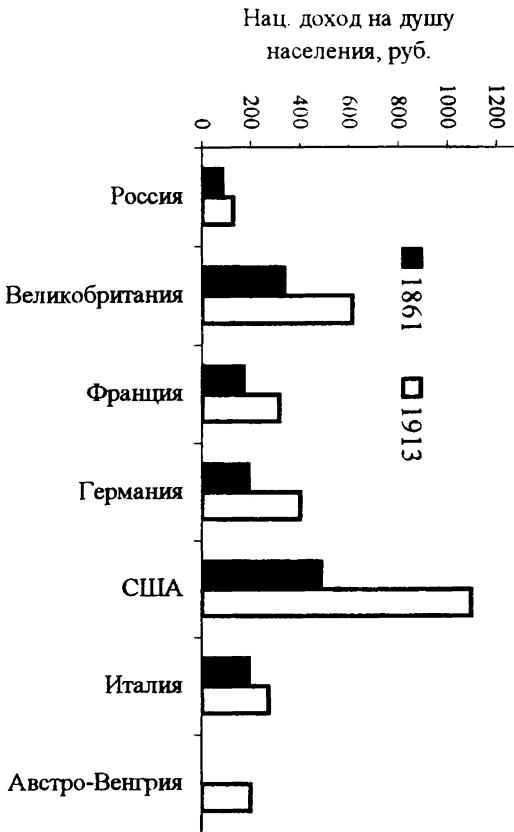
Население России и других стран в 1861 и 1913 гг., млн чел.

Рисунок 1

Детская смертность в России и других странах в 1861 и 1913 гг., чел.





**Национальный доход на душу населения в России и других странах в 1861 и 1913 гг., руб.**

данные, в 1913 г. по доходу на душу населения Россия превосходила только Японию и сильно отставала от Испании, Италии и Австро-Венгрии.

Внушительные объемы производства зерна в России не были следствием высокого объема производства в расчете на одного работника. Три четверти рабочей силы были заняты в сельском хозяйстве, но производство зерна на душу населения в 1861 г. было намного ниже, чем во Франции, Германии и Соединенных Штатах, а в 1913 г. — ниже, чем в Германии и в США<sup>16</sup>. Однако в сельском хозяйстве положение России по показателям на душу населения было относительно более благоприятным, чем в промышленности. Производство зерна на душу населения в России в 1861 и 1913 г. почти равнялось австро-венгерскому, тогда как производство промышленной продукции на душу населения составляло в 1913 г. 50% от уровня производства в Австро-Венгрии. Тот факт, что Россия обладала сравнительными преимуществами в сельском хозяйстве, иллюстрируется ее успехами в сельскохозяйственном экспорте.

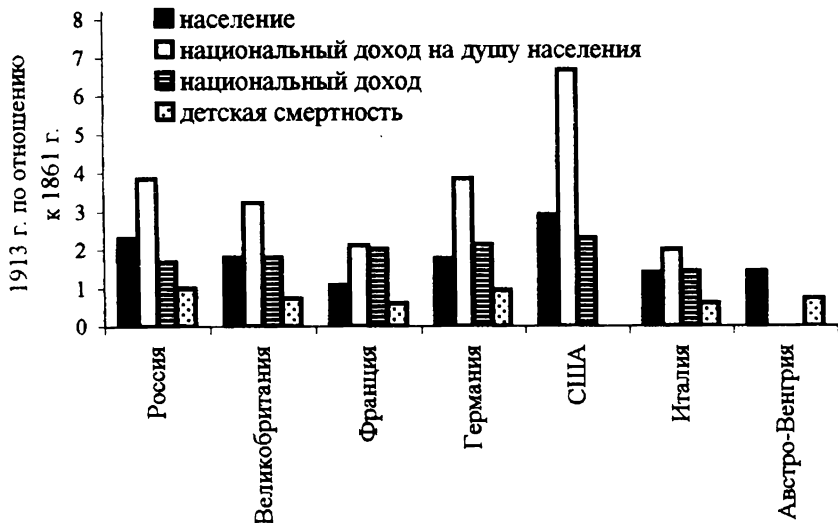
Уровни детской смертности и общей смертности населения в России в 1861 г. незначительно отличались от показателей Германии, Италии и Австро-Венгрии десятилетием раньше (Рисунок 4). Спустя сорок лет уровень детской смертности в России практически не изменился, тогда как в других странах он значительно снизился. Населению российских деревень были недоступны западноевропейские достижения системы общественного здравоохранения.

Россия была явно отсталой по сравнению со своими основными европейскими соперниками и в начале своего «современного периода» (1861 г.), и в последние годы царизма. Этот вывод недвусмысленно следует как из экономических показателей, рассчитанных на душу населения, так и из социальных показателей. Россия была относительно сильна в сельском хозяйстве, где сравнение с индустриальными странами по производству на душу населения было для нее более благоприятным, чем в промышленности.

**Темпы перемен.** Коэффициенты роста экономических и социальных показателей даны на Рисунке 5. Цифра 2,35 для населения России означает, что в 1913 г. оно было в 2,35 раза больше, чем в 1861 г. Национальный доход Российской империи к 1913 г. вырос в 3,84 раза по сравнению с 1861 г., и т.д. Эти коэффициенты роста показывают относительные темпы экономических и демографических перемен в России между 1861 и 1913 гг. на фоне аналогичных изменений в странах Европы и США.

Приведенные коэффициенты обнаруживают, что темпы экономических и социальных перемен в России были сравнимы с

Отношение показателей в 1913 г. к показателям в 1861 г.  
в России и других странах



европейскими, хотя заметно отставали от показателей США. Рост населения в России был самым быстрым в Европе и даже приближался к высокому, поддерживаемому иммиграцией, темпу роста населения в Соединенных Штатах. Только в Германии и Швеции рост национального дохода был равен российскому или превосходил его. Но сочетание быстрого роста объема производства и исключительно высоких темпов роста населения делало рост производства в расчете на душу населения сравнительно низким. Только в Италии темп роста данного показателя был ниже. Тем не менее, увеличение дохода на душу населения после 1861 г. не следует списывать со счетов: темп роста данного показателя составил 85% от средневропейского.

Наиболее серьезной неудачей России была ее неспособность снизить уровень детской смертности. Этот показатель в 1913 г. едва ли был ниже, чем за полвека до того. Россия с ее суровым климатом, высоким уровнем неграмотности и малой доступностью медицинской помощи оставалась неблагоприятным местом для новорожденных. С другой стороны, темпы демографических изменений в сторону снижения высоких уровней рождаемости и смертности незначительно отличались от средних по Европе.

Показатели роста ставят под сомнение преждевременные заключения о провале экономики царской России. Промежуток с 1861 г. по 1913 г. включает продолжительный период замедленного развития (1861—1880 гг.), поэтому темпы роста в «современную эпоху» (1880-е гг. — 1913 г.) выглядят по сравнению с европейскими еще более благоприятно<sup>17</sup>.

### Российский экономический рост: 1885—1913 гг.

Насколько сравним российский экономический рост в индустриальную эру с экономическим ростом других государств в период индустриализации? Исторические данные о темпах экономического роста России и других стран собраны в Таблице 1 по трем периодам: «среднему», «развитому» и «раннему». Показатель «среднего» периода представляет собой средний темп роста по странам на протяжении периода с 1850 г. по 1913 г. Понятие «развитого» периода (high period) заимствовано у С.Кузнецца, который определяет его как «период (обычно продолжительностью около 20 лет), отличающийся от других самым высоким темпом роста совокупного продукта»<sup>18</sup>.

Показатели роста совокупного продукта в России вполне сравнимы со средними долговременными темпами роста индустриальных стран между 1850 и 1914 гг. Действительно, только США, Канада, Австралия и Швеция по темпам экономического роста не отставали от России или превосходили ее; при этом Россия опережала две другие страны «поздней индустриализации», Японию и Италию. По уровню экономического роста Россия была схожа с далеко опередившими всю Европу (за исключением Швеции и Дании) Северной Америкой и Австралией, где наблюдался быстрый рост населения за счет иммиграции и высокого уровня естественного прироста. Но в России быстрое увеличение населения было вызвано высоким уровнем рождаемости, поскольку в этот период она имела отрицательный миграционный баланс<sup>19</sup>.

Высокий (по международным стандартам) темп роста совокупного продукта в России был следствием быстрого роста населения, а значит, и рабочей силы. Тем не менее, даже по показателям на душу населения и на одного работника (столбцы D и E), экономический рост в России тоже соответствовал мировому уровню. По темпу роста на душу населения на протяжении «среднего» периода (1,65%) Российская империя превосходила все страны, кроме Бельгии, Норвегии, Швеции, США и Дании. По данным Мэдиссона, в период с 1870 г. по 1913 г. среднегодовой темп прироста объема производства на душу населения в странах Запада составлял 1,6%, будучи равен российскому.

Следует быть осторожным при интерпретации показателей роста рабочей силы (столбец C) и роста производства в расчете

Таблица 1

Темпы роста в России и индустриальных странах в конце XIX — начале XX вв.,  
по «среднему», «развитому» и «раннему» периодам (% в год)

Страна	Совокупный объем выпуска	Население	Рабочая сила	Выпуск на душу населения	Выпуск в расчете на 1 работника	Приростной коэффициент «капитал- продукт»
	A	B	C	D	E	F
1. Россия (с 1883—1887 по 1909—1913) «развитый» период (с 1889—1892 по 1901—1904) «ранний» период (с 1861—1863 по 1881—1883)	3,25 (2,75) 4,7 1,8	1,6 1,3 1,1	1,65	1,65 (1,15) 3,4 0,7	1,6 (1,1)	3,1
2. Великобритания (с 1855—1864 по 1920—1924) «развитый» период (с 1870—1874 по 1890—1899) «ранний» период (с 1830—1849)	2,1 3 2,25	1 1,2 1,25	0,8 0,8	1,1 1,8 1	1,6 2,2	5,3
3. Франция (с 1860—1870 по 1900—1910) «ранний» период (с 1781—1790 по 1835—1844)	1,5 1,25	0,2 0,6	0,7	1,3 1,65	0,8	
4. Нидерланды (с 1860—1870 по 1900—1910)	2,1	1,15	0,6	0,95	1,5	
5. Германия (с 1850—1859 по 1910—1913) «развитый» период (с 1886—1895 по 1911—1913) «ранний» период (с 1850—1870)	2,6 2,9 2,4	1,1 1,1 1,1	1,25 1,7	1,5 1,8 1,3	1,35 1,2	4,8
6. США (с 1880—1890 по 1910—1914) «развитый» период (с 1869—1878 по 1884—1893) «ранний» период (с 1834—1843 по 1869—1878)	3,5 5,5 4,1	1,9 2,3	1,7 2,8	1,6 3,2	1,9 2,7	3,1
7. Канада (с 1870—1874 по 1920—1924) «развитый» период (с 1891—1900 по 1911—1920)	3,3 4,1	1,7 1,6	1,9 2,4	1,6 2,4	1,4 1,6	3
8. Австралия (с 1861—1869 по 1900—1904) «развитый» период (с 1861—1865 по 1876—1885)	3,4 4	2,85		0,55	0,8	2,9

Таблица 1 (Окончание)

	A	B	C	D	E	F
9. Япония (с 1885—1894 по 1905—1914) «развитый» период (с 1920—1924 по 1938)	3,4	1,1		2,3		1,6
10. Бельгия (1870—1913)	2,7	0,95	0,9	1,75	1,8	
11. Норвегия (1870—1913) «развитый» период (с 1915—1924 по 1938)	2,8 3,2	0,8 0,7	0,5 1,2	2 2,5	2,3 2	4
12. Швеция (1870—1913) «развитый» период (с 1926—1935 по 1948—1952)	3,75 4,2	0,7 0,7	0,7 0,3	3,05 3,5	3,05 3,9	2,6
13. Италия (1870—1913) «развитый» период (с 1920—1923 по 1938—1940)	1,45 2,4	0,65 1,1	0,35 0,1	0,8 1,3	1,1 2,3	

**Примечания:** в скобках даны оценки Голдсмита из книги «The Economic Growth of Tsarist Russia».

**Источник:** Gregory P. Economic Growth and Structural Change in Tsarist Russia and the Soviet Union: A Long-Term Comparison // S. Rosefielde (ed.). Economic Welfare and the Economics of Soviet Socialism. Cambridge: Cambridge University Press, 1981. P. 34

на одного работника (столбец Е), поскольку существуют проблемы их измерения. Не существует единого соотношения между ростом рабочей силы и населения, характерного для периода современного экономического роста. Тем не менее, как правило, население и рабочая сила увеличиваются примерно равными темпами. Долговременные показатели увеличения производства на одного работника в среднем должны быть равны соответствующим показателям в расчете на душу населения. Средние показатели по странам в Таблице 1 приводятся с учетом данного предположения<sup>20</sup>.

Темп роста производства на одного работника (1,6%) был близок к среднемировому. Среднее количество рабочих часов на одного работника в описываемый период, как правило, уменьшалось. Таким образом, общее количество рабочего времени росло медленнее, чем население. Однако невозможно установить, каково было положение России по этому показателю в сравнении с другими странами. В любом случае, количество рабочего времени сократилось здесь в меньшей степени, чем в более развитых европейских странах.

При рассмотрении «развитого» периода российской индустриализации обращает на себя внимание неожиданный вывод о том, что по *среднему* темпу экономического роста Россия выдерживает сравнение с другими странами во время их *«развитого» периода*. Российская экономика росла так же быстро, или даже быстрее, чем британская, германская, норвежская и итальянская, но заметно медленнее, чем в таких странах, как США, Канада, Австралия, Япония, Швеция и Дания, которые пережили короткие периоды исключительно быстрого экономического роста. По показателям в расчете на душу населения (на одного работника) средний темп роста в России на протяжении «развитого» периода оказывается ниже, нежели в других странах.

«Развитый» период экономического роста занимает в России более короткий промежуток времени (12 лет), чем в других государствах, и, следовательно, ее темпы роста в это время нельзя напрямую сравнивать с подсчетами С.Кузнецца для «развитого» периода экономик других стран. Тем не менее можно заметить, что темп экономического роста в России на протяжении «развитого» периода (который приходится в основном на 1890-е гг.) превышает аналогичные показатели всех остальных стран, исключая США. По темпам экономического роста в расчете на душу населения Россия в «развитый» период выглядела достаточно благополучно на фоне стран с самыми высокими темпами роста (США, Япония, Швеция).

Период современного экономического роста начался в России после 1880 г., и этот рост ограничился менее чем тридцатью го-

дами. Более длительные тенденции для России проследить невозможно. Первая мировая война, а затем события 1917 г. прервали этот рост. Поэтому трудно судить, сохранялся бы в России экономический рост и дальше, увеличивались или, наоборот, убывали бы его темпы.

### Структурные изменения

Структурные изменения дают дополнительные доказательства того, что после 1880 г. Россия переживала современный экономический рост. Приблизительные даты начала этого процесса в Европе и Северной Америке и национальный доход на душу населения в тот момент по оценке С.Кузнецца приводятся в Таблице 2<sup>1</sup>. Можно сравнить изменения долей ведущих секторов производства (сельское хозяйство, промышленность, услуги) в первые тридцать лет современного экономического роста с изменениями в производственной структуре Российской империи между 1885 и 1913 гг.

Россия, как и Япония, начала современный экономический рост со сравнительно высокой долей сельскохозяйственного производства и низкой долей промышленности. В отличие от других стран, тоже начавших процесс роста в аналогичных условиях, в России уменьшение доли сельского хозяйства и увеличение доли промышленного производства происходило более плавно. Однако масштаб структурных изменений в России был равен среднему для других стран или ненамного уступал ему.

Схожие тенденции демонстрирует и статистика изменений в долях потребления, инвестиций и государственных расходов в совокупном продукте. Опыт России в 1885—1913 гг. в целом был одинаков с опытом других стран на ранних этапах современного экономического роста.

### Относительная производительность в сельском хозяйстве

И Ленин, и Гершенкрон описывали экономику России как «двойственную»<sup>22</sup>. Согласно этим авторам, промышленность, подпитываемая иностранными инвестициями, состояла из в значительной мере «модернизированных» отраслей. С другой стороны, в сельском хозяйстве доминировала феодальная техника ведения хозяйства. Основываясь на описаниях Ленина и Гершенкрона, можно ожидать, что между производительностью труда в аграрном и промышленном секторах обнаружатся огромные расхождения.

Уровень производительности труда в сельском хозяйстве России — вопрос достаточно важный, и его необходимо исследовать, даже несмотря на недостаток статистических материалов<sup>23</sup>.



**Структурные изменения в экономиках России и других стран за первые тридцать лет  
современного экономического роста**

Страна	Период начала современного экономического роста	Национальный доход в начальный период (доллары 1965 г.)	Сельское хозяйство			Промышленность			Услуги		
			(1) Начальный период	(2) Начальная дата + 30 лет	(1) - (2)	(1) Начальный период	(2) Начальная дата + 30 лет	(1) - (2)	(1) Начальный период	(2) Начальная дата + 30 лет	(1) - (2)
1. Россия	1883—1887	260	57	51	-6	24	32	8	20	17	-3
2. Великобритания	1785—1786	227	45	32	-13	35	40	5	20	28	8
3. Франция	1831—1840	242	50	45	-5	32	35	3	18	20	8
4. Германия	1850—1859	302	32	23	-9	33	43	10	35	24	-1
5. Нидерланды	1865	492	25	20	-5	-	-	-	-	-	-
6. Дания	1865—1869	370	47	29	-18	-	-	-	-	-	-
7. Норвегия	1865—1869	287	34	27	-7	32	35	3	34	37	3
8. Швеция	1861—1869	215	39	36	-3	17	33	16	44	31	-13
9. Италия	1895—1899	271	47	36	-11	20	21	1	25	28	3
10. Япония	1874—1879	74	63	39	-24	16	31	15	21	31	10
11. США	1834—1843	474	45	30	-14	24	39	15	31	31	0
12. Канада	1870—1874	508	50	36	-14	31	36	5	19	28	9
13. Австралия	1861—1869	760	18	21	3	31	30	-1	51	48	-3

**Примечание:** В большинстве случаев С. Кузнец приводит данные по временным промежуткам, большим, чем 30 лет. В таких случаях показатели изменения доли секторов делились на количество лет во временном промежутке, а затем умножались на 30. Прочерки означают, что соответствующие данные недоступны.

**Источник:** Kuznets S. Modern Economic Growth. New Haven: Yale University Press, 1967. P. 88—93, 131—132; idem. The Economic Growth of Nations. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971. P. 24, 144—151.

Производительность труда в сельском хозяйстве России росла ежегодно на 1,35% в 1883—1887 гг. и 1909—1913 гг., в этот же период в промышленности — на 1,8%, а общий рост производительности труда составлял 1,5% в год. В России не удавалось поддерживать темпы роста производительности труда в аграрном секторе на том же уровне, что и в промышленности, и в экономике в целом. Темп роста производительности сельскохозяйственного труда составлял три четверти от роста производительности труда в промышленности.

Таблица 3

**Соотношение темпов роста производительности труда  
в сельском хозяйстве и промышленности в России  
и некоторых зарубежных странах**

Страна	Период	Относительный уровень роста производительности труда
Россия	1883—1913	0,75
Германия	1850—1909	0,67
Франция	1870—1911	0,99
США	1870—1910	0,87
Япония	1880—1920	0,86
Норвегия	1875—1930	1,00
Канада	1880—1910	0,77
Великобритания	1801—1901	0,74

Источник: Gregory P. Russian National Income, 1885—1913. New York: Cambridge University Press, 1982. P. 169.

В Таблице 3 представлены имеющиеся данные об относительном росте производительности в аграрном и индустриальном секторах. Наиболее обоснованный вывод, который можно сделать из Таблицы 3, состоит в том, что сравнительная производительность труда в промышленности и сельском хозяйстве России незначительно отличалась от аналогичных показателей других стран. Относительный уровень производительности труда в российском сельском хозяйстве действительно был в числе низких, но он незначительно расходился с показателями Германии, Канады и Великобритании, которые никто не может назвать странами с «двойственной» экономикой.

Эти подсчеты относительной производительности труда приблизительны, но они достаточно чувствительны, чтобы обнаружить существенные отличия России от других стран. Данные Лениным и Гершенкроном описания экономики России как «двойственной» оказываются неточными для периода с 1885 г. по 1913 г.

Распределение конечных расходов

Открыто признанной целью экономической политики царизма в годы индустриализации было поднятие уровня капиталоза-

вложений выше обычного для страны с низким уровнем дохода путем привлечения иностранных инвестиций и увеличения внутренних сбережений<sup>24</sup>. В соответствии с гершенкрановской моделью «азиатского» развития России, высокий уровень внутренних сбережений должен был быть достигнут главным образом за счет снижения жизненного уровня деревенского населения. Характерными чертами «азиатской» модели являются высокий уровень инвестиций и низкий уровень потребления при низком уровне экономического развития.

В Таблице 4 приведены сведения о распределении национального дохода по видам конечных расходов в России и в странах, по которым имеются соответствующие сведения. Они разделены на «ранние» (с 1850-х до 1890-х гг.) и «поздние» (с рубежа веков до начала 1920-х гг.). Отличалось ли распределение ресурсов в России от их распределения в других странах?<sup>25</sup>

Определенные признаки «азиатского» пути видны как в «ранних», так и в «поздних» показателях России. В «ранний» период (1885—1889 гг.) по уровню чистых капиталовложений Россия (7,8%) уступала только Германии, США и Австралии, странам с гораздо более высоким доходом на душу населения. Другой экономикой, явно развивавшейся по «азиатскому» пути, была японская, где уровень чистых инвестиций был примерно равен российскому, несмотря на более низкий доход на душу населения. Однако в Японии часть (15%) чистых капиталовложений была профинансирована за счет иностранных средств, тогда как в России на протяжении всего раннего периода инвестиции финансировались за счет внутренних сбережений.

Таблица 4

Распределение чистого национального дохода в текущих ценах  
(процентные доли)

Страна	Период	Личное потребление	Расходы правительства	Чистые инвестиции	Чистые иностранные инвестиции	Чистые национальные сбережения
1	2	3	4	5	6	7
А. Ранний период						
Россия	1885—1889	83,7	8,2	7,8	0,3	8,4
Великобритания	1870—1874	85,2	4,5	4,0	6,5	10,5
	1885—1889	85,9	5,9	2,2	5,5	7,7
Германия	1871—1874	90,3		11,8	2,1	13,9
	1885—1889	78,4	6,8	12,1	2,7	14,8
Франция	1850—1859			6,8	2,9	9,7
	1880—1889	82,1		7,2	0,7	7,9
США	1869—1888	83,6	3,9	13,5	-1,0	12,5

1	2	3	4	5	6	7
Дания	1870—1889	96,8		5,1	-1,9	3,2
Норвегия	1865—1874	87,9	4,0	6,9	-1,3	8,2
	1875—1894	89,4	5,1	7,0	-1,5	5,5
Швеция	1861—1880	89,3	4,6	6,6	-0,5	6,1
	1881—1890	89,2	5,7	6,8	-1,7	5,1
Италия	1861—1880	92,4	4,4	4,6	-1,6	3,2
	1881—1890	88,6	5,0	6,4	0,0	6,4
Канада	1870—1890	94,0	6,1	7,6	-7,9	-0,3
Япония	1885—1889	85,8	7,7	7,6	-1,0	6,6
Австралия	1861—1880	92,8		12,3	-5,1	7,2
<b>В. Поздний период</b>						
Россия	1909—1913	79,6	9,7	12,2	-1,4	10,8
Великобритания	1909—1913	82,7	7,9	2,6	8,2	10,8
Германия	1909—1913	75,5	8,4	15,2	0,9	16,1
Франция	1910—1913	87,8		8,9	3,3	12,2
США	1889—1908	81,9	4,9	12,5	0,6	13,1
Дания	1890—1909	93,9		8,6	-2,4	6,2
Норвегия	1885—1914	88,7	7,0	9,5	-5,2	4,3
Швеция	1901—1920	86,4	6,1	8,0	-0,5	7,5
Италия	1901—1910	84,3	4,5	9,6	1,5	11,1
Канада	1890, 1910					
	1913	91,2	8,2	9,2	-8,8	0,4
Япония	1909—1913	87,5	8,8	5,3	-1,6	3,7
Австралия	1900—1901 к 1919— 1920	92,3		9,6	-1,9	7,7

Источник: Gregory P. Russian National Income. P. 172—173.

Российский «ранний» уровень личного потребления был исключительно низок для страны с низким доходом. В то время как страны с более высоким доходом на душу населения в «ранний» период обычно имели уровень потребления лишь немного ниже 90%, российский уровень потребления (84%) был очень схож с показателями государств с самым высоким уровнем дохода.

Другой отличительной чертой «азиатской» модели в этот ранний период являлась высокая доля правительственных расходов. В России доля правительства в конечных расходах (8%) была самой высокой из всех стран, по которым имеются данные. Поскольку расходы российского правительства шли в основном на оборону и управление, а не на здравоохранение и образование, они обнаруживают тяжелое бремя соревнования с более развитыми странами в военной области и значительные размеры российской бюрократии.

«Азиатские» черты раннего периода стали еще более заметными накануне Первой мировой войны. Уровень капиталовложений в России теперь уступал только германскому и был примерно

равен американскому. Однако по уровню внутренних сбережений Россию превосходили сразу несколько стран, так как к позднему периоду она стала крупнейшим международным заемщиком. На протяжении начального периода (в годы подготовки к введению золотого стандарта) Россия полностью финансировала капиталовложения за счет внутренних сбережений. К концу периода внутренние инвестиции начали финансироваться и из внутренних, и из иностранных источников.

Трудно установить, играл ли иностранный капитал «исключительную» роль в России, поскольку трудно определить «нормальную» роль иностранного капитала в других странах. Если судить по опыту менее крупных импортеров капитала (скандинавские страны, Канада, Австралия, Япония и, в ранний период, США), показатели России, где чистые иностранные инвестиции составляли до 20% внутренних капиталовложений, не выглядят необычными. Однако мы не в состоянии определить «нормальный» приток капитала, а отношение иностранных средств к общему объему выпуска демонстрирует отрицательную корреляцию с размером страны<sup>26</sup>. Российская экономика была очень крупной, поэтому возможно, что приток иностранных инвестиций в Россию на самом деле был исключительно большим.

Распределение ресурсов в России демонстрирует «азиатский» путь развития экономики, черты которого проявлялись в том, что, по сравнению со стандартами стран с низким уровнем национального дохода, Россия имела высокий уровень внутренних капиталовложений и внутренних сбережений, высокую долю расходов правительства и низкую долю личного потребления. В этом отношении Россия была схожа с Японией. Загадкой является механизм, каким Россия достигла «азиатского» распределения ресурсов, поскольку в Японии более половины инвестиций обеспечивалась за счет государственных капиталовложений, тогда как в России государственные инвестиции (исключая вложения в железнодорожное строительство) сыграли сравнительно малую роль<sup>27</sup>.

### **Аграрный кризис**

Западная и марксистская литература утверждают, что российская революция в немалой степени стала следствием аграрного кризиса, от которого российское сельское хозяйство страдало с 1870-х гг. до начала XX в.

Как отмечалось, черты аграрного кризиса ярко определены в работах Ленина, посвященных предреволюционной России. Его симптомами были рост цен на землю, увеличивающаяся налоговая задолженность крестьян, голод начала 1890-х гг., уменьшение подушного размера крестьянских наделов, обнищание крестьян

в зернопотребляющих губерниях и, что наиболее важно, падение крестьянских доходов на душу населения. Восстание 1905 г. было реакцией крестьян на ухудшающееся экономическое положение.

Западные экономические историки, такие как Александр Гершенкрон, Лазарь Волин, Алек Ноув, во многом признавали существование аграрного кризиса. Они проводили параллели между царской и сталинской аграрной политикой<sup>28</sup>. В обоих случаях формирование промышленного капитала происходило за счет ухудшения жизненного уровня крестьянства. Сельское хозяйство голодало, чтобы оплатить амбициозные индустриальные программы царизма.

Большинство историков полагает, что сельское хозяйство пореформенной России переживало кризис<sup>29</sup>. Снижение жизненного уровня крестьян на протяжении последней четверти XIX в. «не требовало специальных доказательств»<sup>30</sup>. Лишь немногие авторы социальных и экономических исследований чувствовали, что российское сельское хозяйство прогрессировало, развиваясь по перспективному пути. Советские исследователи дореволюционного сельского хозяйства считали существование аграрного кризиса очевидным фактом<sup>31</sup>.

### Определение аграрного кризиса

Чтобы определить, действительно ли Россия страдала от аграрного кризиса, мы должны ответить на вопрос: имелись ли в структуре ее сельского хозяйства организационные механизмы, которые мешали ему развиваться темпами, достаточными для поддержания современного экономического роста? Если ответ будет утвердительным, то российское сельское хозяйство на самом деле находилось в состоянии кризиса.

Если принять такое определение, для соответствующей проверки существования аграрного кризиса необходимо рассмотреть рост совокупного объема производства, производительности труда и жизненного уровня в сельскохозяйственном секторе российской экономики. Хотя, как отмечалось ранее, региональные различия имеют большое значение для объяснения политических и социальных действий, главное внимание следует уделить функционированию сельского хозяйства в целом.

### Сомнения относительно аграрного кризиса

Сельское хозяйство России столетиями развивалось экстенсивно<sup>32</sup>. Российский «фронт», экспансия в малонаселенные районы на периферии, а позднее экспансия вдоль железных дорог были основными источниками увеличения объема аграрного

производства. Даже Центрально-Черноземный район считался относительно неразвитой сельскохозяйственной зоной, где в начале XIX в. поощрялся быстрый рост населения.

Развитие сельского хозяйства в Российской империи шло по типичному образцу «экономики фронта» («frontier economy» — «пограничной» экономики). Россия могла расширять обрабатываемые земли, раздвигая свои границы. По мере того как открывались новые области, старые сельскохозяйственные районы приходили в упадок.

Сторонники аграрного кризиса ничего не говорят о его существовании в районах сельскохозяйственного фронта. Институциональные преграды рациональному ведению хозяйства там были меньше. Например, Западная Сибирь развивалась главным образом на основе свободного землевладения.

Долговременное ухудшение жизненного уровня российского крестьянства, особенно на фоне значительного прогресса сельского хозяйства в других странах, является редким историческим феноменом. Содержательно аграрный кризис характеризуется действительным падением крестьянских доходов на протяжении тридцатилетнего периода, вызванным глубокими долговременными причинами. Более того, аграрный кризис в России проявился в то самое время, когда начало приносить свои плоды железнодорожное строительство, снижались транспортные расходы, технологический прогресс в мировом сельском хозяйстве был быстрым, а российское сельское хозяйство интегрировалось в международный рынок. Именно в этот период Россия и США превратились в крупнейших поставщиков зерна остальному миру<sup>33</sup>.

### Объяснение Гершенкрона

Александр Гершенкрон попытался разработать теоретическую модель, объясняющую долговременное снижение жизненного уровня российских крестьян в течение 30 лет после реформы 1861 г. Он был склонен считать, что причиной аграрного кризиса стало решение сохранить общинное хозяйство<sup>34</sup>. Реформа передала землю в пользование общине, а не индивидуальным крестьянским хозяйствам, и именно община отвечала за выкупные платежи, которые она собирала с крестьянских семей.

Гершенкрон полагал, что власти хотели, чтобы община продолжала выполнять полицейские и налоговые функции, а дворянство было заинтересовано в дешевой рабочей силе, которую должны были гарантировать недостаточные земельные наделы в общине.

Сохранение общинного хозяйства, по мнению Гершенкрона, исключало западноевропейский путь развития сельского хозяйства. Ограничительные правила общины не поощряли повышения производительности труда. Если крестьянская семья вносила ка-

кис-либо улучшения в обработку надела, она теряла их результаты при очередном переделе общинной земли. Коллективная ответственность за выплату налогов создавала крайне острую «проблему безбилетников» («free riders»). Более трудолюбивые крестьянские семьи, теоретически, должны были оплачивать долги остальных.

Главные решения об обработке земли принимались сельскими старостами, которые зачастую обеспечивали свое избрание, спаивая крестьян водкой. Крестьянские семьи, отправлявшие своих взрослых членов в город, должны были потерять часть земельного участка при очередном переделе земли.

Из-за природных различий в качестве и расположении земельных участков, община с ее уравнительным мышлением не могла объединить их. Вместо этого крестьянские наделы включали в себя полоски земли, расположенные в разных местах. Чрезреспособица сдерживала рост производительности.

По Гершенкрону, сохранение общинного сельского хозяйства, чрезмерно обремененного долгами, приводило к тому, что рост аграрного производства не поспевал за ростом сельского населения. Гершенкрон подсчитал, что внутреннее потребление пшеницы и ржи на душу населения в конце 1890-х гг. было ниже, чем в начале 1870-х.<sup>35</sup> Другими проявлениями аграрного кризиса являлись рост крестьянской задолженности по налоговым платежам, а также растущие цены на землю и ставки арендной платы.

Общинное землевладение в конечном счете душило индустриализацию. Ограниченная мобильность рабочей силы оставляла промышленность на голодном пайке и вынуждала российских предпринимателей использовать капиталоемкие технологии. Истощение крестьянства вызывало политическую нестабильность. Общинное хозяйство подавляло рост производительности сельского хозяйства и лишало промышленность сельскохозяйственного сырья. Аграрный кризис держал крестьянского потребителя вне рынка, заставляя государство быть главным покупателем промышленных товаров в России<sup>36</sup>.

Восстание 1905 г. вынудило российское правительство начать столыпинские реформы. Эти реформы аннулировали крестьянскую задолженность и дали крестьянским семьям право выделения своего надела из общинной земли. Столыпинские реформы слишком опоздали. За началом Первой мировой войны последовала Октябрьская революция, которая лишила частное сельское хозяйство в России всех шансов на процветание.

### Состояние сельского хозяйства и аграрный кризис

Большинство дискуссий об аграрном кризисе не основывалось на прямых данных о жизненном уровне деревни. Вместо этого,



я того чтобы доказать его существование, привлекались косвенные доказательства, такие как налоговая задолженность крестьян, акционные выплаты, увеличение арендных ставок и свидетельства растущего обнищания<sup>37</sup>.

Самым убедительным доказательством существования аграрного кризиса было бы снижение жизненного уровня деревни по всей стране. Если реальный доход сельских жителей на душу населения на самом деле падал или оставался неизменным на протяжении десятилетий до революции 1905 г., гипотезу о существовании аграрного кризиса можно было бы считать доказанной. Давайте обратимся к цифрам.

### Совокупный объем производства

Как было отмечено в предыдущем разделе, рост реального дохода на душу населения в России с 1861 г. по 1913 г. был сравним с показателями других стран. В период индустриализации и предполагаемого аграрного кризиса (1880-е — 1890-е гг.) темп роста производства в расчете на душу населения в России примерно равнялся западноевропейскому. В преимущественно аграрной стране любое продолжительное снижение доходов на душу населения в сельской местности неизбежно вызовет уменьшение соответствующего общенационального показателя. Данные о национальном доходе в Таблице 1 не свидетельствуют об охватившем всю страну аграрном кризисе перед началом XX в.

### Сельскохозяйственное производство

Наиболее всестороннее исследование сельскохозяйственного производства в России в 1861—1913 гг. было выполнено Раймондом Голдсмитом в 1961 г.<sup>38</sup> Он использовал данные по 50 губерниям Европейской России, поэтому вне его внимания остались быстро развивающиеся периферийные районы. Кроме того, временные ряды Голдсмита относились к валовой, а не к чистой продукции<sup>39</sup>. Поэтому данные Голдсмита представляют консервативную оценку объема аграрного производства в России. Они обнаруживают (Таблица 5), что этот показатель в расчете на душу населения, по-видимому, не увеличивался с начала 1870-х гг. до начала 1880-х, но заметно вырос в период с начала индустриальной эры в 1880-е гг. до 1905 г.

Поскольку данные Голдсмита являются агрегированными, они мало говорят о региональных тенденциях. Маловероятно, чтобы рост сельского хозяйства по среднедушевым показателям не затрагивал большинство сельского населения. Крестьянское хозяйство было доминирующей формой сельскохозяйственного произ-

водства в последние годы царизма. Между 1885 и 1913 гг. доля помещичьих хозяйств в обрабатываемой земле упала с 30 до 25%, тогда как доля крестьянских наделов и земли в частном владении крестьян выросла с 60 до 66%<sup>40</sup>. Похоже, что эти цифры занижают относительную долю крестьянских хозяйств, поскольку часть помещичьей земли была арендована крестьянами<sup>41</sup>.

Таблица 5

**Индексы сельскохозяйственного производства,  
промышленного производства и численности населения  
в 50 губерниях Европейской России, 1870—1904 г. (в %)**

Период	Урожай	Промышленное производство	Все население	Сельское население
1870—1874	100	100	100	100
1883—1887	117	217	120	117
1900—1904	185	588	156	151

Источник: Goldsmith R. The Economic Growth of Tsarist Russia.

Автор построил собственные ряды данных о сельскохозяйственном производстве для периода с 1885 г. по 1913 г., которые исправляют два важнейших недостатка в данных Голдсмита<sup>42</sup>. Эти временные ряды (Таблица 6) включают данные по неевропейским губерниям и учитывают снижение пропорции между посеянным и собранным зерном<sup>43</sup>. По этим двум причинам, наши данные показывают более высокие темпы роста аграрного производства, чем временные ряды Голдсмита.

Таблица 6

**Рост российского национального дохода, 1883—1913 г.  
(среднегодовой темп роста в %)**

Период	Сельское хозяйство	Промышленность	Торговля и услуги	Национальный доход
с 1883—1887 по 1897—1901	2,55	5,45	2,5	3,4
с 1897—1901 по 1909—1913	3,0	3,6	2,8	3,1

Источник: Gregory P. Russian National Income. Table 6.3.

Результаты, полученные автором, подтверждают вывод Голдсмита о росте сельскохозяйственного производства в расчете на душу населения на протяжении двух десятилетий, предшествовавших 1905 г. С 1883 г. по 1901 г. объем сельскохозяйственного выпуска увеличивался на 2,55% ежегодно — этот темп вдвое превосходил темп прироста населения (1,3%).

Третьим агрегированным показателем является индекс производства потребительских товаров на душу населения, подготовленный выдающимся русским статистиком В.Е.Варзаром, но не

опубликованный<sup>44</sup>. Индекс Варзара (Таблица 7) состоит из рядов данных о физическом объеме производства в ценах 1913 г. Поскольку на сельских жителей приходилось 85% населения, простые арифметические расчеты устраняют вероятность того, что рассчитанное им увеличение реального потребления на душу населения касалось только городского населения.

Таблица 7

**Индекс производства потребительских товаров В.Е.Варзара  
(в ценах 1913 г.)**

Год	Стоимость продукции (млн руб.)	Производство на душу населения
1887	4298	48,0
1904	7057	60,6

**Источник:** Маслов П.П. Критический анализ буржуазных статистических публикаций. М., 1955. С. 459.

Имеющиеся статистические ряды данных об объеме сельскохозяйственного производства показывают, что в России в период с 1880 г. по 1905 г. оно росло быстрее, чем сельское население. Наблюдался как общий рост объема продукции аграрного сектора (около 2,5% в год), так и его рост в расчете на душу населения (около 1% в год). Имеющиеся временные ряды объема производства сельскохозяйственной продукции более чем за 20 лет свидетельствуют о достаточно значительном росте производства на душу населения. Если данная картина вызвана завышением показателей, маскирующим подлинное снижение производства на душу населения, это завышение должно быть поистине огромным.

Действительной сложностью при оценке временных рядов аграрного производства, приведенных в Таблицах 5 и 6, является то, что до сих пор не было предпринято попыток изучить проблему сравнимости данных (intertemporal bias). Возможно, что увеличение полноты данных в результате улучшения отчетности сообщает любому ряду исторических данных тенденцию к возрастанию, хотя пока что исследователям не удалось показать наличие подобного уклона в российских данных. Я полагаю, что следует провести тщательное исследование этого феномена.

Сельскохозяйственный экспорт

Принуждение сельского населения к «голодному экспорту» рассматривалось в качестве еще одного аргумента для признания существования аграрного кризиса. Гипотеза «голодного экспорта» утверждает, что увеличение объема сельскохозяйственного произ-

водства на душу населения все же могло согласовываться с понижением жизненного уровня селян. Увеличение экспорта зерна в этот период свидетельствовало не о растущем благосостоянии, а об отчаянных попытках крестьян выполнить налоговые обязательства.

Статистика зернового экспорта обнаруживает, что он на самом деле рос быстрее, нежели производство зерна. Между 1884 и 1904 гг. хлебный экспорт возрастал на 3,5% в год в сравнении с ежегодным ростом производства зерна на 2,5%<sup>45</sup>.

Более вероятно, что, продавая зерно, крестьяне обменивали наличный урожай на фабричные товары и другие виды сельскохозяйственной продукции. Подобные обмены, если они совершаются добровольно, скорее повышают, чем понижают уровень благосостояния. Таким образом, вопрос в следующем: был ли этот обмен добровольным?

Сомнительно, что российское правительство обладало в сельской местности властью, достаточной для того, чтобы заставить крестьян принудительно расставаться с произведенной ими продукцией. Свидетельства о налоговой задолженности показывают, что крестьяне весьма вольно относились к прямым налоговым обязательствам. «Фиксированные» налоговые платежи положительно коррелировали с сельскохозяйственными доходами. Когда урожаи были хорошими и цены высокими, крестьяне платили налоги. Когда же урожаи были плохими и цены низкими, они их не платили<sup>46</sup>.

Трудно представить, чтобы крестьянская община продавала зерно перед лицом голода с целью выплатить налоги. Опора государства на косвенные налоги поддерживает предположение о том, что прямыми налогами невозможно было заставить крестьян продавать зерно против их собственного желания.

### Сельскохозяйственные активы

Следующим индикатором жизненного уровня являются реальные основные фонды сельского населения, состоящие из принадлежащего ему поголовья скота, сельскохозяйственного инвентаря, запасов и построек. К несчастью, самый простой показатель богатства сельского населения — поголовье скота — в российской статистике исчислялся с существенными неточностями. Два исследования, которые рассматривают поголовье скота, приходят к весьма разным результатам<sup>47</sup>. В зависимости от того, какое из них мы возьмем, между 1885 и 1905 гг. поголовье скота в расчете на душу населения может или незначительно падать, или оставаться постоянным.

По остальным формам реального основного капитала в российском сельском хозяйстве мы располагаем данными лучшего качества. Имеющиеся оценки сельскохозяйственных капитальных

фондов даны в Таблице 8. Они показывают, что эти фонды в период с 1890 г. по 1904 г. росли быстрее, чем крестьянское население. Это заключение не зависит от того, какими данными о поголовье скота мы пользуемся.

Таблица 8

**Годовые темпы роста сельскохозяйственного основного капитала, Россия (1890—1914, цены 1913 г.), в %**

Оборудование и постройки	2,7%
Оборудование, постройки и скот (Каган)	1,8%
Оборудование, постройки и скот (Грегори)	2,0%

**Источники:** строка 2 — Kahan A. Capital Formation during the Period of Early Industrialization in Russia 1890—1913 // Cambridge Economic History of Europe. Vol. VII. Part 2. Cambridge: Cambridge University Press, 1978. P. 300; строка 3 — Gregory P. Russian National Income. Apps. 8. 9. Данные строки 1 основаны на временных рядах Грегори (по сельскохозяйственным постройкам) и Кагана (по сельскохозяйственному оборудованию).

**Жизненный уровень села**

Мы не можем разделить временные ряды сельскохозяйственных показателей между помещичьими и крестьянскими хозяйствами. Однако важно показать, что рост в расчете на душу населения захватывал и крестьянские хозяйства, а не был присущ исключительно дворянским поместьям. Количество зерна, которое крестьяне оставляли для собственного потребления, может служить индикатором потребления хлебных продуктов деревенским населением. Зерно составляло значительную часть бюджета крестьянской семьи, и, следовательно, потребление зерна выступает как ключевой индикатор реального дохода крестьян.

В Таблице 9 приводятся данные о количестве пищевого зерна, потребленного в аграрных хозяйствах. Между 1885—1889 и 1897—1901 гг. количество зерна, оставленного сельским населением для собственного потребления, в постоянных ценах выросло на 51%, тогда как собственно сельское население увеличилось на 17%. Потребление зерна в аграрных хозяйствах росло в три раза быстрее, чем сельское население.

Таблица 9

**Объем потребления зерновых и картофеля в аграрных хозяйствах России (в ценах 1913 г., млн руб. (%))**

Год	Пшеница	Рожь	Ячмень	Картофель	Всего
1885—1889	154 (100)	551 (100)	113 (100)	65 (100)	883 (100)
1897—1901	344 (223)	649 (118)	168 (149)	171 (263)	1332 (151)

**Источник:** Gregory P. Grain Marketing and Peasant Consumption, Russia, 1885—1913 // Explorations in Economic History. Vol. 17. № 2. March 1979. P. 147.

## Заработная плата в аграрном секторе

Правительственные статистические органы собрали значительный объем данных о зарплате наемных сельскохозяйственных рабочих. Большая часть этих данных была суммирована С.Г.Струмилиным<sup>48</sup>. Представляется почти невероятным, чтобы реальная заработная плата в сельском хозяйстве росла, в то время как реальный доход селян в целом падал.

Данные Струмилина касаются средних заработков наемных сельскохозяйственных работников по 50 губерниям Европейской России. После корректировки на темпы инфляции он обнаружил, что реальная средняя почасовая оплата труда сельскохозяйственного рабочего выросла на 14% между 1885—1887 и 1903—1905 гг. Мы снова не находим доказательств спада, охватившего все сельское хозяйство страны. Струмилину, видный работник Госплана, вряд ли был заинтересован в получении именно такого результата.

Мы привели впечатляющую схему доводов против предположения о том, что состояние сельского хозяйства пореформенной России ухудшалось. И объем аграрного производства, и потребление зерна указывают на тот факт, что производство и потребление сельскохозяйственной продукции с начала 1880-х гг. до 1905 г. росли быстрее, чем сельское население. Данные Варзара о среднедушевом потреблении не поддерживают мнения о падении жизненного уровня деревни. Реальная заработная плата в сельском хозяйстве в этот период росла. Фактически все приводимые временные ряды противоречат основным предположениям концепции аграрного кризиса.

### **Иностранный капитал и международные экономические связи**

«Современные» экономические взаимоотношения России с Европой ясно разделяются на четыре этапа. Первый из них начинается со вступлением России в современный мир в период между освобождением крестьян в 1861 г. и началом крупного железнодорожного строительства в конце 1870-х — начале 1880-х гг., а заканчивается он революцией 1917 г. Второй период, с 1921 г. по 1928 г., был связан с нэпом, когда Советская Россия экспериментировала со смешанной экономикой и пыталась восстановить нормальную торговлю с Европой. Третий период — это продолжительная эра административно-командной экономики с конца 1920-х до 1980-х гг. Четвертый период датируется с начала горбачевской перестройки до наших дней.

Экономические отношения России с остальным миром были важными в каждый из периодов. Их последствия ощущаются до

сих пор. Отказ от уплаты царских долгов и сегодня продолжает бросать тень на вопрос об иностранных инвестициях. Наследство административно-командной системы просматривается в недостатке опыта торговли, отсутствии стабильных законов, регулирующих внешнеторговые операции, и отсутствии банковских традиций.

Экономические проблемы России 1990-х гг. имеют сильное сходство с ее проблемами 1870-х гг., хотя их и разделяет промежуток более чем в сто лет. В обоих случаях Россия серьезно отставала в развитии относительно Запада; России требовались значительные капиталы и технологии, и Россия должна была доказать, что она достаточно стабильна, чтобы привлечь эти капиталы. В обоих случаях российскому руководству приходилось бороться с внутренними антизападными силами, которые или были удовлетворены российским стилем жизни, или относились с подозрением к западному влиянию.

Указанное сходство не должно уводить нас от понимания серьезных различий между Россией семидесятых годов XIX в. и современной Россией. В 1870-х гг. перед Россией стояла задача участия в промышленной революции. Шаги, которые требовалось предпринять, были довольно очевидны: реформа земельных отношений, строительство железных дорог и улучшения в сфере образования. Шаги, которые Россия должна предпринять ныне, являются более сложными. Следует исправить урон, связанный с последствиями шестидесяти лет изоляции в условиях административно-командной системы. Искаженная экономическая структура должна быть открыта рыночным силам. Кто-то должен оплатить и вынести политические и экономические издержки переходного периода.

### Внешнеэкономические отношения России до 1917 г.

Накануне Первой мировой войны Российская империя являлась крупнейшим мировым заемщиком. Золотой рубль имел фиксированный обменный курс. Российские ценные бумаги активно продавались и покупались во всех мировых фондовых центрах. Транснациональные компании конца XIX — начала XX в. — Зингер, Сименс, Крупп — вели дела в России. Деловое законодательство России было достаточно стабильно, чтобы привлекать инвестиции. На международных рынках Россия обменивала свои лес, пшеницу, нефть и текстиль на машины и оборудование, предметы одежды и автомобили. Финансовые кризисы в Париже и Лондоне поражали финансовые рынки в Москве и Петербурге. Состоятельные россияне не были чужими в европейских столицах, проводя время не только в делах, но и в развлечениях на знаменитых курортах Европы.

**Золотой стандарт.** Финансовая и фискальная политика России начиная с 1870-х гг. была направлена на присоединение к международной системе золотого стандарта. С этого времени российские министры финансов проводили последовательную политику поддержания бюджетного профицита и ограничения роста денежной массы, для того чтобы стабилизировать валюту. К 1895 г. российский кредитный рубль обменивался по фиксированному курсу на золотые рубли. В 1897 г. Россия официально ввела золотой стандарт.

Золотой стандарт принес международное уважение. Отличительной чертой российской политики в последней четверти XIX в. было ее целенаправленное стремление к финансовой стабильности, чтобы привлечь иностранный капитал.

В своем знаменитом меморандуме министр финансов С.Ю.Витте декларировал важность привлечения иностранного капитала для поддержки недостаточных внутренних накоплений в России<sup>49</sup>. В отличие от других стран, которые проводили политику финансовой стабильности и накапливали золотые резервы с целью достичь твердого обменного курса, Россия делала это именно для того, чтобы привлечь капиталы из-за рубежа.

**Промышленная политика?** Очень много было написано о российской промышленной политике. Государство управляло строительством принадлежащих ему железных дорог, помогало размещать займы в иностранной валюте на крупнейших европейских финансовых рынках и обеспечивало контракты для национальной промышленности. Тарифные барьеры увеличивали спрос на отечественные товары и привлекали прямые иностранные инвестиции на территорию страны. Государство проводило кампанию по привлечению западных предпринимателей и специалистов в Россию.

Однако реальные масштабы российской промышленной политики были ограничены. Единственными промышленными субсидиями, предусмотренными государственным бюджетом, являлись гарантии по займам частных компаний, ведущих железнодорожное строительство, и субсидии на строительство портов и производство военного снаряжения. Государственные расходы на военные нужды были относительно невелики и не могли служить серьезным двигателем для скрытого финансирования промышленности<sup>50</sup>. Таким образом, субсидии, ключевой элемент современной промышленной политики, в России не являлись таковыми. За исключением государственных железных дорог, российские государственные предприятия представляли из себя или обычно находившиеся в государственном владении коммунальные предприятия, или государственные монополии, такие как водочная монополия.



Уровень российских таможенных тарифов диктовался скорее потребностями в государственных доходах, чем приоритетами промышленной политики. Не существовало специальных тарифов в интересах отдельных отраслей или с целью поощрять иностранные компании размещать предприятия в России<sup>51</sup>. Промышленные ресурсы облагались пошлиной по той же ставке, что и готовые товары. Иностранные производители, стремясь проникнуть на российский рынок, не добивались снижения таможенных пошлин, потому что интересы государственного бюджета делали невозможным изменение тарифов. Иностранные компании были больше заинтересованы в получении монопольного положения на российских рынках, с тем чтобы переложить оплату таможенных пошлин на российского потребителя<sup>52</sup>.

Имидж политической и финансовой стабильности, создаваемый правительством Российской империи, был действительно важен для привлечения зарубежного капитала, однако остается спорным, в какой мере этот имидж влиял на иностранных инвесторов. Джон Маккей показал, что их привлекала прежде всего высокая норма прибыли, а не усилия российской бюрократии<sup>53</sup>. Разница в процентных ставках объясняет движение капитала в Россию лучше, чем любое государственное вмешательство<sup>54</sup>. Россия в конце XIX в. была страной неограниченных экономических возможностей, хотя работа на российском рынке была сопряжена со значительным риском.

Работы, посвященные деятельности иностранных инвесторов в России, показывают, что они рассматривали государство скорее как препятствие, а не как источник помощи<sup>55</sup>. Зарубежным компаниям приходилось иметь дело с «византийской» российской бюрократией. Само собой, чиновникам следовало давать взятки, и требовались годы на то, чтобы научиться вести дела с российской бюрократией и найти подходящего покровителя. Например, лишь немногие из германских компаний получали быстрые и легкие прибыли. К долговременному инвестированию были склонны те компании, которые в течение долгого времени получали прибыли на российском рынке.

В оправдание российской бюрократии можно отметить, что, по всей видимости, взятки не играли столь уж существенной роли. Чиновники выдавали патенты на деятельность той или иной компании скорее на основании ее репутации. Разрешение от российских властей получали те компании, которые являлись мировыми лидерами. Бюрократия просто делала консервативный выбор. Российским властям не удалось развить конкуренцию, они предпочитали в каждой отрасли выдавать патент одной компании. Власти также покровительствовали картелям и трестам, которые заняли доминирующее положение в российской промышленности на рубеже веков.

Российское государство не торопилось поощрять корпорации с ограниченной ответственностью. Немало состояний было потеряно, прежде чем появился принцип ограниченной ответственности. И в XVIII в., и в начале XIX в. риск для российских предпринимателей был исключительно высоким. Томас Оуэн зафиксировал постепенные изменения в российском коммерческом праве и двойственное отношение российской бюрократии к акционерным обществам<sup>56</sup>. Медленное развитие корпоративного законодательства оказало затормаживающее воздействие на индустриализацию.

**Иностранный капитал в России.** Финансовая стабильность, обеспеченная золотым стандартом, была важным достоянием российской экономической политики. Помимо улучшения своего положения в мировом финансовом сообществе, Россия сделала ставку на привлечение в больших размерах иностранного капитала. К моменту падения царизма Россия была крупнейшим мировым заемщиком, на которого приходилось около 11% мирового объема международной задолженности. Смогла бы Россия привлечь столько иностранного капитала без введения золотого стандарта?

Таблица 10 суммирует данные о чистых иностранных инвестициях в Россию с 1881 г. по 1913 г.<sup>57</sup> В период, предшествовавший введению золотого стандарта, шла длительная подготовка к этому, а именно: постепенное уменьшение количества кредитных рублей в обращении, введение золотых тарифов, увеличение таможенных пошлин, сбалансирование государственного бюджета и субсидирование фрахтовых ставок. Царское правительство и прежде безуспешно пыталось ввести твердую валюту с золотым обеспечением. От того, ожидалось ли введение твердой, обеспеченной золотом валюты задолго до 1897 г., зависит ответ на вопрос о том, начала ли Россия получать выгоды от этой политики еще до введения полной конвертируемости рубля.

Средний ежегодный приток иностранных инвестиций в России до введения золотого стандарта (1885—1897 гг.) составлял 43 млн руб. При действии золотого стандарта (1897—1913 гг.) он составлял 191 млн руб. в год — увеличение почти в 4,4 раза. До введения золотого стандарта отношение суммы иностранных инвестиций к объему национального дохода равнялось чуть более 0,5% (или 5,5% от всех чистых инвестиций); после введения золотого стандарта это соотношение составляло около 1,5% (11% всех чистых капиталовложений в России).

Если предположить, что увеличение доли иностранных инвестиций в национальном доходе после 1897 г. произошло *всегоцело* за счет введения золотого стандарта, ежегодный уровень прироста производства после 1897 г. без введения золотого стандарта был бы на 0,5% в год ниже, или 3,5% против реальных 4% в год на протяжении этого периода<sup>58</sup>.

Восстание 1905—1907 г. привело к немедленному пересыханию потока зарубежного капитала. В период с 1906 г. по 1908 г. наблюдалось значительное возобновление иностранных инвестиций в Россию, несмотря на снижение реального объема производства. Возвращение доверия иностранных компаний после 1905 г., вполне возможно, не могло бы иметь места, если бы в России не действовал золотой стандарт. Один факт, что российская экономика, даже несмотря на бурные события 1905—1907 г., привлекла после 1897 г. столько иностранных финансовых средств, свидетельствует о том, что введение золотого стандарта в значительной мере оправдало себя.

**Финансирование иностранных капиталовложений.** По определению, чистые иностранные инвестиции равны чистому увеличению частных и государственных долговых обязательств перед иностранцами плюс чистое уменьшение государственных резервов в золоте и иностранной валюте. Иностранные инвестиции представляют собой рост обязательств перед иностранцами. Соответственно, прирост иностранных капиталовложений представляет собой либо рост задолженности российской стороны перед иностранцами (Таблица 10), либо чистый поток в Россию товаров и услуг из остального мира (Таблица 11).

В период с 1885 г. по 1897 г. официальные займы за рубежом использовались для создания государственных резервов. Государство занимало за границей около 49 млн руб. в год (60% всех займов царского правительства). Из этих 49 миллионов, 33 миллиона шли на приобретение золота и конвертируемой валюты, а оставшиеся 16 миллионов (плюс около 36 млн руб. внутренних займов) использовались для финансирования строительства железных дорог и общих расходов правительства. Значительные средства иностранных займов были использованы для создания государственного золотого резерва при подготовке к введению полной конвертируемости рубля<sup>59</sup>. Между 1885 и 1897 гг. российские государственные резервы выросли на 860 млн руб. Из них примерно половина (425 млн руб.) была получена за счет иностранных займов государства, а остальная часть — за счет внутренней добычи золота<sup>60</sup>.

Для того чтобы оценить, насколько велики были российские резервы, подходящим критерием является их сравнение с государственными резервами других стран. Артур Блумфилд показал, что по резервному отношению Россия была близка к Франции (стране, с которой она имела наиболее тесные экономические связи) и мало отличалась от остальных государств<sup>61</sup>.

Ресурсы, использованные для создания российского золотого резерва, составляют наиболее значительную часть альтернативных издержек введения золотого стандарта. Если сделать радикальное предположение о том, что половина суммы, потраченной

**Чистые иностранные инвестиции, изменение государственного золотого запаса и иностранной задолженности:  
Россия, 1885—1897 и 1897—1913 гг. (млн. кредитных руб.)**

Период	Изменение государственного золотого запаса минус внутренняя добыча золота, исключая золото для промышленного использования	Изменение иностранного долга акционерных компаний	Изменение государственного внешнего долга	Изменение иностранного долга некорпоративных предприятий и городов	Чистые иностранные инвестиции (прямой подсчет)	Чистые иностранные инвестиции (косвенный подсчет)	Статистическая погрешность
1	2	3	4	5	6	7	8
Всего за 1885—1897 гг. В среднем за год	+425 (+33)	+404 (+31)	+635 (+49)	+70 (+5)	+684 (+53)	558 (+43)	+126 (+10)
Всего за 1897—1913 гг. В среднем за год	-113 (-7)	+1683 (+99)	+1280 (+75)	+315 (+19)	+3391 (+199)	3241 (+191)	+150 (+8)

**Источники:** Столбец 2: для периода 1885—1897 гг. использованы данные Энгеева об изменении государственного золотого запаса минус внутренняя добыча золота, исключая золото для промышленного использования из: Энгеев Т.К. О платежном балансе довоенной России // Вестник финансов. 1928. № 5. С. 74. Для периода 1897—1913 гг. использованы данные о государственном золотом запаса, приведенные в: Pasvolsky L., Moulton H. Russian Debt and Russian Reconstruction. New York, 1924. P. 192. Из этих данных мы вычли стоимость внутренней добычи золота, без учета золота для промышленного использования, (0,7742 г за один золотой рубль), взятую из: Bulletin russe de statistique financière et de législation. 1898. P. 95; Ежегодник России.

Столбец 4: данные за 1885—1897 гг. получены путем капитализации ежегодных процентных выплат царского правительства по зарубежным обязательствам. Средние процентные ставки, исчисленные по правительственным бюджетным данным, равны 4,2% в 1885 г. и 4,0% в 1897 г. Для 1897 и 1913 гг. приводятся данные Крестьянского и Дворянского земельных банков, а также данные из: Si-dorov A. Zur Finanzlage Russlands vor 1914 // Dietrich Geyer, ed. Wirtschaft und Gesellschaft in vorrevolutionären Russland. Köln, 1975. P. 268.

Столбец 5: эти данные представляют иностранные муниципальные долги и долги некорпоративных предприятий.

Столбец 6: столбец 3 + столбец 4 + столбец 5 — столбец 2.

Столбец 7: чистые иностранные инвестиции должны быть равны увеличению иностранной задолженности (столбцы 3—5) плюс сокращение государственного золотого запаса минус внутренняя добыча золота, исключая золото для промышленного использования. Таким образом, статистическая погрешность равна разности столбцов 6 и 7.

Таблица 11

**Чистые иностранные инвестиции (подсчет согласно данным платежного баланса по текущим операциям):  
Россия, 1881—1913 гг. (млн. кредитных руб. в ценах текущего года)**

Год	Торговый баланс	Процентные выплаты по государственному внешнему долгу	Процентные выплаты и выплаты дивидендов иностранцам акционерными компаниями	Репатриация прибыли принадлежащих иностранцам некорпоративных предприятий и процентные выплаты иностранцам по муниципальным займам	Чистые расходы туристов	Иные статьи**	Чистые иностранные инвестиции (сумма столбцов 2—7)
1	2	3	4	5	6	7	8
1881	-12	(-99)*	-8	(-4)	(-26)	(-5)	(-154)
1882	+51	(-120)	-9	(-4)	(-27)	(-5)	(-114)
1883	+78	(-102)	-10	(-5)	(-28)	(-6)	(-73)
1884	+53	(-107)	-10	(-5)	(-29)	(-6)	(-104)
1885	+102	-134	-11	-6	-33	-7	-89
1886	+54	-136	-13	-6	-29	-9	-139
1887	+216	-137	-13	-8	-25	-9	+24
1888	+395	-141	-14	-7	-28	-8	+197
1889	+313	-143	-15	-8	-47	-1	+99
1890	+282	-140	-15	-7	-39	+3	+84
1891	+329	-132	-15	-8	-55	-4	+115
1892	+71	-136	-17	-8	-54	-7	-151
1893	+138	-146	-19	-9	-54	-11	-101
1894	+100	-145	-21	-11	-46	-14	-137

Таблица 11 (Окончание)

1	2	3	4	5	6	7	8
1895	+150	-155	-27	-12	-58	-10	-112
1896	+72	-141	-31	-12	-63	-12	-187
1897	+125	-153	-35	-12	-75	-11	-161
1898	+91	-153	-46	-13	-76	-8	-205
1899	-56	-153	-51	-12	-80	-9	-361
1900	+71	-156	-53	-11	-106	-13	-268
1901	+164	-153	-48	-10	-107	-13	-167
1902	+261	-160	-50	-10	-98	-1	-58
1903	+314	-174	-53	-10	-104	-13	-30
1904	+371	-165	-53	-12	-117	-9	+15
1905	+425	-177	-54	-12	-130	-13	+39
1906	+285	-163	-56	-13	-175	-16	-138
1907	+198	-213	-63	-14	-155	-12	-259
1908	+77	-227	66	-16	-137	-12	-381
1909	+510	-225	78	-19	-147	-12	+29
1910	+353	-229	93	-23	-195	-16	-203
1911	+416	-226	-114	-27	-220	-12	-183
1912	+329	-221	-139	-34	-257	-10	-332
1913	+128	-221	-150	-30	-292	-13	-578

**Примечания:**

\* в скобках даны экстраполированные данные;

\*\* процентные доходы, страховые премии, плата за перевозку грузов, зарубежные военные закупки и репарации.

**Источник:** Gregory P. The Russian Balance of Payments, the Gold Standard and Money Policy // Journal of Economic History. 1979.

Vol. 39. № 2. June.

на приобретение золота, пошла бы на производственные инвестиции (реально же только около одной четверти средств шло на железнодорожное строительство, а остальная часть — на общие правительственные расходы), то потеря этих инвестиционных ресурсов сократила бы ежегодный уровень прироста производства на 0,1%.

Если в результате введения в 1897 г. золотого стандарта увеличение ежегодного прироста производства составило 0,5%, а потери равнялись 0,1%, то положительный эффект ускорения экономического роста после 1897 г. намного превышает те потери, которые связаны с созданием золотых резервов.

После 1897 г. размеры частных займов как источника иностранного капитала превысили размеры государственных займов. До этого года главным источником средств для инвестиций были правительственные займы. После 1897 г. увеличение долгов частных компаний перед иностранцами стало наиболее важным средством финансирования иностранных капиталовложений.

**Норма прибыли в России.** Финансовые средства перетекают из тех национальных экономик, где производительность капитала низка, туда, где она является высокой<sup>62</sup>. Экзогенные факторы (войны, контроль над экспортом капитала и т.п.) могут изменить направление финансовых потоков, однако в целом капитал будет реагировать на разницу в прибыльности, перераспределяя мировые финансовые ресурсы и выравнивая норму прибыли в разных странах.

Реальная процентная ставка, с учетом величины риска и срока выплат, может служить мерой различий прибыльности между странами. В России, где доминировал германский и французский портфельный капитал, соответствующими процентными ставками являются российская, германская и французская. В Таблице 12 приводятся средние учетные ставки по облигациям со сроком погашения 1 год за пятилетние интервалы с 1881 г. по 1913 г. в Петербурге, Париже и Берлине. Между 1885 и 1890 гг. средняя российская процентная ставка была выше, чем средняя французская или германская, почти в 2,5 раза. Эта разница оставалась неизменной до середины 1890-х гг., когда она увеличилась, а затем упала, в результате чего в конце периода процентная ставка в России оказалась в 1,3 раза выше германской и французской.

Изучение динамики процентных ставок в России показывает, что иностранный капитал изначально привлекался в страну их более высоким, нежели в остальных странах, уровнем. В результате в конце изучаемого периода, как и предсказывает теория, приток капитала понизил процентные ставки. Поскольку российские цены в это время изменялись параллельно с европейскими, изменение номинальных процентных ставок также отражает изменение реальных ставок.

**Официальные учетные ставки в Петербурге, Берлине  
и Париже (по облигациям со сроком погашения 1 год)**

Период	Петербург	Берлин	Париж
1885—1890	6,1	3,72	3,0
1890—1895	5,95	3,63	2,63
1895—1900	7,8	3,3	3,0
1900—1905	5,9	3,9	3,0
1908—1912	5,1	4,8	3,2

**Источники:** Ежегодник Министерства финансов. 1905. СПб., 1906. Раздел «Биржи»; Русский денежный рынок. 1908—1912.; Гиппин И.Ф. Русские коммерческие банки. М., 1948. С. 260; Homer S. A History of Interest Rates. New Brunswick, 1963. P. 230, 231, 264, 265.

**Потребность России в капитале.** В конце XIX в. России требовались финансовые средства, чтобы преодолеть ее относительную отсталость. Учитывая сравнительно низкий доход на душу населения в России, кажется невероятным, чтобы одних только внутренних сбережений хватило для финансирования национальных инвестиций.

Таблица 13 показывает, что Россия в начале индустриализации имела сравнительно высокий уровень чистых внутренних сбережений, хотя она и не получала иностранных инвестиций. В это время Россия финансировала формирование капитала полностью за счет внутренних сбережений.

К концу периода в России была одна из самых высоких норм накопления капитала, что обуславливалось сочетанием высокого уровня чистых национальных сбережений и достаточно значительного притока иностранного капитала.

Привлекала ли Россия «достаточно» иностранного капитала, чтобы удовлетворить свои потребности в финансовых ресурсах? Если мы подразумеваем под «достаточным» капитал, обеспечивающий темп роста на уровне средневропейского, то Россия привлекала его достаточно. Если бы она привлекала больше капитала, она имела бы еще лучшие возможности роста.

Россия начала индустриализацию с удивительно адекватной нормой внутренних сбережений. Это означало, что иностранные финансовые ресурсы играли вспомогательную роль в повышении нормы накопления капитала. Правительство дореволюционной России, в отличие от советского руководства в тридцатые годы XX в., не было вынуждено принимать радикальную инвестиционную программу с целью за несколько лет догнать Запад. Необходимость в осуществлении коренных мер в случае царской России была гораздо меньшей.



**Внутреннее накопление капитала в России и других странах  
(в процентах от чистого национального продукта)**

## А. Ранний период

Страна	Чистое внутреннее накопление капитала	Иностранные инвестиции	Чистые национальные сбережения
Россия (1855—1889)	7,8	0,3	8,1
Великобритания (1870—1874)	4,0	6,5	10,5
Германия (1870—1874)	11,8	2,1	13,9
Франция (1850—1859)	6,8	2,9	9,7
США (1869—1888)	13,5	-1,0	12,5
Дания (1870—1889)	5,1	-1,9	3,2
Норвегия (1865—1874)	6,9	1,3	8,2
Швеция (1861—1880)	6,6	-0,5	6,1
Италия (1861—1880)	4,6	-1,6	3,2
Канада (1870—1890)	7,6	-7,9	-0,3
Япония (1885—1889)	7,6	-1,0	6,6

## Б. Поздний период

Россия (1909—1913)	12,2	-1,4	10,8
Великобритания (1909—1913)	2,6	8,2	10,8
Германия (1909—1913)	15,2	0,9	16,1
Франция (1910—1913)	8,9	3,3	12,2
США (1859—1908)	12,5	0,6	13,1
Дания (1890—1909)	8,6	-2,4	6,2
Норвегия (1885—1914)	9,5	-5,2	4,3
Швеция (1901—1920)	8,0	-0,5	7,5
Италия (1901—1920)	9,6	1,5	11,5
Канада (1890—1913)	9,2	-8,8	0,4
Япония (1909—1913)	5,3	-1,6	3,7

Источник: Gregory P. Russian National Income, 1885—1913. P. 172.

**Интеграция в мировую экономику.** Чувствительность российской экономики к внешним потрясениям была важным политическим вопросом в царской России. Шла дискуссия о том, были ли колебания в национальной экономике вызваны экзогенными факторами, международным деловым циклом, или внутренними аграрными колебаниями<sup>63</sup>. Этот спор имел большое политическое значение: следует ли России идти по «некапиталистическому» аграрному пути или же копировать капиталистическую модель индустриализации Запада?

Вопрос о соответствии российского делового цикла циклам в других странах хорошо изучен советскими исследователями. Этой проблеме было уделено больше внимания в дореволюционной русской и в советской, чем в западной литературе<sup>64</sup>.

На Рисунках 6—8 приведено сопоставление временных рядов цен, объема производства и инвестиций в российской экономике

с аналогичными показателями ведущих экономических держав: Великобритании, Франции, Германии, США и Швеции. Из этой группы только Россия и Швеция импортировали капитал. Остальные государства экспортировали его, причем Англия, Германия и Франция являлись наиболее важными источниками капитала для других стран.

Временные ряды цен демонстрируют сильную взаимозависимость между уровнем цен в разных странах — результат, ожидаемый в соответствии с классической количественной теорией денег. Российские цены временами отклонялись от мировых из-за колебаний аграрного производства, однако в целом они следовали за динамикой мировых цен.

Российский инвестиционный цикл в общем соответствовал инвестиционным циклам в других странах: Россия приняла участие в общемировом скачке инвестиционных расходов в девяностые годы XIX в., в их снижении на рубеже веков и новом подъеме между 1908 и 1913 гг. Российский инвестиционный цикл оказался наиболее тесно связан с германским и шведским циклами.

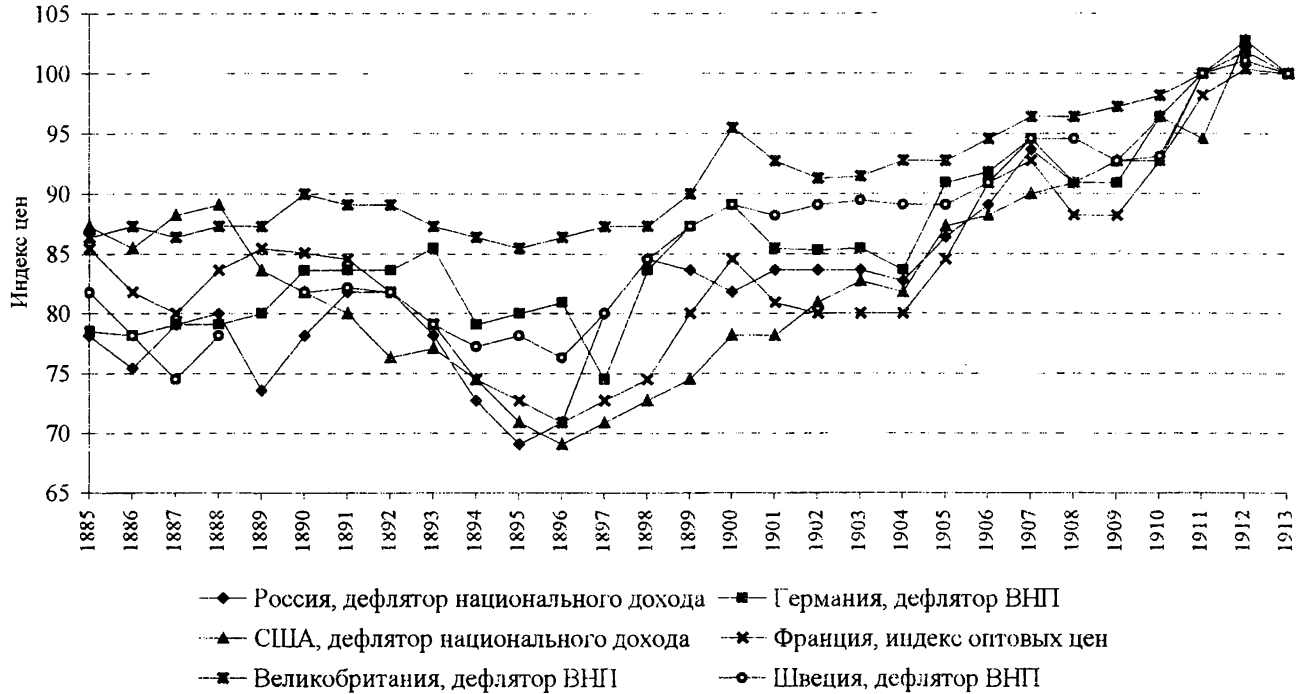
Главной отличительной чертой инвестиционного цикла в России было влияние событий 1905 г. на российские инвестиции. Вслед за революцией 1905 г. произошло резкое снижение российских инвестиционных расходов в 1906 г., несмотря на общемировую тенденцию к увеличению капиталовложений. Однако Россия избежала сильного спада инвестиционных расходов, наблюдавшегося в других странах в 1908 и 1909 гг.

### Между революцией и пятилетним планом

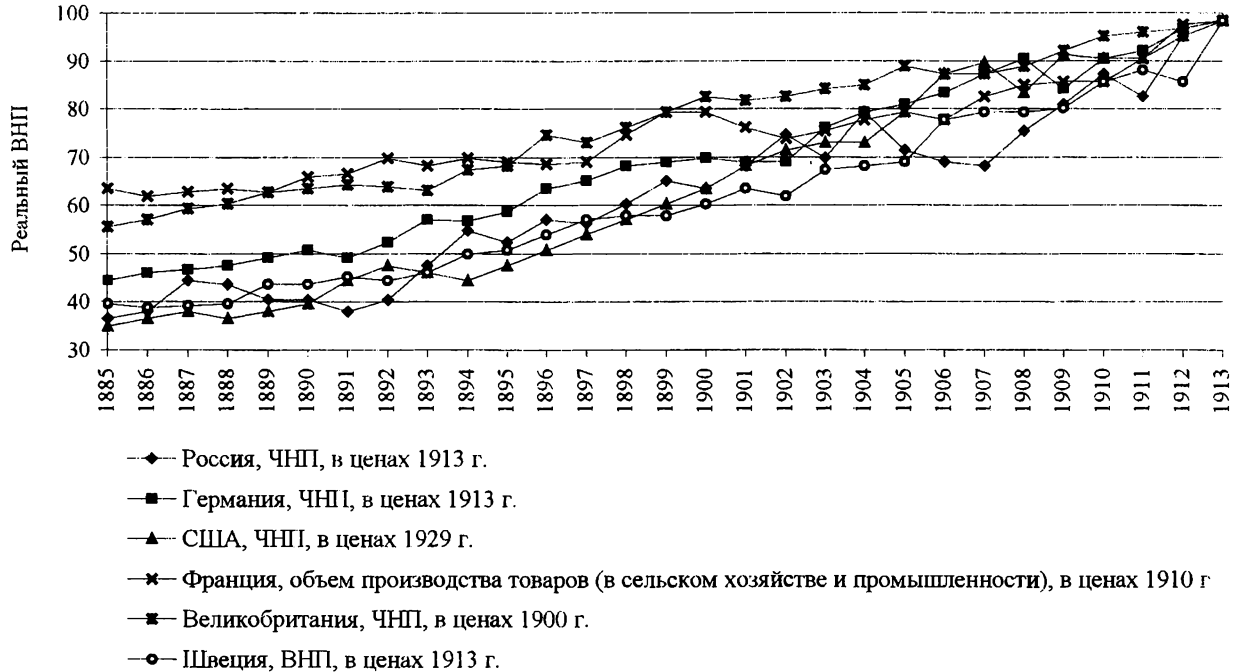
Опасения иностранных инвесторов, связанные с политической нестабильностью в России, подтвердились в 1917 г. Наиболее важной акцией, предпринятой новым ленинским правительством, было аннулирование иностранных долгов 21 января 1918 г.<sup>65</sup> Хотя европейские правительства пытались добиться от Советской России отказа от этого решения на Генуэзской и Гаагской конференциях 1922 г., большевистское руководство настаивало на своей позиции.

Отказ России от выплаты долгов был беспрецедентным событием, которое, имея оно место в более спокойное время, привлекло бы гораздо большее внимание экономических историков. К концу Первой мировой войны долг царской России достигал 13,8 млрд рублей. Главными ее кредиторами являлись Франция, Великобритания, США и Бельгия. Если исключить военные займы, иностранный долг России составлял 7,1 млрд рублей. Он равнялся 35% российского национального дохода в 1913 г.<sup>66</sup> Распределение внешнего долга России по ее основным кредиторам

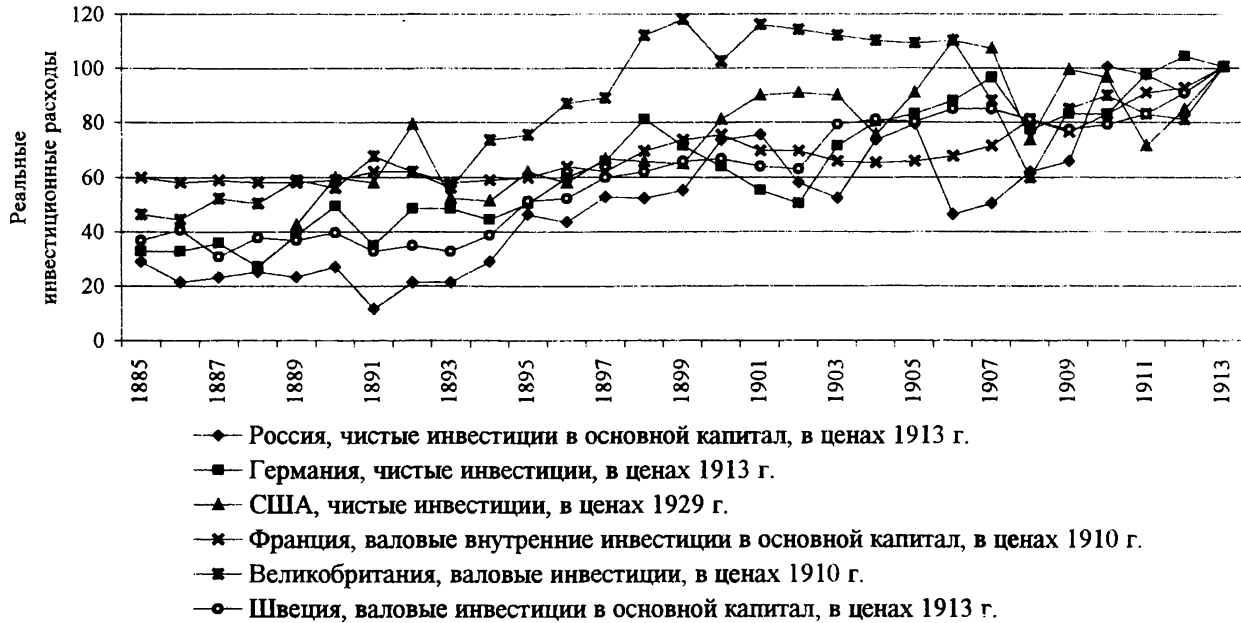
Индексы цен в России и в некоторых других странах, 1885—1913 гг.



## Реальный ВВП России и некоторых других стран, 1885—1913 гг.



## Реальные инвестиционные расходы в России и некоторых других странах, 1885—1913 гг.



приводится в Таблице 14. Таблица 15 показывает, что на долю России приходилось более 10% объема размещенных за границей активов крупнейших государств-кредиторов.

Таблица 14

**Распределение внешнего долга России в 1914 г., млрд руб.**

	Всего	Англия	Франция	США	Бельгия	Германия
Государственный долг	3850	539	3080	—	—	—
Займы под гарантии	870	165	592	17	44	52
Муниципальные займы	422	80	287	8	21	26
Инвестиции в промышленность	2000	500	640	120	300	320
<b>Всего</b>	<b>7162</b>	<b>1284</b>	<b>4599</b>	<b>145</b>	<b>365</b>	<b>398</b>

**Источник:** Pasvolsky L., Moulton H. Russian Debts and Russian Reconstruction. New York: McGraw Hill, 1924.

В современных масштабах отказ России от уплаты внешнего долга был бы равносителен аннулированию всех иностранных долгов Мексики, а также стран Латинской и Центральной Америки.

Хотя в середине двадцатых годов советское правительство стремилось уменьшить урон, нанесенный этим решением, путем благоприятной концессионной политики и использования других стимулов, Россия уже не могла вести переговоры о получении иностранных кредитов, и ей приходилось финансировать инвестиции в промышленность из собственных средств. Если в 1913 г. иностранные капиталовложения составляли четвертую часть чистых инвестиций, то после 1917 г. их доля равнялась нулю, несмотря на все усилия России получить займы за границей<sup>67</sup>.

Таблица 15

**Примерная доля России в займах четырех ведущих стран — экспортеров капитала иностранным государствам**

Страна	Российский долг (млн руб.)	Доля России в общей сумме иностранных кредитов	Общая сумма кредитов иностранным государствам (млн руб.)
Великобритания	1284	3%	42800
Франция	4599	27,5%	16723
Германия	398	15%	2653
Бельгия	365	25%	1460
<b>Итого</b>	<b>6646</b>		<b>63636</b>
Доля России в общей сумме кредитов		10,4%	

**Источник** данных для столбца 2: Notzold Ju. Wirtschaftspolitische Alternativen der Entwicklung Russlands in der Ara Witte und Stolypin. Berlin: Duncker und Humblot, 1960. P. 179.

Хаос в российской политике и финансах распространился и на сферу торговли. Революция и гражданская война прервали не только движение капиталов, но и движение товаров. В 1928 г. промышленное и сельскохозяйственное производство, а также транспорт достигли довоенного уровня, однако объем торговли составлял лишь 40% от предвоенного.

На протяжении двадцатых годов XX в. проблемы привлечения зарубежных инвестиций и займов в Россию имели двойкий характер. Во-первых, отказ от царских долгов и экспроприация иностранной собственности создали климат, исключающий предоставление новых займов, хотя Европа и предлагала условия, при которых займы будут возобновлены, если Советская Россия после моратория признает внешние долги царского правительства. Во-вторых, даже если Россия и признала бы довоенные долговые обязательства, ее способность обеспечить положительный баланс внешней торговли, необходимый для выплат основной суммы и процентов по иностранным долгам, была сомнительной.

До Первой мировой войны выполнение Россией обязательств перед иностранными кредиторами зависело от положительного сальдо ее зернового экспорта. Но это активное сальдо не было стабильным из-за колебаний в объеме аграрного производства и цен на мировых рынках. Кроме того, средства от экспорта зерна должны были обеспечивать импорт наиболее важных промышленных товаров, необходимых для дальнейшего развития российской индустрии. Именно по этой причине в предвоенный период Россия оказалась вынуждена непрерывно прибегать к займам за границей, чтобы финансировать индустриализацию. Ввиду разрушительных последствий революции и гражданской войны, а также решения Ленина вернуть крестьян к общинному сельскому хозяйству на небольших участках, оставалось очень мало перспектив для быстрого роста производства в аграрном секторе. С точки зрения банкиров, кредитование России, даже если бы ее политический режим был бы более приемлемым, являлось очень рискованным.

### Административно-командная эра

Советская административно-командная система заменила рыночное управление административным принятием решений как во внутренней хозяйственной сфере, так и в области международных экономических отношений. Во многом исходя из политических и стратегических оснований, советское руководство пришло к выводу, что советская экономика должна развиваться на базе автаркии. После короткого периода конвертируемости в двадцатые годы (червонец) советский рубль оставался неконвертируемым с конца 1920-х гг. до начала 1990-х.

Стратегия автаркии была избрана по нескольким причинам. Одна из них состояла в том, что советская плановая экономика не должна была быть подвержена подъемам и спадам капиталистического делового цикла. Во-вторых, Советский Союз, окруженный врагами, должен был быть экономически независим. В-третьих, резкое падение цен на сельскохозяйственные продукты в конце 1920-х — начале 1930-х гг. лишило Россию возможности экспорта. В-четвертых (что наиболее важно), административно-командная экономика, в том виде, в каком она развивалась, была не в состоянии содействовать международному движению товаров и капитала<sup>68</sup>.

Как следствие, размеры российской внешней торговли резко упали. В 1913 г. товарный экспорт и импорт России в сумме составляли 21% валового национального продукта. К концу НЭПа, в 1928 г., они равнялись 6% ВВП, даже несмотря на заметную либерализацию советского режима. К окончанию 1930-х гг. это соотношение составляло 1%. Оно снова поднялось до уровня в 5—6% в 1960-е гг. Если бы Россия развивалась «нормальным» капиталистическим путем, размеры ее торговли в этот период были бы в рамках 16—18% ВВП<sup>69</sup>. Российский рынок, учитывая его потенциальные размеры, мог бы предложить большие возможности для расширения торговли. В период господства административно-командной экономики Россия использовала только около трети своего торгового потенциала.

Административно-командная система ставила нечислимые препятствия для иностранных инвестиций. Из-за запрета частной собственности иностранные инвесторы не могли приобретать доли участия в российских инвестиционных проектах, как это было до революции. Даже если бы они получили возможность принять участие в инвестировании, им по-прежнему угрожала бы национализация и экспроприация в том случае, если режим займет недружественную позицию. Не существовало законов, которые гарантировали иностранным инвесторам возврат собственности и выплату прибылей, и сами инвестиции находились во власти произвольных решений бюрократии.

Хотя предпринимались некоторые попытки обойти указанные институциональные барьеры — бартерные сделки, соглашения о разделе продукции и т.д., — объем частного иностранного капитала был незначительным на протяжении всей административно-командной эры. Советское государство делало займы за рубежом, но только под гарантии Госбанка или у тех европейских банков, которые предоставляли средства с целью обеспечить экспортные кредиты своим национальным производителям. Такие займы составляли умеренный процент от российских поступлений твердой



валюты, и до перестройки Россия имела безупречную репутацию в области расчетов по международным обязательствам. Все сделки строго контролировались плановыми органами, но помимо этого они были естественным образом ограничены недостаточными доходами страны в твердой валюте. Эти доходы зависели от объемов добычи нефти и других видов сырья, а также от цен на эту продукцию.

Такие препятствия на пути притока капиталов означали, что советское экономическое развитие в административно-командную эру происходило без участия иностранного капитала. Если в последние годы царизма около 15% внутреннего накопления капитала происходило за счет иностранных ресурсов, в период господства административно-командной системы этот процент упал до нуля.

Экономика царской России зависела от европейского делового цикла. Это проявлялось в движении цен, инвестиционном и производственном цикле. Автаркическая политика советского руководства освободила Россию от этой зависимости. Начиная с конца 1920-х гг., цены, объем производства и инвестиций изменялись в СССР независимо от Европы. Действительно, период самого быстрого индустриального роста в СССР имел место в самые тяжелые годы Великой депрессии. Именно очевидные успехи СССР в самый худший период европейского экономического развития придали административно-командной экономике ее первоначальный блеск.

### Россия и мировая экономика: уроки и наследство

Опыт России в конце XIX — начале XX вв. содержит уроки и для современной России. Он показывает, что России пришлось заплатить высокую цену за получение доступа к иностранному капиталу. Россия должна была соблюдать стандарты и правила международной коммерции, чтобы получить этот капитал. Ей пришлось терпеливо готовить базу для интеграции в господствующую мировую денежную систему. Последовательное проведение жесткой бюджетной и денежно-кредитной политики в течение 20 лет было заслугой руководства Министерства финансов, которое не было связано ограничениями демократической политики. России приходилось отвлекать свои скудные ресурсы для образования значительного золотовалютного запаса. Отдача была значительной: за счет увеличения иностранных инвестиций было профинансировано около 15% накопления внутреннего капитала. Это дополнительное накопление не могло бы произойти на базе ограниченных внутренних сбережений.

Россия заплатила за поддержание твердого курса рубля и другую цену, которую приходилось платить всем странам, поддерживающим фиксированный курс национальной валюты: она оказалась зависимой от подъемов и спадов мировых инфляционных, инвестиционных и производственных циклов. Опыт России показывает, однако, что внутренние политические беспорядки и колебания сельскохозяйственного производства создавали большую нестабильность в экономике страны, чем внешние циклические силы.

Тогда, как и теперь, Россия была экономической территорией высокого риска и высокой прибыли. Как и сегодня, крупнейшие международные концерны устремлялись в Россию, чтобы получить эту прибыль. Они организовывали производство и успешно преодолевали препятствия, связанные с несовершенством российского законодательства и деятельностью бюрократии. Сам факт того, что иностранные инвестиции в таком количестве направлялись в Россию, указывает, что законодательная и бюрократическая система того времени, при всех ее недостатках, превосходила государственное устройство современной России.

Как и сегодняшняя Россия, Россия дореволюционная считалась в осведомленных западных кругах страной высокого политического риска. Крестьянские восстания, отсутствие демократических институтов, «маленькая» революция 1905 г., грубые ошибки неспособного к управлению царя — все это вызывало беспокойство западных инвесторов. Похоже, этот высокий политический риск объясняет высокую прибыльность инвестиций в России. Инвесторы не были готовы вкладывать средства в проекты, которые не приносили достаточно прибыли, чтобы компенсировать политический риск. В этом состоит еще один урок для нынешнего политического руководства России: более высокий риск должен компенсироваться более высокой прибылью.

Сегодняшняя Россия похожа на Россию столетней давности по своему потенциалу, но ее способность участвовать в мировых потоках товаров и капитала снизилась. В последние три десятилетия царизма законодательная и институциональная система России, хотя и не идеальная, была достаточно здоровой, чтобы позволить российской торговле достичь относительных размеров, соответствующих стандартам нормальных капиталистических стран, и привлечь в страну более 10% совокупного объема международных кредитов. Россия имела стабильную валюту (введение которой потребовало серьезных затрат), работающие корпоративные законы и институт частной собственности. Россия, и тогда, и теперь, остается одной из последних сравнительно «неосвоенных» территорий, богатых минеральными и иными природными ресурсами, которые требуют для своей разработки

западной помощи. Российская система власти была слишком бюрократизирована, однако менее запутана, чем сегодня, когда распределение власти между центром и регионами, а также между президентом и парламентом остается неясным.

Потребность России в капиталах в 1990-е гг. оценить гораздо сложнее. Хотя административно-командная экономика добилась высоких уровней накопления капитала исключительно за счет внутреннего финансирования, использование инвестиционных ресурсов было неудачным. Современные российские капитальные фонды — несмотря на значительные жертвы для их создания — не соответствуют потребностям открытой рыночно ориентированной экономики. Поэтому потребность России в капитале зависит от того, какую часть от ее капитальных фондов еще можно использовать, и от того, сколько нового капитала понадобится, чтобы достичь темпов роста, необходимого для осуществления хозяйственной трансформации. И эти темпы намного выше, чем те, которые требовались в начале столетия. Упадок налоговой дисциплины лишил государство возможности финансировать накопление капитала за счет бюджетных доходов. Действительно, государственный бюджет является главным потребителем внутренних сбережений. Немногие российские компании в состоянии накапливать прибыль, а большинство не может покрыть и амортизационные расходы. Среди тех немногих фирм, которые получают прибыль, существует тенденция переводить ее за границу, где уровень риска меньше.

Таким образом, для накопления собственного капитала Россия должна обратиться к промышленно развитому Западу. Она должна привлечь инвестиции в таких количествах, которые затмят те суммы, которые получала Россия в XIX в. и в начале XX в.

### **Развитие экономических институтов**

Правильно ли будет считать российскую экономику 1880—1913 гг. рыночной? Мнения историков и социальных исследователей по этому вопросу разделились<sup>70</sup>.

#### Гипотеза о нерыночной экономике России

Гипотеза о том, что российская экономика не являлась рыночной, покоится на двух опорах. Первое утверждение состоит в том, что российское сельское хозяйство по своей природе было феодальным. Решения о размещении ресурсов принимались не на основе нормальных рыночных принципов, а на основании обычаев и традиций. Наиболее влиятельным сторонником этого мнения был А.В.Чаянов, который доказывал, что процесс принятия экономических решений в российском крестьянском хозяй-

стве принципиально отличался от подобного процесса в капиталистическом фермерском хозяйстве<sup>71</sup>. Крестьянское хозяйство не применяло наемный труд и делало свой выбор в отношении производства, потребления и досуга иначе, чем капиталистическое фермерское хозяйство.

Второй довод приводится А.Гершенкроном, который утверждал, что государство в России взяло на себя столько функций рынка, что российская экономика не была больше «рыночной экономикой» в нормальном смысле этого термина<sup>72</sup>. Государственные чиновники выступали в качестве предпринимателей; государственные заказы заменили частный рынок; государственная промышленная политика диктовала направления экономической деятельности. Гершенкрон также поддерживал тезис Чаянова, подчеркивая особые некапиталистические черты российского сельского хозяйства, которые стали следствием выбора государства в пользу общинного хозяйства во время реформы 1861 г.

### Экономика царской России как рыночная экономика

Несмотря на серьезные работы Чаянова и Гершенкрона, есть многочисленные свидетельства того, что российская экономика в последние тридцать или сорок лет царизма была настоящей рыночной экономикой.

Как было указано ранее, экономическая роль государства в России была гораздо меньшей, чем полагал Гершенкрон. Государственные предприятия играли в России не большую роль, чем в Западной Европе. Значительные бюджетные субсидии, которые являлись бы основой государственной промышленной политики, не обнаруживаются в российских бюджетных данных. Таможенные пошлины и косвенные налоги определялись исключительно соображениями пополнения государственных доходов и не играли роли инструментов промышленной политики. Российское государство на самом деле играло важную роль в железнодорожном строительстве, но государственное финансирование железных дорог не является аргументом в пользу тезиса о нерыночном распределении ресурсов в России<sup>73</sup>.

Государство в дореволюционной России не участвовало в экономическом планировании, а цены товаров и факторов производства устанавливались благодаря действию рыночного механизма. Россия имела оживленные товарные рынки и активно участвовала в международном рынке капиталов. Значительные потоки иностранных инвестиций приходили в Россию (которая была в тот период крупнейшим заемщиком в мире), реагируя на показатели прибыльности, а акции российских компаний котир-

ровались как на внутренних, так и на зарубежных биржах. Как убедительно показал Джон Маккей, иностранные инвестиции шли в Россию, потому что Россия, будучи новой индустриальной страной, предлагала значительно более высокую, чем на Западе, норму прибыли, чтобы компенсировать больший риск<sup>74</sup>.

Хотя Россия развивала современные капиталистические институты позже, чем Западная Европа, к последней четверти XIX в. она уже располагала собственным корпоративным законодательством и создала собственные товарные и финансовые рынки<sup>75</sup>. Исследователю российской экономической истории достаточно обратиться к детальным статистическим материалам российских фондовых и товарных бирж, чтобы почувствовать активную деловую жизнь Москвы и Петербурга. Свидетельства иностранных предпринимателей демонстрируют обилие экономических возможностей в России на рубеже веков.

Хотя в последние тридцать предреволюционных лет в российской экономике все больше доминировали тресты, их существование еще не означает нерыночного распределения ресурсов. Это просто означает, что тресты устанавливали монопольные цены, но даже и этот вывод сомнителен. Мы недостаточно хорошо знаем о ценовой политике российских монополий, а те из них, которые производили сырье (нефть и металл), должны были устанавливать цены на уровне мировых.

Хотя указ 1861 г. об освобождении крестьян предусматривал сохранение общинного земледелия, российские крестьяне находили способы обойти те феодальные черты сельского хозяйства, которые отрицательно воздействовали на аграрное производство. Несмотря на то что условия освобождения предполагали «заморозить» передвижение сельской рабочей силы, имеется достаточно свидетельств значительной мобильности крестьян, которая делала возможными быстрый рост рабочей силы в промышленности и региональное перераспределение трудовых ресурсов.

Наиболее убедительным доказательством того, что российское сельское хозяйство действовало в соответствии с рыночными принципами, являлось его состояние после завершения железнодорожного строительства в восьмидесятые годы XIX в. Россия стала крупнейшим экспортером зерна в мире. Эконометрические исследования советских историков показали, что региональный разброс цен снизился, после того как понизились транспортные расходы, а продажа аграрной продукции и земельная рента определялись «нормальными» рыночными законами<sup>76</sup>.

Макроэкономические свидетельства также указывают на то, что российская экономика была рыночной экономикой, интегрированной в мировую хозяйственную систему. Российский де-

ловой цикл определялся европейским. Более того, структура российской экономики накануне революции была похожа на структуру других рыночных экономик с близким уровнем развития<sup>77</sup>. Статистический портрет российской экономики — это портрет рыночной экономики, делающей первые шаги в направлении современного экономического роста.

В своей юридической форме русская община и до, и после освобождения крестьян создавала наихудшие условия для роста производительности труда. Периодическое перераспределение наделов, сильные уравнильные принципы и коллективная ответственность, если бы они строго проводились в жизнь, должны были сильно препятствовать увеличению производительности в сельском хозяйстве. Реальным вопросом, однако, остаются не формальные правила общины, а действительные механизмы ее функционирования. Чаянов полагал, что крестьяне действовали в соответствии с особым набором правил, которые заставляли их довольствоваться уравнительными соображениями и отдавать предпочтение этим соображениям как внутри семьи, так и внутри общины<sup>78</sup>.

Если мы предположим, что российские крестьяне действовали по «рациональным» неоклассическим экономическим законам, пытаясь возможности получения прибыли и максимизируя полезность, то мы можем ожидать, что многие из формальных правил общины будут отвергнуты в пользу соображений экономической рациональности.

Если бы община на самом деле распределяла землю независимо от хозяйственных способностей крестьян (подобно первоначальному распределению земли по реформе 1861 г.), тогда существовало бы стремление крестьянских хозяйств к перераспределению земельных наделов, основанное на неформальных соглашениях и выплатах. Более способные крестьяне предлагали бы условия, на которых они могли бы обрабатывать землю менее способных крестьян, что увеличивало бы благосостояние обеих сторон. Взаимовыгодный обмен дал бы менее способным к ведению хозяйства крестьянам возможность использовать свой труд в других сферах. Неформальная плата за пользование землей могла варьироваться от предоставления рабочего скота до передачи части урожая или уплаты денег.

Также утверждалось, что тяжесть крестьянских налогов подавляла инициативу и лишала крестьян возможности накапливать капитал. Источником чрезмерного налогового бремени стала завышенная во время освобождения крестьян оценка стоимости крестьянской земли относительно капитализированной стоимости чистого дохода с этой земли. В результате бремя долгов сокращало способность крестьян выплачивать налоги. Оставшись с

меньшим количеством земли, чем до реформы 1861 г., крестьяне стремились получить дополнительную землю. Эта борьба за землю стимулировала рост цен на нее, создавая «земельный голод», который делал еще более затруднительной уплату налогов.

Цены на землю в течение продолжительного периода должны прийти в соответствие с дисконтированным размером дохода от земли после уплаты налогов. Рост цен на землю мог наблюдаться только в случае роста цен на сельскохозяйственную продукцию или роста производительности, поскольку эти факторы увеличивают размер дохода после уплаты налогов. Растущие цены на землю обычно рассматриваются как свидетельство не уменьшения, а увеличения дохода от сельскохозяйственного производства.

На микроэкономическом уровне рост цен и арендной платы, безусловно, будут восприняты крестьянами как нежелательный рост затрат на ведение хозяйства, и крестьяне с меньшими хозяйственными способностями или с меньшим накопленным капиталом будут вытеснены с рынка. Однако в среднем рост стоимости земли означает увеличение эффективного спроса на землю со стороны части крестьянского населения. Распределение земли между крестьянами и помещиками изменилось в этот период в пользу крестьян<sup>79</sup>. Таким образом, заметная часть эффективного спроса на землю исходила от крестьянского населения.

Обширное исследование И.Д.Ковальченко и Л.В.Милова подтверждает теоретически ожидаемое соотношение между ценами на сельскохозяйственную продукцию, ценами на землю и стоимостью аренды земли в период с 1861 г. по 1900 г.<sup>80</sup> Данные И.Д.Ковальченко и Л.В.Милова подчеркивают опасность построения обобщающих выводов на основе изолированных региональных данных. Огромное расхождение в ценах на сельскохозяйственную продукцию, ценах на землю и в величине арендной платы по регионам в данный период даст возможность сделать любое заключение, выбрав тот регион, который подтверждает желаемую картину.

И.Д.Ковальченко и Л.В.Милов избежали подобной ловушки, оценивая общие функциональные связи, которые проявляются в региональных данных. Они подтверждают, что цены на землю находились в положительной зависимости от цен на сельскохозяйственную продукцию и что стоимость аренды земли коррелировала с ценами на землю. Так, цены на землю росли быстрее, если ускорялся рост цен на сельскохозяйственную продукцию. Если же цены на продукцию земледелия снижались (или рост их замедлялся), то и цены на землю падали (или замедляли свой рост).

Исследование И.Д.Ковальченко и Л.В.Милова также обнаружило, что цены на землю к 1879 г. выросли до уровня в целом более высокого, чем те завышенные оценки, на которых основывались выкупные платежи. Хотя российские крестьяне вступили

пореформенную эру с грузом долгов, обусловленных завышенной оценкой стоимости их земли, влияние данного фактора было утрачено в течение менее чем двух десятилетий.

Наиболее важным доводом против утверждения о разрушительном воздействии налогов является долгосрочная тенденция к повышению цен на землю. Так как цены на землю представляют капитализированную стоимость доходов от земли, их рост демонстрирует, что растущая производительность и ожидаемая будущая цена на землю более чем компенсируют тяжесть земельных налогов. Важно подчеркнуть и то, что налог на землю не влияет на объем выпуска и производительность в сельском хозяйстве. Как указывает Генри Джордж, налог на землю воздействует только на распределение дохода, передавая часть ренты от владельца земли в пользу государства. В этом смысле налог на землю не может влиять на объем производства и производительность труда в сельском хозяйстве.

### Уроки для настоящего

Право собственности в сельском хозяйстве остается одним из животрепещущих вопросов для нынешнего руководства стран бывшего Советского Союза. Оно продолжает приводить два довода против возврата к частному крестьянскому хозяйству. Первый — это провал частного сельского хозяйства в царской России. Советская литература подчеркивает глубокий аграрный кризис, характеризовавший сельское хозяйство пореформенной России. Второй довод состоит в неудаче частного крестьянского хозяйства при нэпе.

Несмотря на свои институциональные проблемы, российское сельское хозяйство в последние тридцать лет перед Первой мировой войной прогрессировало нормальными или даже превышавшими нормальные темпами (если судить по опыту стран Западной Европы). Эмпирические свидетельства не подтверждают представлений о глубоком аграрном кризисе. На самом деле, в целом показатели российского сельского хозяйства в расчете на душу населения росли, жизненный уровень крестьян и реальная заработная плата повышались, а экспорт сельскохозяйственной продукции переживал настоящий бум. Проявления аграрного кризиса были ограничены традиционными сельскохозяйственными районами.

Опыт царской России, следовательно, не даст дополнительных аргументов нынешним противникам частного сельского хозяйства. Уровень сельскохозяйственного производства и изобилия, достигнутый к 1913 г., был снова достигнут, вероятно, только после окончания Второй мировой войны.



### Количественные показатели состояния экономики

Оценки российского национального дохода выполнены западными учеными и эмигрантами из России. Выдающиеся российские ученые, такие как А. Вайнштейн и В. Е. Варзар, сделали важный вклад в литературу по этому вопросу, но они не построили интегрированных рядов данных об объеме производства и национальном доходе<sup>81</sup>.

Западные оценки, в том числе и моя собственная, далеки от совершенства. У нас все еще мало информации о степени сравнимости данных о сельскохозяйственном производстве за разные периоды (intertemporal bias), об изменении соотношения между чистым и валовым объемом земледельческого производства, а также об урожаях сельскохозяйственных культур, исключая основные культуры. Временные ряды данных об инвестициях требуют заметного улучшения. Данные о потреблении до сих пор основаны исключительно на налоговой статистике.

Для России имеется богатый исходный статистический материал. Многочисленные статистические учреждения царского правительства собрали статистику по сельскохозяйственному производству, промышленной продукции, посевным площадям, экспорту и импорту. Более того, так как в то время Россия являлась крупнейшим заемщиком, в мировом финансовом сообществе поддерживался интенсивный интерес к российской экономике. Поэтому большой объем статистической информации был собран и в Российской империи, и в Европе. Помимо этого, в России имелось значительное количество талантливых статистиков, которые умело обрабатывали и анализировали эти данные<sup>82</sup>.

Для российского исследователя или группы исследователей было бы важно построить более надежные временные ряды данных о российском национальном доходе, используя весь имеющийся набор библиотечных ресурсов.

### Сельское хозяйство

Свидетельства, представленные в данной работе, — это свидетельства об общих тенденциях для всей экономики. Единичные свидетельства говорят об огромных региональных различиях в российском сельском хозяйстве. Моя рекомендация состоит в том, чтобы будущая работа российских исследователей сосредоточилась на региональной дифференциации сельского хозяйства России. Необходимо ответить на несколько вопросов: почему возник социальный консенсус относительно того, что российское

земледелие переживало кризис? Какими были региональные модели развития?

Имеется большой объем нетронутой информации, которая могла бы быть введена в научный оборот, — данные многочисленных обследований сельских общин, счета крестьянских хозяйств, деловая документация поместий. В этом отношении российские источники по микроэкономике крестьянского и помещичьего хозяйства столь же обширны и надежны, как и источники по сельскому хозяйству США.

Результаты обследований крестьянских семей могут быть использованы для проверки предположений об экономическом поведении крестьян, они также могут дать некоторые сведения о тенденциях изменения объема производства и активов крестьянских хозяйств.

### Россия и мировая экономика

Российских исследователей давно интересует роль иностранного капитала в России. Среди прочих, я могу назвать работы В.И.Бовыкина, Б.В.Ананьича, Л.Е.Шепелева и других<sup>83</sup>. Было бы полезно продолжить эту традицию, поскольку существуют очевидные параллели с нынешними проблемами России в сфере привлечения иностранного капитала.

Опыт царской России был последним опытом работы с большими объемами иностранного капитала и иностранными предпринимателями в России. Было бы важно исследовать, почему Россия пруспела в привлечении столь значительного объема финансовых средств, несмотря на существовавшую политическую нестабильность.

В этом отношении я предложил бы исследовать институциональные рамки — российское коммерческое законодательство и законодательство о совместных предприятиях, таможенную политику, налоговое законодательство и т.п., для того чтобы определить, насколько полезными и применимыми эти институты могут быть в наши дни. Я также порекомендовал бы изучить российские рынки ценных бумаг и их эффективность в привлечении иностранных инвесторов. Как и в других республиках бывшего Советского Союза, в России существовавшие до революции законы действительно могут быть полезной отправной точкой.

Важно также, чтобы молодые российские исследователи, работающие в этой области, имели серьезные знания в сфере международной экономики и финансов.

Нам необходимо больше знать о том, как работали российская промышленность, сельское хозяйство и торговля до революции.

Были ли российские правовые, экономические и социальные институты того времени подходящей моделью для современной России? Поскольку эти институты были уже приспособлены к уникальным особенностям России, они могли бы быть лучшим образцом, чем опыт других стран.

Нам необходимо знать больше и о российском экономическом законодательстве — законах о собственности, налоговом кодексе, антимонопольном законодательстве и т.д. Как работали российские рынки ценных бумаг? Почему они привлекали так много капитала? Как работал Государственный банк? Как разрабатывался государственный бюджет? Как центральное правительство сотрудничало с местными властями и другими центральными органами?

Нам необходимо знать больше о том, как на самом деле функционировало крестьянское хозяйство. Историкам еще предстоит провести необходимые исследования реального функционирования общины. Тщательный анализ общины мог бы дать яркие примеры неформального перераспределения земли и богатства, основанные на взаимовыгодных неформальных выплатах. Распределение земли по справедливости, а не по соображениям наибольшей производительности не уменьшало долгосрочную производительность труда, если система неформальных выплат перераспределяла землю с целью ее более продуктивного использования.

Ограничительной чертой общины, активно подчеркиваемой в модели Гершенкрона, являлась неспособность (или нежелание) взрослых членов общины покидать свой земельный надел для поиска альтернативной занятости. Окончательный уход взрослых членов семьи уменьшал бы ее права на общинную землю при следующем переделе. Неоклассическая модель, однако, предполагает, что решение оставить общину требует сравнения пожизненных (lifetime) доходов крестьянской семьи (предполагая, что максимизирующей единицей является именно крестьянская семья) в случае ухода взрослых членов семьи из общины и без него<sup>84</sup>.

Изучение внутренних паспортов, обнаружение слабости связей городской рабочей силы с селом, быстрый рост числа занятых в промышленности и интенсивная внутренняя миграция российского населения после 1861 г. доказывают, что способность общины удерживать своих членов была слабой<sup>85</sup>. Действительно, рост рабочей силы в промышленности (основанный на притоке населения из сельской местности) по международным стандартам был в этот период весьма быстрым<sup>86</sup>.

Удивительной чертой ограниченной власти общины в отношении покидающих ее членов было то, что ее слабость была оче-

видной уже в XVIII в.<sup>87</sup> Чувство постоянной привязанности к общине у тех, кто ее оставил, было скорее романтическим, чем реальным.

Если бы величина надела крестьянской семьи на самом деле зависела от ее размера, то там, где земля периодически перераспределялась, рождаемость могла быть выше. Этот вопрос следует изучить эмпирически, соотнося уровни рождаемости и брачности с зафиксированной в источниках практикой перераспределения земли. Эмпирические свидетельства не дают однозначных выводов, потому что характер связи между размером надела земли на душу и брачностью неясен, а брачность и рождаемость определялись традиционными обычаями и устоями, которые варьировались по регионам (например, более «западная» модель демографического поведения существовала в Прибалтике)<sup>88</sup>.

Еще один открытый вопрос — в какой степени община в пореформенной России действительно проводила в жизнь свои формальные эгалитарные принципы. Если крестьянская семья в самом деле могла быть лишена улучшенной ею земли, то это создавало препятствия для повышения производительности труда. На основе неоклассической теории можно предположить, что переделы земли стали бы проводиться через все больший срок (*de facto* предоставляя владельцу землю в долгосрочное пользование) и что проводившиеся земельные переделы не вносили бы серьезных изменений в существующее распределение земли.

Если существующее распределение земли было основано на неформальных выплатах, то их осуществление могло быть продолжено и после передела. Возможно, что выборные сельские старосты избирались из числа более опытных и добившихся успеха хозяев, и вряд ли эти старосты «наказывали» те семьи, которые хорошо работали и несли непропорционально большую часть времени общинных налоговых платежей. Рациональное руководство общины, обязанное обеспечить уплату налогов, признало бы наличие «проблемы безбилетника», обусловленной уравнильным перераспределением земли.

Анализ этих проблем требует способности заглянуть в руководство общиной изнутри, чтобы понять, как эти вопросы решались на практике. Косвенным индикатором приверженности общины к чисто эгалитарной политике является то, насколько сравнительно распределялись между членами общины налоговые платежи. Некоторые факты указывают на то, что распределение платежей происходило в соответствии с платежеспособностью крестьян<sup>89</sup>. Принятие этого принципа делало бы проведение последовательной эгалитарной политики затруднительным.

Русская община в своем реальном функционировании, вероятно, была гораздо более гибкой, чем предполагали ее формаль-

ные правила. На протяжении своей истории российское крепостное и общинное сельское хозяйство оказалось относительно гибким институтом. В XVIII в. оно было достаточно гибким, чтобы позволить крепостным иметь собственных крепостных, оно не помешало появлению крепостных-заводчиков и заселению обширных территорий России. Отмена феодальных повинностей реформой 1861 г. должна была скорее увеличить, а не уменьшить естественную гибкость общины.

### Советский период

Российская экономическая история не завершилась Октябрьской революцией. Для молодых российских историков предельно важно изучать советский период. Они не должны ограничивать себя периодом создания административно-командной экономики. Им следует активно изучать структуру и функционирование административно-командной экономики от ее зарождения в начале 1930-х гг. до распада в 1980-х — 1990-х гг.

Несмотря на большое количество западных исследований по этим проблемам, у нас все еще больше вопросов, чем ответов.

1. Какова была реальная эффективность административно-командной экономики?

2. Как реально работала самая бюрократическая и иерархичная экономика в мире?

3. Как принимались решения по вопросам экономической политики?

4. Почему потерпели неудачу предшествующие попытки реформировать административно-командную систему?

5. Насколько велика была реальная тяжесть военных расходов?

6. Как отражается влияние коллективизации на современном состоянии сельского хозяйства и всей экономики?

### **Примечания**

<sup>1</sup> Tugan-Baranovskiy M.I. The Russian Factory in the 19th Century. Homewood, Ill.: Richard Irwin, 1970; Chayanov A.V. The Theory of Peasant Economy. Homewood, Ill.: Richard Irwin, 1966.

<sup>2</sup> Ленин В.И. Развитие капитализма в России. М., 1977.

<sup>3</sup> Даже оказавшие существенное влияние на изучение экономической истории России работы А.Гершенкрона рассматривали российскую экономическую историю как средство объяснения революционных событий. См.: Gershenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1962. Essay 1.

- <sup>1</sup> Gerschenkron A. Russian Agrarian Policies and Industrialization, 1861–1917 // The Cambridge Economic History of Europe. Vol. 6. Cambridge: Cambridge University Press, 1965.
- <sup>2</sup> Kuznets S. Modern Economic Growth. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1966.
- North D. Economic Performance Through Time // American Economic Review. Vol. 84. № 3. June 1994. и Fogel R. Economic Growth, Population Theory, and Physiology: The Bearing of Long-Term Processes on the Making of Economic Policy // American Economic Review. Vol. 84. № 3. June 1994.
- Свавицкая З.М., Свавицкий Н.А. Земские подворные переписи 1880–1913. М.: Издание ЦСУ, 1926.
- <sup>3</sup> В этой связи можно вспомнить о том, какое огромное внимание исследователи уделяли голоду 1891–92 гг. См.: Robbins R., Jr. Famine in Russia, 1891–1892. New York: Columbia University Press, 1975.
- <sup>4</sup> Подсчеты см. в: Kirchner W. Die Deutsche Industrie und die Industrialisierung Russlands 1815–1914. St. Katharinen: Scripta Mercaturae Verlag, 1986 и Rauber U. Schweizer Industrie in Russland Zurich: Verlag Hans Rohr, 1985.
- <sup>5</sup> Volin L. A Century of Russian Agriculture. Cambridge: Harvard University Press, 1970. P. 58.
- <sup>6</sup> Kuznets S. Modern Economic Growth; idem. S. Economic Growth of Nations. Cambridge: Harvard University Press, 1971.; Maddison A. Economic Growth in the West. New York: Norton, 1964.; Mitchell B.R. European Historical Statistics, 1750–1970. London: MacMillan, 1975.; Bairoch P. The Working Population and Its Structure. New York: Gordon and Breach, 1969. По отдельным странам см.: Kuznets S. Capital in the American Economy. Princeton: Princeton University Press, 1961.; Gallman R. Gross National Product in the United States, 1834–1909 // National Bureau of Economic Research, Output, Employment and Productivity in the United States after 1800. Vol. 30. Studies in Income and Wealth. New York: Columbia University Press, 1966; Hoffmann W. Das Wachstum der Deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts. Berlin: Springer, 1965.; Marczewski J. Le Produit physique de l'economie francaise de 1789 a NB 1913 (comparison avec la Grande-Bretagne) // Histoire quantitative de l'economie francaise, Cahiers de l'I.S.E.A., AF. 4. № 163. July 1965; Feinstein Ch. National Income, Expenditure and Output of the United Kingdom, 1855–1965. Cambridge: University Press, 1972; Deane P.M., Cole W.A. British Economic Growth, 1688–1959. Cambridge: University Press, 1962; Firestone O.J. Canada's Economic Development, 1867–1953. Vol. 7. Income and Wealth Series. London: Bowes and Bowes, 1958; Ohkawa K., Rosovsky H. Japanese Economic Growth. Stanford: Stanford University Press, 1973.
- <sup>7</sup> Отметим, что и Гершенкрон (Gerschenkron A. The Rate of Growth of Industrial Production in Russia Since 1885 // Journal of Economic History. Vol. 7. Supplement 1947), и Росток (W.W.Rostow ed. The Economics of Takeoff into Sustained Growth. New York: St. Martin's Press, 1963. P. 152–154) утверждают, что индустриальная революция в России началась в 1880-е гг.
- <sup>8</sup> Gregory P. Russian National Income 1885–1913. London: Cambridge University Press, 1982.
- <sup>9</sup> Crisp O. Studies in the Russian Economy Before 1914. London: MacMillan Press, 1976. Essay 1.

- <sup>15</sup> Falkus M.E. *The Industrialization of Russia, 1700–1914*. London and Basingstoke: MacMillan, 1972. P. 11–19; Crisp O. *Studies in the Russian Economy Before 1914*. London and Basingstoke: MacMillan, 1976. Essay 1.
- <sup>16</sup> Gregory P. *Economic Growth and Structural Change in Tsarist Russia: A Case of Modern Economic Growth?* // *Soviet Studies*. Vol. 23. № 3. January 1972. P. 425.
- <sup>17</sup> Данные по десятилетиям с 1861 г. по 1913 г. см. в: Gregory P. *Economic Growth and Structural Change in Tsarist Russia: A Case of Modern Economic Growth?* По Раймонду Голдсмиту, темп экономического роста в период 1860–1880 гг. составлял 2% в год, примерно две трети от темпа роста после 1880 г. — см. Goldsmith R. *The Economic Growth of Tsarist Russia, 1860–1913* // *Economic Development and Cultural Change*. Vol. 9. № 3. April 1961. P. 443.
- <sup>18</sup> Kuznets S. *A Comparative Appraisal* // A. Bergson and S. Kuznets, eds. *Economic Trends in the Soviet Union*. Cambridge: Harvard University Press, 1963. P. 338–339. «Развитый» период в двух случаях (Италия и Япония) начинается после 1913 г., но в большинстве случаев приходится на период с 1850 по 1913 г. Ряды данных по «раннему» периоду представляют самые ранние из доступных данных для нескольких стран, по которым имеется долговременная статистика. Для России ранний период продолжался с 1861 по 1883 г.
- <sup>19</sup> Вывод о том, что темпы экономического роста в России были высокими по международным стандартам, поддерживают данные Ангуса Мэддисона для периода с 1870 по 1913 г. Согласно его подсчетам, средний темп роста объема производства в странах Запада (Европа и Северная Америка) равнялся 2,7% в год в сравнении с российским уровнем 3,25% в год. (Maddison A. *Economic Growth in the West*. P. 28.)
- <sup>20</sup> Кузнец (Economic Growth of Nations. P. 52–61) приходит к выводу, что рабочая сила и население в этот период имели тенденцию расти равными темпами.
- <sup>21</sup> Kuznets S. *Economic Growth of Nations*. P. 24.
- <sup>22</sup> См. Ленин В.И. Развитие капитализма в России; Gerschenkron A. *Agrarian Politics and Industrialization: Russia, 1861–1917*.
- <sup>23</sup> Главной проблемой при оценке производительности труда в российском сельском хозяйстве является недостаток данных о численности сельскохозяйственной рабочей силы. Поэтому мы вынуждены использовать данные о росте трудоспособного сельского населения. Серьезные ошибки в оценках возможны, только если темпы роста численности рабочей силы значительно отличались от темпов роста численности трудоспособного сельского населения. Однако я сомневаюсь, что подобное расхождение имело место.
- <sup>24</sup> Von Laue Th. *Sergei Witte and the Industrialization of Russia*. New York: Columbia University Press, 1963.; Idem. *A Secret Memorandum of Sergei Witte on the Industrialization of Imperial Russia* // *Journal of Modern History*. Vol. 26. № 1. March 1954.
- <sup>25</sup> Анализ этого вопроса см. в: Gregory P. 1913 Russian National Income: Some Insights into Russian Economic Development // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 90. № 3. August 1976. P. 445–460.
- <sup>26</sup> С точки зрения Джона Маккея (McCay J. *Pioneers for Profit: Foreign Entrepreneurship and Russian Industrialization*. Chicago: University of Chicago Press, 1970), действительно уникальной чертой российской ин-

- устриализации была ее опора на сочетание отечественного частного предпринимательства, иностранного капитала и иностранного предпринимательства. Обзор литературы по вопросу о факторах, определяющих движение портфельных инвестиций см. в: Spittler E. A Survey of Recent Quantitative Studies of Long-Term Capital Movements // International Monetary Fund, Staff Papers. Vol. 18. March 1971. P. 189–217. Свидетельства о зависимости между движением капиталов и экономическим развитием см. в: Kuznets S. Modern Economic Growth. P. 236–239.
- Rosovsky H. Capital Formation in Japan, 1868–1940. New York: Free Press, 1961. P. 14.
- Nové A. An Economic History of the USSR. London: Penguin, 1969; Gershenkron A. Agrarian Policies and Industrialization: Russia 1861–1917 // Cambridge Economic History of Europe. Vol. 6. Part 2. Cambridge: Cambridge University Press, 1965.
- Обзор исторической литературы см. в: Mueller E. Der Beitrag der Bauern zur Industrialisierung Russlands 1885–1930 // Jahrbucher fur die Geschichte Osteuropas. Vol. 27. № 2. 1979. P. 197–219.
- Volin L. Op. cit. P. 58.
- Ковальченко И.Д., Милов Л.В. Всероссийский аграрный рынок XVIII — начало XX в. М.: Наука, 1974.; Миронов Б.Н. Хлебные цены в России за два столетия (XVIII—XIX вв.). М.: Наука, 1985. См. также: Бовыкин В.И. Россия накануне великих свершений. М.: Наука, 1988. Ч. 2.
- Kahan A. The Plow, the Hammer, and the Knout: An Economic History of Eighteenth-Century Russia. Chicago: University of Chicago Press, 1985. Chap. 2.
- Metzer J. Railroads in Tsarist Russia: Direct Gains and Implications // Explorations in Economic History. Vol. 12. 1975; Idem. Railroad Development and Market Integration // Journal of Economic History. Vol. 31. 1974; Falkus M.E. Russia and the International Wheat Trade, 1861–1914 // *Economica*. November 1966.
- Модель Гершенкрона изложена в ряде его статей: Gershenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective; Europe in the Russian Mirror. Four Lectures in Economic History. Cambridge: Cambridge University Press, 1970; The Early Phases of Industrialization in Russia: Afterthoughts and Counterthoughts // W.W.Rostow, ed. The Economics of Takeoff Into Sustained Growth. New York: St. Martin's Press, 1963.
- Подсчеты Гершенкрона по среднелушевому внутреннему потреблению пшеницы и ржи представлены в: Gershenkron A. Agrarian Policies and Industrialization: Russia 1861–1917 // Cambridge Economic History of Europe. Vol. 6. Part 2. P. 778.
- Скептический анализ этих положений Гершенкрона см. в: Gregory P. Some Empirical Comments on the Theory of Relative Backwardness: The Russian Case // Economic Development and Cultural Change. Vol. 22. № 4. July 1974.
- Обзор свидетельств в поддержку тезиса о существовании аграрного кризиса см. в: Simms J. The Crisis in Russian Agriculture at the End of the 19th Century // Slavic Review. Vol. 36. № 3. 1977. P. 377–398.
- Goldsmith R. The Economic Growth of Tsarist Russia 1860–1913. P. 441–476.
- См.: Kahan A. The Plow, the Hammer, and the Knout: An Economic History of Eighteenth-Century Russia.
- Эти цифры взяты из земельных обзоров Центрального статистического комитета за 1877–1878 и 1905 гг. и приводятся в: Antsiferov A.N. Russian



- Agriculture During the War. New York: Greenwood Press, 1930. P. 19–20. В этот период основным владельцем земли в России было государство, но в его собственности находились прежде всего леса и луга, которые не использовались для выращивания зерна.
- 41 Gatrell P. *The Tsarist Economy 1850–1917*. New York: St. Martin's Press, 1986. P. 111–113.
- 42 Gregory P. *Russian National Income, 1885–1913*. P. 73–75.
- 43 Данные по чистому объему производства взяты из: *Bulletin Russe de statistique financiere et de legislation*. 5th ed. 1898. P. 222–231; Ежегодник Министерства финансов за 1905. С. 494–497; Статистический ежегодник России, издания за 1904–1917 гг.
- 44 Данные приводятся по изданию: Маслов П.П. Критический анализ буржуазных статистических публикаций. М.: Наука, 1955. С. 459.
- 45 Сборник статистико-экономических сведений по сельскому хозяйству России и иностранных государств. Т. 7. Пг., 1915.
- 46 Согласно исследованию Анфимова, прямые налоги составляли в 1901 г. 6% дохода крестьянского хозяйства. Трудно утверждать, что прямые налоги в размере 6% от дохода крестьян представляют собой разрушительный налоговый гнет. Данные Государственного банка также показывают, что крестьянская задолженность заметно выросла в 1866–1881 гг. Создается впечатление, что крестьяне выплачивали налоги с учетом тенденций изменения цен на зерно, увеличивая задолженность в период падения цен и становясь более сознательными плательщиками в период их роста. Такое поведение не является неожиданным там, где платежи установлены по номинальной величине, а цены подвержены серьезным колебаниям.
- 47 Kahan A. *Capital Formation during the Period of Early Industrialization in Russia 1890–1913* // *Cambridge Economic History of Europe*. Vol. VII. Part 2. Cambridge: Cambridge University Press, 1978. P. 265–307; Gregory P. *Russian National Income, 1885–1913*. Table H–1.
- 48 Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. М.: Наука, 1964. С. 275–317.
- 49 Von Laue Th. H. *A Secret Memorandum of Sergei Witte on the Industrialization of Imperial Russia* // *Journal of Modern History*. Vol. 26. № 1. March 1954; Idem. *Sergei Witte and the Industrialization of Russia*. New York: Columbia University Press, 1963.
- 50 Gregory P. *Russian National Income, 1885–1913*. Appendix F.
- 51 Сборник сведений по истории и статистике внешней торговли России / Под ред. В.И.Покровского. СПб., 1902.; Kahan A. *Government Policies and the Industrialization of Russia* // *Journal of Economic History*. Vol. 27. № 4. December 1967.
- 52 Kirchner W. *Die Deutsche Industrie und die Industrialisierung Russlands 1815–1914*. St. Katharinen: Scripta Mercaturae Verlag, 1986.
- 53 McKay J. *Pioneers For Profit: Foreign Entrepreneurship and Russian Industrialization*. Chicago: University of Chicago Press, 1970.
- 54 Gregory P. *The Russian Balance of Payments, the Gold Standard, and Monetary Policy: A Historical Example of Foreign Capital Movements* // *Journal of Economic History*. Vol. 39. № 2. June 1979.
- 55 Kirchner W. *Op. cit.*
- 56 Owen Th. C. *Entrepreneurship and the Structure of Enterprise in Russia, 1800–1880* // *Entrepreneurship in Imperial Russia and the Soviet Union* / Gregory Guroff and Fred C. Carstensen (eds.). Princeton: Princeton

- University Press, 1983.; Idem. *The Corporation Under Russian Law, 1800–1917*. New York: Cambridge University Press, 1991.
- <sup>57</sup> Gregory P. *The Russian Balance of Payments, the Gold Standard, and Monetary Policy: A Historical Example of Foreign Capital Movements*.
- <sup>58</sup> При этих подсчетах использовалась модель Харрода–Домара с отношением капитал–выпуск, равным 2,5; см.: Gregory P. *The Russian Balance of Payments, the Gold Standard, and Monetary Policy: A Historical Example of Foreign Capital Movements*.
- <sup>59</sup> Буковецкий А.И. Свободная наличность и золотой запас царского правительства в конце XIX – начале XX в. // *Монополии и иностранный капитал в России / Под ред. М.П.Вяткина*. М., 1962. С. 359–376.
- <sup>60</sup> Энгсев Т.К. О платежном балансе довоенной России // *Вестник финансов*. 1928. № 5. С. 72–84.
- <sup>61</sup> Bloomfield A. *Monetary Policy Under the International Gold Standard, 1880–1914*. New York, 1959. P. 19–20.
- <sup>62</sup> Spittaller E. *A Survey of Recent Quantitative Studies of Long-Term Capital Movements // International Monetary Fund. Staff Papers*. Vol. 18. March 1971. P. 189–217.
- <sup>63</sup> Туган-Барановский М.И. *Статистические итоги промышленного развития России*. СПб., 1898.
- <sup>64</sup> Мендельсон А.А. *Теория и история экономических кризисов и циклов*. В 3-х тт. М., 1959; Яковлев А.Ф. *Экономические кризисы в России*. М., 1955.; Трахтенберг И.А. *Денежные кризисы*. М., 1963.
- <sup>65</sup> Paskovsky L., Moulton H. *Russian Debts and Russian Reconstruction*. New York: McGraw Hill, 1924. P. 197–236.
- <sup>66</sup> Ibidem. P. 21.
- <sup>67</sup> Gregory P. *Russian National Income, 1885–1913*. Table 1.
- <sup>68</sup> Административно-командная экономика сделала торговлю частью процесса планирования, причем экспорт считался необходимым злом для оплаты импорта. Чтобы быть уверенным, что импортируется только то, что следует, была введена монополия внешней торговли, которая на международном рынке изолировала национальных пролацтов и покупателей от их зарубежных партнеров. Отечественные производители экспортировали продукцию через государственные учреждения внешней торговли, которые платили им по искусственным оптовым ценам, установленным государством. Поэтому стимулы к развитию экспорта отсутствовали, не было знания нужд иностранного потребителя. Административно-командная экономика, испытывавшая недостаток конвертируемой валюты и лишенная механизма международных расчетов, была вынуждена торговать по двусторонним соглашениям, которые требовали установления баланса в торговле между Россией и каждым ее партнером. Поэтому международную торговлю нельзя было вести на основе принципа сравнительных преимуществ, чтобы положительное сальдо в торговле с одними странами компенсировало дефицит в торговле с другими.
- Gregory P. *Socialist and NonSocialist Industrialization Patterns*. New York: Praeger, 1970. P. 112.
- <sup>69</sup> Tugan-Baranovsky M.I. *The Russian Factory in the 19th Century*. Chayanov A.V. *The Theory of Peasant Economy*.
- <sup>70</sup> Gerschenkron A. *Economic Backwardness in Historical Perspective*.

- <sup>73</sup> Эти результаты обобщены в: Gregory P. *The Role of the State in Promoting Economic Development: The Russian Case and Its General Implications*. P. 64–79.
- <sup>74</sup> McKay J. *Pioneers For Profit: Foreign Entrepreneurship and Russian Industrialization, 1885–1913*. Chicago: Chicago University Press, 1970.
- <sup>75</sup> Owen Th. *The Corporation Under Russian Law, 1800–1917: A Study In Tsarist Economic Policy*.
- <sup>76</sup> Миронов Б.Н. Хлебные цены в России за два столетия. Л., 1985.; Ковальченко И.Д., Милов Л.В. *Всероссийский аграрный рынок XVIII – начало XX в. М., 1974*.
- <sup>77</sup> Gregory P. A Note on Relative Backwardness and Industrial Structure // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 78. August 1974. P. 520–527.
- <sup>78</sup> Chayanov A.V. *The Theory of Peasant Economy*.
- <sup>79</sup> Gatrell P. *The Tsarist Economy*. P. 105–108.
- <sup>80</sup> Ковальченко И.Д., Милов Л.В. *Всероссийский аграрный рынок XVIII – начало XX в. С. 257–282*.
- <sup>81</sup> Вайнштейн А.Л. *Народный доход России и СССР*. М., 1969.
- <sup>82</sup> См.: Gregory P. *Russian National Income, 1885–1913*. P. 11–17.
- <sup>83</sup> Бовыкин В.И. *Формирование финансового капитала в России*. М., 1984.; Ананьич Б.А. *Россия и международный капитал, 1897–1914*. Л., 1970.
- <sup>84</sup> Решение оставить общину будет положительно зависеть от дисконтированного размера пожизненного дохода вне общины, и отрицательно — от дисконтированного размера дополнительного дохода от возможного увеличения земельного надела. Если доход вне общины будет относительно высоким, время между переделами земли длительным или связь между количеством взрослых членов семьи и размером надела слабой, то власть общины будет ограниченной.
- <sup>85</sup> Gatrell P. *The Tsarist Economy*. Chaps. 3 and 4.
- <sup>86</sup> Gregory P. *Some Empirical Comments on the Theory of Relative Backwardness: The Russian Case*.
- <sup>87</sup> Kahan A. *The Plow, the Hammer, and the Knout*. Chap. 2.
- <sup>88</sup> В неоклассической теории связь между полным размером семьи и перераспределением земли является достаточно сложной. Воспитание ребенка связано с издержками, а выгоды в форме увеличения семейного надела будут отложены до тех пор, когда ребенок станет взрослым. Также неясно, будет ли семья при этом максимизировать объем своего производства в расчете на одного члена или общий объем производства. Если цель состоит в максимизации производства на одного члена семьи, то расчеты станут очень сложными, потому что семье придется определить, будет ли возможный предельный продукт нового члена семьи больше среднего продукта, так как только при этом условии производство в расчете на одного члена семьи увеличится.
- <sup>89</sup> Crisp O. *Studies in the Russian Economy Before 1914*. London: MacMillan, 1976. Essay 3.

## Библиография

Анфимов А.М. *Экономическое положение и классовая борьба крестьян Европейской России в 1881–1904 гг.* М.: Наука, 1989.

- Бовыкин В.И. Россия накануне великих свершений. М.: Наука, 1988.
- Буковецкий А.И. Свободная наличность и золотой запас царского правительства в конце XIX — начале XX в. // Монополии и иностранный капитал в России. / Под ред. М.П.Вяткина. М., 1962. С. 359—76.
- Гиндин И.Ф. Русские коммерческие банки. М., 1948.
- Гозулов А.И. История отечественной статистики. М.: Госиздат, 1957.
- Ежегодник Министерства финансов за 1905 г. СПб., 1906.
- Ковальченко И.Д., Милов Л.В. Всероссийский аграрный рынок XVIII — начало XX в. М.: Наука, 1974.
- Ленин В.И. Развитие капитализма в России // Полн. собр. соч. Т. 3.
- Лященко П.И. Очерки аграрной эволюции России. СПб., 1908.
- Маслов П.П. Критический анализ буржуазных статистических публикаций. М.: Наука, 1955.
- Мендельсон А.А. Теория и история экономических кризисов и циклов. М.: Соцэгиз, 1959.
- Мионов Б.Н. Хлебные цены в России за два столетия. Л.: Наука, 1985.
- Сборник сведений по истории статистики внешней торговли России / Под ред. В.И.Покровского. СПб.: Департамент таможенных сборов, 1902.
- Сборник статистико-экономических сведений по сельскому хозяйству России и иностранных государств. Т. 7. Пг., 1915.
- Свавицкая З.М., Свавицкий Н.А. Земские подворные переписи 1880—1913. М.: Издание ЦСУ, 1926.
- Смирнский В.И. Из истории земской статистики // Очерки по истории статистики СССР. Сб. 3. М.: Госстатиздат ЦСУ, 1960.
- Статистический ежегодник России. СПб., 1904—1917.
- Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. М.: Наука, 1964.
- Трахтенберг И.А. Денежные кризисы. М.: Наука, 1963.
- Тулан-Барановский М.И. Статистические итоги промышленного развития России. СПб.: Изд. Цепова, 1898.
- Энгсеев Т.К. О платежном балансе довоенной России // Вестник финансов. 1928. № 5. С. 72—84.
- Яковлев А.Ф. Экономические кризисы в России. М.: Госполитиздат, 1955.
- Antsiferov A.N. Russian Agriculture During the War. New York: Greenwood Press, 1930.
- Bairoch P. The Working Population and Its Breach. New York: Gordon and Breach, 1969.
- Bloomfield A. Monetary Policy Under the International Gold Standard, 1880—1914. New York, 1959. P. 19—20.
- Bulletin Russe de statistique financiere et de legislation. 5th ed. 1898.
- Chayanov A.V. The Theory of Peasant Economy / Daniel Thorner et al. eds. Homewood, Ill.: Irwin, 1966.
- Crisp O. Studies in the Russian Economy Before 1914. London and Basingstoke: MacMillan, 1976.
- Davies R.W. A Note on Grain Statistics // Soviet Studies. Vol. 21. №. 3. 1970.
- Deane P.M., Cole W.A. British Economic Growth, 1688—1959. Cambridge: University Press, 1962.
- Falkus M.E. The Industrialization of Russia, 1700—1914. London and Basingstoke: MacMillan, 1972.

Falkus M.E. Russia and the International Wheat Trade, 1861—1914 // *Economica*. November 1966.

Feinstein Ch. National Income, Expenditure and Output of the United Kingdom, 1855—1965. Cambridge: University Press, 1972.

Firestone O.J. Canada's Economic Development, 1867—1953. Vol. 7. Income and Wealth Series. London: Bowes and Bowes, 1958.

Gallman R. Gross National Product in the United States, 1834—1909 // National Bureau of Economic Research, Output, Employment and Productivity in the United States after 1800. Vol. 30. Studies in Income and Wealth. New York: Columbia University Press, 1966.

Gatrell P. The Tsarist Economy 1850—1917. New York: St. Martin's Press, 1986.

Gerschenkron A. Europe in the Russian Mirror. Four Lectures in Economic History. Cambridge: Cambridge University Press, 1970.

Gerschenkron A. Russian Agrarian Policies and Industrialization, 1861—1917 // Cambridge Economic History of Europe. Vol. 6. Cambridge: Cambridge University Press, 1965.

Gerschenkron A. Agrarian Policies and Industrialization: Russia 1861—1917 // Cambridge Economic History of Europe. Vol. 6. Part 2. Cambridge: Cambridge University Press, 1965.

Gerschenkron A. The Early Phases of Industrialization in Russia: Afterthoughts and Counterthoughts // The Economics of Takeoff Into Sustained Growth / W.W. Rostow, ed. New York: St. Martin's Press, 1963.

Gerschenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1962.

Gerschenkron A. The Rate of Growth of Industrial Production in Russia Since 1885 // *Journal of Economic History*. Vol. 7 (supplement). 1947.

Goldsmith R. The Economic Growth of Tsarist Russia, 1860—1913 // *Economic Development and Cultural Change*. Vol. 9. №. 3. April 1961.

Gregory P. Before Command: An Economic History of Russia From Emancipation to First Five Year Plan. Princeton: Princeton University Press, 1994.

Gregory P. Economic Growth and Structural Change in Tsarist Russia: A Case of Modern Economic Growth? // *Soviet Studies*. Vol. 23. №. 3. January 1972.

Gregory P. Grain Marketing and Peasant Consumption, Russia, 1885—1913 // *Explorations in Economic History*. Vol. 17. №. 2. March 1979.

Gregory P. A Note on Relative Backwardness and Industrial Structure // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 78. August 1974.

Gregory P. Rents, Land Prices and Economic Theory: The Russian Agrarian Crisis // *Economy and Society in Russia and the Soviet Union* / Linda Edmondson and Peter Waldron (eds.). London: St. Martin's Press, 1992.

Gregory P. The Role of the State in Promoting Economic Development: The Russian Case and Its General Implications // *Patterns of European Industrialization* / Richard Sylla and Gianni Toniolo, eds. London: Routledge, 1991.

Gregory P. The Russian Balance of Payments, the Gold Standard, and Monetary Policy: A Historical Example of Foreign Capital Movements // *Journal of Economic History*. Vol. 39. №. 2. June 1979.

Gregory P. Russian National Income, 1885—1913. New York: Cambridge University Press, 1982.

Gregory P. 1913 Russian National Income: Some Insights into Russian Economic Development // Quarterly Journal of Economics. Vol. 90. № 3. August 1976.

Gregory P. Socialist and NonSocialist Industrialization Patterns. New York: Praeger, 1970.

Gregory P. Some Empirical Comments on the Theory of Relative Backwardness: The Russian Case // Economic Development and Cultural Change. Vol. 22. № 4. July 1974.

Handbook of International Economic Statistics., 1991.

Hennesy R. The Agrarian Question in Russia 1905—1907. Giessen: W. Schmitz, 1977.

Hoffmann W. Das Wachstum der Deutschen Wirtschaft seit der Mitte des 19. Jahrhunderts. Berlin: Springer, 1965.

Homer S. A History of Interest Rates. New Brunswick, 1963.

Kahan A. The Plow, the Hammer, and the Knout: An Economic History of Eighteenth-Century Russia. Chicago: Chicago University Press, 1985.

Kahan A. Capital Formation during the Period of Early industrialization in Russia 1890—1913 // Cambridge Economic History of Europe. Vol. VII. part 2. Cambridge: Cambridge University Press, 1978.

Kahan A. Government Policies and the Industrialization of Russia // Journal of Economic History. Vol. 27. № 4. December 1967.

Karcz J. Back on the Grain Front // Soviet Studies. Vol. 22. № 2. 1960.

Kirchner W. Die Deutsche Industrie und die Industrialisierung Russlands 1815—1914. St. Katharinen: Scripta Mercaturae Verlag, 1986.

Kuznets S. Capital in the American Economy. Princeton: Princeton University Press, 1961.

Kuznets S. A Comparative Appraisal // Economic Trends in the Soviet Union / A. Bergson and S. Kuznets, eds. Cambridge: Harvard University Press, 1963.

Kuznets S. The Economic Growth of Nations. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971.

Kuznets S. Modern Economic Growth. New Haven: Yale University Press.

Maddison A. Economic Growth in the West. New York: Norton, 1964.

Marczewski J. Le Produit physique de l'economie francaise de 1789 a NB 1913 (comparaison avec la Grande-Bretagne) // Histoire quantitative de l'economie francaise. Cahiers de l'I.S.E.A.. AF. 4. № 163. July 1965.

McKay J. Pioneers For Profit: Foreign Entrepreneurship and Russian Industrialization. Chicago: University of Chicago Press, 1970.

Metzer J. Railroads in Tsarist Russia: Direct Gains and Implications // Explorations in Economic History. Vol. 12. 1975.

Metzer J. Railroad Development and Market Integration // Journal of Economic History. Vol. 31. 1974.

Mitchell B.R. European Historical Statistics, 1750—1970. London: MacMillan, 1975.

Mueller E. Der Beitrag der Bauern zur Industrialisierung Russlands 1885—1930 // Jahrbucher fur die Geschichte Osteuropas. Vol. 27. № 2. 1979.

Notzold Ju. Wirtschaftspolitische Alternativen der Entwicklung Russlands in der Ara Witte und Stolypin. Berlin: Duncker und Humblot, 1960.

Nove A. An Economic History of the USSR. London: Penguin, 1969.

Ohkawa K., Rosovsky H. Japanese Economic Growth. Stanford: Stanford University Press, 1973.

Owen Th. C. The Corporation Under Russian Law, 1800—1917. New York: Cambridge University Press, 1991.

Owen Th. C. Entrepreneurship and the Structure of Enterprise in Russia, 1800—1880 // Entrepreneurship in Imperial Russia and the Soviet Union / G.Guroff and F.C.Carstensen (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1983.

Pasvol'sky L., Moulton H. Russian Debts and Russian Reconstruction. New York: McGraw Hill, 1924.

Rauber U. Schweizer Industrie in Russland. Zurich: Verlag Hans Rohr, 1985.

Robbins R. Jr. Famine in Russia, 1891—1892. New York: Columbia University Press, 1975.

Rosovsky H. Capital Formation in Japan, 1868—1940. New York: Free Press, 1961.

Rostow W.W., ed. The Economics of Takeoff into Sustained Growth. New York: St. Martin's Press, 1963.

Simms J. The Crisis in Russian Agriculture at the End of the 19th Century // Slavica Review. Vol. 36. № 3. 1977.

Spitaller E. A Survey of Recent quantitative Studies of Long-Term Capital Movements // International Monetary Fund, Staff Papers. Vol. 18. March 1971.

Tugan-Baranovsky M.I. The Russian Factory in the 19th Century / Gloria S. Levin, translator. Homewood, Ill.: Irwin, 1970. Перевод выполнен по изданию: Туган-Барановский М.И. Русская фабрика в ее прошлом и настоящем: Историческое развитие русской фабрики в XIX в. М., 1922.

Volin L. A Century of Russian Agriculture. Cambridge: Harvard University Press, 1970.

Von Laue T.H. A Secret Memorandum of Sergei Witte on the Industrialization of Imperial Russia // Journal of Modern History. Vol. 26. № 1. March 1954.

Von Laue T.H. Sergei Witte and the Industrialization of Russia. New York: Columbia University Press, 1963.

Wheatcroft S.G. The Reliability of Russian Prewar Grain Output Statistics // Soviet Studies. Vol. 26. № 2. 1974.

White C. Russia and America: The Roots of Economic Divergence. London: Croom Helm, 1987.

## **Приложение. Российская экономическая статистика**

В данном Приложении представлены различные статистические данные по российской экономике за период с 1885 г. по 1913 г. Эта статистика служит базой для выводов, содержащихся в основном тексте данной статьи.

## Таблица 1. Российский чистый национальный продукт, 1885—1913 гг.

Погодовые оценки чистого национального продукта России даются в Таблицах 1.1 и 1.2. Эти данные взяты из книги автора о национальном доходе России, написанной в 1982 г. По наиболее важным пунктам таблицы данные получены непосредственно из ежегодной статистики, а не путем использования метода интерполяции. Интерполированные данные приводятся в скобках, однако процедура интерполяции не должна оказывать серьезного влияния на общую картину. Чистый национальный доход подсчитан в рыночных ценах без учета косвенных налогов и субсидий. Временные ряды данных по инвестициям приводятся за вычетом амортизационных расходов. Государственные капиталовложения учитываются как инвестиционные расходы, а не как расходы правительства. Реальный объем розничной торговли дается в двух вариантах: по «Московско-Петербургскому» индексу и по индексу Подтягина. Эти два варианта соответствуют объему розничных продаж, дефлированному по «Московско-Петербургскому» индексу розничных цен и по всероссийскому индексу цен Подтягина. Для данного периода в целом оба варианта дают похожие результаты.

## Таблица 2. Сравнение оценок национального дохода

В Таблице 2 данные автора сравниваются с другими оценками российского национального дохода в 1913 г. В официальной советской литературе для 1913 г. принята оценка Госплана. В Таблице 2 она приводится как оценка Госплана—Струмилина. Альтернативные подсчеты, выполненные для Госплана в 1927 г. А.Никитским, отличаются от нес незначительно. Имеются также две зарубежные оценки размера российского национального дохода в 1913 г. Первая, рассчитанная в 1931 г. находившимся в эмиграции С.Н.Прокоповичем, демонстрирует намного более низкий уровень национального дохода в 1913 г., чем оценки Госплана—Струмилина или Никитского. Вторая оценка принадлежит английскому экономисту М.Е.Фолкусу и опубликована в 1968 г. Она в целом соответствует оценке Госплана—Струмилина, однако несомненно превышает ее.

Чтобы сделать эти альтернативные оценки сопоставимыми, из них необходимо вычесть сумму косвенных налогов и добавить сумму чистой прибыли государственных предприятий. В результате мы получим показатель национального дохода. Результат этих корректировок приведен в Таблице 2. Указанное сравнение демонстрирует неожиданно высокую степень соответствия между различными оценками (за исключением оценки Прокоповича).



### Таблицы 3 и 4. Временные ряды данных о национальном доходе

Наиболее известные и часто используемые временные ряды построены Раймондом Голдсмитом для периода с 1860 до 1913 г. Голдсмит измерял совокупный объем производства в России в постоянных ценах. Использовались также различные ценовые веса, но Голдсмит пришел к заключению, что эти веса мало влияют на результат подсчетов. Индекс производства Голдсмита состоит из индексов фабричного и зернового производства, которые он расширяет до индекса совокупного производства путем использования специфических предположений об объемах выпуска в неучтенных секторах (скотоводство, услуги, кустарное ремесленное производство). Данные Голдсмита, приведенные в Таблице 2 для периода 1900–1913 гг., являются результатом пересчета полученных Голдсмитом показателей, сделанного автором в 1972 г. с целью их разбивки на подпериоды.

Вторым основным исследованием временных рядов русского национального дохода является работа С.Н.Прокоповича, опубликованная в 1918 г. В ней сравнивается национальный доход в 1900 и 1913 гг. Прокопович перемножил физический объем производства в 1900 и 1913 гг. на цены 1900 г., а затем вычел промежуточные затраты. Тем самым он избежал необходимости применения некоего дефлятора национального дохода. Серьезная попытка оценить корректность результатов Прокоповича была предпринята Вайнштейном.

Пересмотр данных Прокоповича, выполненный М.Е.Фолкусом, дал еще один, третий, индекс роста русского национального дохода между 1900 и 1913 гг. Как отмечает Фолкус, Прокопович в своей оценке для 1913 г. во многих случаях использовал усредненные данные за 1909–1913 гг., а не реальные данные за 1913 г. Поскольку 1913 г. был наилучшим годом для русского сельского хозяйства за весь изучаемый период, Прокопович, используя средние данные за 1909–1913 гг., занижил величину русского национального дохода в 1913 г. В свете этого Фолкус пересмотрел оценку Прокоповича для 1913 г. в сторону увеличения.

Четвертое исследование само по себе посвящено не национальному доходу, а агрегированию данных по 35 имеющимся временным рядам физического объема производства товаров (как потребительских, так и производственного назначения) в ценах 1913 г. Эта работа была закончена известным русским статистиком В.Е.Варзаром в конце 1920-х гг., но не была опубликована. Хотя эти временные ряды построены не для национального дохода, они дают интересный материал для проверки других временных рядов.

Таблица 3 показывает, что мои собственные оценки выше, чем оценки Голдсмита и Прокоповича. Для всего периода (1885—1913 г.) моя оценка ежегодного темпа роста составляет 3,25%, тогда как у Голдсмита она равна 2,75% с предполагаемым доверительным интервалом +0,25%. Для периода с 1900 по 1913 г. оценки Прокоповича и Голдсмита в целом близки, демонстрируя ежегодный темп роста 2,5%. Моя собственная оценка равна 3,25%. Она в общем соответствует подсчетам Варзара и Фолкуса. В целом, если верить моим оценкам, темп роста российского национального дохода был примерно на 25% выше, чем полагали Прокопович и Голдсмит.

Три фактора объясняют, почему моя оценка роста выше, чем у Голдсмита. Первый состоит в том, что темп роста в неучтенной сфере услуг, на которую, по подсчетам, приходилось чуть меньше 20% национального дохода в 1913 г., был намного выше (2,8%), чем считал Голдсмит. Во-вторых, рассчитанный мною ежегодный темп роста поголовья скота (1,5%) значительно превышает оценку Голдсмита. В-третьих, и это наиболее важно, я считал темп роста производства зерна равным 3,1% против 2,5% у Голдсмита. Поскольку производство зерна составляло треть национального дохода в 1913 г., одна только эта причина объясняет 0,2 процентных пункта превышения моей оценки над оценкой Голдсмита. Хотя Голдсмит не очень подробно описал свой метод подсчета производства зерна, представляется, что он использовал данные о валовом сборе зерна, взвешенные по средним ценам на зерно на рубеже веков. Чтобы рассчитать рост зернового производства, из-за отсутствия лучших данных он пользовался временными рядами только по 50 губерниям, которые в 1895 г. давали 78% производства пшеницы, 90% производства ржи и 82% производства ячменя в Российской империи.

По моим подсчетам, общеимперское производство зерна на протяжении данного периода росло немного быстрее, чем производство в этих пятидесяти губерниях. Более того, мои данные по зерновому производству базируются (до 1898 г.) на данных о чистом сборе зерна по 63 губерниям, подготовленных Министерством внутренних дел. Соотношение между чистым и валовым сбором зерна выросло между 1885—1890 и 1909—1913 гг. почти на 10%, и только одно это объясняет около половины разницы в темпах экономического роста в моих расчетах и расчетах Голдсмита.

Официальный темп роста зернового производства может оказаться завышенным из-за большей полноты сведений в более поздний период, однако у меня нет свидетельств такого эффекта. Поправка, которую Голдсмит делает на возрастание полноты информации, в любом случае очень мала. Для других секторов, та-

ких как фабричная промышленность и ремесленное производство, я использую индексы и предположения Голдсмита. Поэтому расхождение в подсчетах темпов роста национального дохода нельзя объяснить разницей в используемых данных о темпах роста промышленной продукции.

## Чистый национальный продукт Российской империи, 1885—1913 (млн. рублей, в ценах 1913 г.)

	1885	1886	1887	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899
1. Розничные продажи															
Вариант 1. Московско-Петербургский индекс цен	2559	2791	3203	3090	2969	3135	3028	2960	3226	3688	4173	4374	4473	4559	5719
Вариант 2. Индекс цен Подтягина	2722	2869	3251	3135	3185	3358	2763	2731	3283	4232	4870	5021	4511	4450	5697
2. Аренда жилья, всего	639	649	643	676	698	720	724	736	732	726	760	776	772	803	814
а) в городах	466	475	484	494	504	513	522	528	524	518	534	550	560	583	593
б) в деревне	173	174	158	182	194	207	202	208	208	208	226	226	212	220	221
3. Услуги, всего	364	(377)	(390)	404	(410)	(417)	435	(431)	(437)	444	(461)	481	(484)	(491)	(497)
а) пассажирские ж/д перевозки	27			33			38			45		62			
б) связь	12			14			16			17		19			
в) коммунальные услуги	72			80			86			88		96			
г) услуги в домашнем хозяйстве	209			218			230			225		228			
д) медицинские расходы	44			59			65			69		76			
4. Потребление сельскохозяйственных продуктов в аграрных хозяйствах, всего	3025	2864	3299	3223	2777	3064	2478	3142	3834	3969	3912	4096	3702	4115	4454
а) зерновые продукты	1183	1058	1322	1198	842	1074	669	1183	1680	1758	1556	1591	1307	1588	1869
б) мясные продукты	437	438	439	479	480	487	471	459	462	490	490	545	555	555	569
в) технические культуры	108	100	125	149	138	133	110	131	172	195	195	223	187	213	164
г) молочные продукты	673	677	732	732	744	738	717	721	729	859	859	887	885	905	928
д) иные продукты, охота и рыболовство	624	591	681	665	573	632	511	648	791	819	812	850	768	854	924

Таблица 1.1(Продолжение)

	1885	1886	1887	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899
<b>5. Содержание армии</b>	74	(72)	(69)	67	(62)	(57)	52	(66)	(80)	95	(101)	107	(104)	(101)	(99)
<i>А. Личное потребление</i>															
Вариант 1 (1а+2+3+4+5)	6661	(6753)	(7604)	7460	(6916)	(7393)	6705	(7335)	8309	8922	(9407)	9834	(9535)	(10069)	(11583)
Вариант 2 (1б+2+3+4+5)	6824	(6931)	(7652)	7505	(7132)	(7616)	6440	(7106)	8366	9466	(10104)	10481	(9573)	(9960)	(11561)
<b>6. Расходы центрального правительства, всего</b>	566	(593)	(592)	588	(601)	(652)	719	(704)	(705)	795	(910)	873	(836)	(965)	(946)
а) управление	249			262			329			342		399			
б) здравоохранение и образование	28			26			33			39		40			
в) оборона	289			300			357			414		434			
<b>7. Расходы местной администрации, всего</b>	145	(149)	(153)	157	(164)	(173)	180	(192)	(204)	217	(234)	250	(261)	(271)	(283)
а) управление	109			110			129			160		173			
б) здравоохранение и образование	31			41			45			51		69			
в) оборона	5			3			6			6		8			
<b>8. Государственные капиталовложения, исключая капиталовложения в оборону</b>	47	(49)	(51)	54	(57)	(60)	64	(65)	(66)	68	(78)	88	(97)	(106)	(115)
<i>Б. Правительственные расходы</i>															
включая государственные капиталовложения (6 + 7)	711	(742)	(745)	745	(765)	(825)	899	(896)	(909)	1012	(1144)	1123	(1097)	(1236)	(1229)
исключая капиталовложения (6 + 7 - 8)	644	(693)	(694)	691	(708)	(765)	835	(831)	(843)	944	(1066)	1035	(1000)	(1130)	(1114)
<b>9. Инвестиции в увеличение поголовья скота</b>	14	7	399	42	42	-161	-126	35	42	238	553	105	0	140	70

Таблица 1.1 (Продолжение)

	1885	1886	1887	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899
10. Чистые инвестиции в оборудование, всего	52	53	56	66	69	62	61	63	89	105	120	168	191	237	248
а) сельскохозяйственные	6	6	6	9	6	6	5	7	8	12	12	13	13	15	17
б) несельскохозяйственные	46	47	50	57	63	56	56	56	81	93	108	155	178	222	231
11. Чистые инвестиции в постройки, всего	344	235	242	256	217	353	143	147	41	265	403	197	400	430	424
а) промышленность	74	82	82	89	94	99	-7	60	84	25	119	77	198	87	181
б) сельское хозяйство	198	89	89	89	58	187	105	121	0	120	172	40	36	266	226
в) городское жилье	72	64	71	78	65	67	45	-34	-43	120	112	80	166	77	17
12. Товарно-материальные запасы, всего	167	31	36	97	289	-57	47	257	553	1053	-865	538	478	226	-72
а) промышленность	-4	53	40	62	-6	20	34	80	102	117	-20	91	133	69	14
б) торговля	171	-22	-4	35	295	-77	13	177	451	936	-845	447	345	157	-86
13. Чистые инвестиции, транспорт и связь	69	93	98	100	96	49	36	185	255	123	162	213	349	260	260
<i>В. Чистые инвестиции (8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)</i>	693	468	882	615	770	306	225	752	1046	1852	451	1309	1515	1399	1045
<i>Г. Чистые иностранные инвестиции</i>	-114	-182	31	246	133	108	142	-179	-129	-185	-158	-228	-208	-242	-430
<i>Чистый национальный продукт (А + Б + В + Г)</i>															
Вариант 1	7904	7732	9210	9012	8527	8572	7917	8739	10069	11533	10766	11950	11842	12356	13312
Вариант 2	8067	7810	9258	9057	8743	8795	7654	8510	10126	12077	11463	12597	11880	12247	13290
Население (млн чел.)	109	111	113	115	117	118	119	120	122	123	124	125	126	128	130
Доход на душу населения (в руб.). Вариант 1	72.5	69.7	81.5	78.4	72.9	72.6	66.5	72.8	82.5	93.8	86.8	95.6	94.0	96.5	102.4

Таблица 1.1 (Продолжение)

	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
1. Розничные продажи														
Вариант 1. Московско-Петербургский индекс цен	5454	5573	5573	5861	5841	5973	5562	5351	5289	5623	6215	6611	6705	7141
Вариант 2. Индекс цен														
Подтягина	5647	5644	5622	5951	5899	5881	5391	4851	5002	5492	6209	6576	6567	7141
2. Аренда жилья, всего	830	868	939	982	1008	1081	1127	1154	1185	1220	1285	1354	1412	1465
а) в городах	591	610	660	702	722	761	800	808	818	832	876	931	983	1035
б) в деревне	239	258	279	280	286	320	327	346	367	388	409	423	429	430
3. Услуги, всего	504	(519)	(534)	549	(573)	(597)	(623)	650	(677)	(706)	736	(756)	(776)	799
а) пассажирские ж/д перевозки	95			112				149			188			222
б) связь	25			29				38			52			65
в) коммунальные услуги	83			94				118			125			118
г) услуги в домашнем хозяйстве	218			225				244			254			268
д) медицинские расходы	83			89				101			117			126
4. Потребление сельскохозяйственных продуктов в аграрных хозяйствах, всего	4444	4058	4857	4704	5258	4675	4096	4494	4881	5392	5658	4908	6209	6726
а) зерновые продукты	1885	1588	2143	2079	2437	1979	1517	1830	2014	2327	2479	1914	2821	3228
б) мясные продукты	576	567	579	578	569	603	587	572	570	657	688	701	679	720
в) технические культуры	169	149	215	195	192	192	230	251	238	184	202	215	246	256
г) молочные продукты	891	912	912	876	968	931	912	908	1046	1105	1115	1059	1174	1126
д) иные продукты, охота и рыболовство	923	842	1008	976	1092	970	850	933	1013	1119	1174	1019	1289	1396
5. Содержание армии	97	(100)	(102)	105	(111)	(117)	(123)	129	(139)	(149)	159	(164)	(169)	175

Таблица 1.1(Продолжение)

	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
<i>А. Личное потребление</i>														
Вариант 1 (1а+2+3+4+5)	11329	(11118)	(12005)	12201	(12791)	(12443)	(11531)	11778	(12171)	(13090)	14053	(13793)	(15721)	16306
Вариант 2 (1б+2+3+4+5)	11522	(11189)	(12054)	12291	(12849)	(12351)	(11360)	11278	(11884)	(12959)	14047	(13758)	(15133)	16306
6. Расходы центрального правительства, всего	991	(961)	(1120)	1147	(1331)	(1560)	(1582)	1139	(1190)	(1250)	1293	(1294)	(1371)	1707
а) управление	408			508				476			583			583
б) здравоохранение и образование	58			73				63			110			154
в) оборона	525			566				600			600			970
7. Расходы местной администрации, всего	294	(319)	347	375	(374)	(373)	(372)	370	(402)	(436)	475	(525)	(580)	643
а) управление	193			230				222			275			357
б) здравоохранение и образование	91			132				135			179			256
в) оборона	10			13				13			21			30
8. Государственные капиталовложения, исключая капиталовложения в оборону	125	(127)	(129)	131	(128)	(126)	(124)	122	(138)	(154)	171	(156)	(141)	(126)
<i>Б. Правительственные расходы</i>														
а) включая государственные капиталовложения (6+7)	1285	(1280)	(1467)	1522	(1705)	1933	(1954)	1509	(1592)	(1686)	1768	(1819)	(1951)	2350
б) исключая капиталовложения (6+7-8)	1160	(1153)	(1338)	1391	(1577)	1807	(1830)	1387	(1454)	(1532)	1597	(1663)	(1810)	2224



Таблица 1.1 (Окончание)

	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
9. Инвестиции в увеличение поголовья скота	-98	126	-7	-98	349	-161	-147	-34	881	322	125	-223	154	112
10. Чистые инвестиции в оборудование, всего	222	224	210	226	244	255	248	226	235	247	286	321	360	454
а) сельскохозяйственные	18	28	25	35	36	42	37	33	42	55	61	73	81	73
б) несельскохозяйственные	196	185	191	208	213	211	193	193	192	225	248	279	381	
11. Чистые инвестиции в постройки, всего	682	771	556	483	719	865	224	429	580	786	1246	1018	976	1043
а) промышленность	211	94	-77	-20	89	226	-151	37	112	87	139	320	285	248
б) сельское хозяйство	331	312	325	350	350	350	315	322	364	372	705	315	308	392
в) городское жилье	140	365	308	153	280	289	61	70	104	327	402	383	383	403
12. Товарно-материальные запасы, всего	-127	281	940	—	110	-991	264	199	177	395	593	263	378	-371
а) промышленность	19	21	162	120	-125	130	77	57	85	122	274	96	177	152
б) торговля	-146	260	778	-119	235	-1121	187	142	92	273	319	167	201	219
13. Чистые инвестиции, транспорт и связь	361	268	192	138	260	257	262	177	209	67	337	320	185	208
<i>В. Чистые инвестиции (8+9+10+11+12+13)</i>	1165	1797	2020	881	1810	351	976	1119	2220	1971	2758	1855	2194	2314
<i>Г. Чистые иностранные инвестиции</i>	-327	-199	-70	-35	18	35	-153	-369	-393	-30	-214	-185	-322	-578
<i>Чистый национальный продукт (А+Б+В+Г)</i>														
Вариант 1	13327	13869	15293	14438	16196	14646	14184	13915	15452	16623	18194	17126	18953	20266
Вариант 2	13520	13940	15342	14528	16254	14554	14013	13415	15165	16492	18188	17091	18815	20266
Население (млн чел.)	133	135	137	139	141	144	146	149	153	157	161	164	168	171
Доход на душу населения (в руб.). Вариант 1	100,2	102,7	111,6	103,9	114,9	101,7	97,2	93,4	101,0	105,9	113,0	104,4	112,8	118,5

**Чистый национальный продукт Российской империи, 1885—1913 гг.,  
в ценах текущего года (млн кредитных руб.)**

	1885	1886	1887	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899
1. Розничные продажи	2052	2096	2409	2364	2319	2364	2365	2409	2587	2810	3034	3123	3257	3524	4461
2. Аренда жилья, всего	456	456	439	472	483	491	504	523	532	535	565	585	604	713	691
а) в городах	313	312	309	318	326	328	336	351	360	358	381	400	417	517	482
б) в деревне	143	144	130	154	157	163	168	172	172	177	184	185	187	196	209
3. Услуги, всего	266	(276)	(286)	297	(306)	(316)	326	(329)	(332)	336	(345)	353	(367)	(382)	(397)
а) пассажирские ж/д перевозки	42			47			51			57		66			
б) связь	12			14			16			17		19			
в) коммунальные услуги	37			45			51			53		60			
г) услуги в домашнем хозяйстве	140			147			155			153		151			
д) медицинские расходы	35			44			53			56		57			
4. Потребление сельскохозяйственных продуктов в аграрных хозяйствах, всего	2477	2219	2699	2932	2471	2573	2364	2991	3151	2715	2679	2696	2779	3594	3875
а) зерновые продукты	1100	899	1084	1138	790	913	829	1336	1411	1037	825	843	954	1525	1663
б) мясные продукты	310	315	360	431	418	395	405	381	402	388	333	343	411	511	484
в) технические культуры	65	60	76	92	91	85	68	87	134	141	240	156	125	136	108
г) молочные продукты	491	487	622	666	662	649	574	570	554	589	696	674	637	670	761
д) иные продукты	511	458	557	605	510	531	488	617	650	560	585	680	652	752	859
5. Содержание армии	65	(63)	(62)	60	(59)	(58)	57	(59)	(60)	62	(63)	64	(69)	(72)	(74)
<i>А. Личное потребление (1 + 2 + 3 + 4 + 5)</i>	5316	(5110)	(5895)	6125	(5638)	(5802)	5616	(6311)	(6662)	(6458)	(6686)	6821	(7076)	(8285)	(9498)
6. Расходы центрального правительства	457			477			569			611		673			

Таблица 1.2 (Продолжение)

	1885	1886	1887	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899
7. Расходы местной администрации	114			125			138			162		187			
8. Государственные капиталовложения, исключая капиталовложения в оборону	37	(39)	(42)	45	(47)	(49)	53	(54)	(58)	62	(66)	72	(77)	(85)	(93)
<i>Б. Расходы правительства, исключая капиталовложения (6 + 7 – 8)</i>	534	(541)	(548)	557	(587)	(620)	654	674	692	711	749	788	(838)	(887)	(939)
9. Инвестиции в увеличение поголовья скота	-8	4	225	243	27	-98	-76	19	26	143	331	61	0	83	43
10. Чистые инвестиции в оборудование, всего	49	55	55	66	70	65	64	65	89	111	120	170	182	223	234
а) сельскохозяйственные	6	6	6	9	6	6	5	7	8	12	12	13	12	14	16
б) несельскохозяйственные	43	49	49	57	64	59	59	58	81	99	108	157	170	209	218
11. Чистые инвестиции в постройки, всего	285	189	193	210	176	279	118	122	34	225	326	162	352	386	396
а) промышленность	61	68	67	76	76	78	-6	50	70	21	96	63	174	78	168
б) сельское хозяйство	164	68	68	68	47	148	87	100	0	102	139	33	32	239	212
в) городское жилье	60	53	58	66	53	53	37	-28	-36	102	91	66	146	69	16
12. Товарно-материальные запасы, всего	108	47	140	47	74	-45	-2	270	291	753	-582	458	497	329	86
а) промышленность	8	38	77	58	-23	-3	20	87	104	75	-36	81	118	109	60
б) торговля	100	9	63	-11	97	-42	-22	183	187	678	-546	377	379	220	26
13. Чистые инвестиции, транспорт и связь	54	74	85	86	85	44	32	159	222	107	141	186	311	235	235
<i>В. Чистые инвестиции (8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)</i>	525	408	750	697	479	294	189	689	720	1401	402	1109	1419	1341	1087

Таблица 1.2 (Продолжение)

	1885	1886	1887	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899
14. Сальдо торгового баланса	102	54	216	395	313	282	329	71	138	100	150	72	125	91	-56
15. Чистые выплаты дивидендов и процентов, репатриация прибыли	-151	-155	-158	-162	-166	-162	-155	-161	-174	-177	-194	-184	-200	-212	-216
16. Чистые расходы туристов и иные статьи	-40	-38	-34	-36	-48	-36	-59	-61	-65	-60	-68	-75	-86	-84	-89
<i>Г. Чистые иностранные инвестиции (14 + 15 + 16)</i>	-89	-139	24	197	99	84	115	-151	-101	-137	-112	-187	-161	-205	-361
<i>Чистый национальный продукт (А + Б + В + Г)</i>	6286	5920	7217	7576	6803	6800	6574	7523	7973	8433	7725	8531	9172	10308	11163

Таблица 1.2 (Продолжение)

	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
1. Розничные продажи	4292	4397	4441	4630	4725	4975	4906	4982	5167	5415	5861	6221	6665	7141
2. Аренда жилья, всего	707	735	790	849	854	914	975	1003	1031	1057	1130	1232	1362	1465
а) в городах	485	500	541	586	591	620	667	681	694	704	746	834	950	1036
б) в деревне	222	235	249	263	263	294	308	322	337	353	384	398	412	430
3. Услуги, всего	414	(436)	(460)	486	(511)	(537)	(564)	593	(625)	(659)	697	(732)	(768)	799
а) пассажирские ж/д перевозки	102			122				146			186			222
б) связь	25			29				38			52			65
в) коммунальные услуги	66			76				97			111			118
г) услуги в домашнем хозяйстве	158			200				222			240			268
д) медицинские расходы	35			59				90			108			126
4. Потребление сельскохозяйственных продуктов в аграрных хозяйствах, всего	3776	3519	4189	3937	4323	4118	3810	4666	5252	5655	5448	5076	6769	6726
а) зерновые продукты	1376	1239	1736	1580	1852	1742	1456	2196	2538	2606	2281	2086	3272	3228
б) мясные продукты	518	533	533	457	461	567	581	549	570	696	743	743	788	720
в) технические культуры	157	156	206	185	190	173	232	256	207	251	191	201	222	256
г) молочные продукты	802	766	766	710	794	782	793	844	1046	1061	1059	1027	1198	1126
д) иные продукты	923	825	948	1005	1026	854	748	821	891	1041	1174	1019	1289	1396
5. Содержание армии	76	(78)	(80)	82	(95)	(110)	(127)	147	(154)	(161)	169	(171)	(173)	175
<i>А. Личное потребление</i> (1 + 2 + 3 + 4 + 5)	9265	(9165)	(9960)	9984	(10508)	(10654)	(10382)	11391	(12229)	(12947)	13305	(13432)	(15737)	16306
б. Расходы центрального правительства	855			879				1070			1195			1707

Таблица 1.2 (Продолжение)

	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
7. Расходы местной администрации	236			283				341			437			643
8. Государственные капиталовложения, исключая капиталовложения в оборону	104	(104)	(104)	105	(105)	(105)	(105)	105	(117)	(133)	144	(138)	(132)	126
<i>Б. Расходы правительства, исключая инвестиции</i> (6 + 7 – 8)	987	(1009)	(1032)	1057	(1112)	(1171)	(1235)	1306	(1351)	(1402)	1488	(1682)	(1934)	2224
9. Инвестиции в увеличение поголовья скота	-63	81	-5	-66	237	-116	-104	-27	749	280	109	-187	143	112
10. Чистые инвестиции в оборудование, всего	211	215	209	219	227	237	230	238	230	248	282	320	358	454
а) сельскохозяйственные	17	27	33	33	32	38	32	35	42	54	60	72	77	73
б) несельскохозяйственные	194	188	176	186	195	199	198	203	188	194	222	248	281	381
11. Чистые инвестиции в постройки, всего	634	702	494	449	664	798	211	398	534	716	1172	938	937	1043
а) промышленность	196	86	-69	-19	82	208	-142	34	103	79	131	282	273	248
б) сельское хозяйство	284	289	324	324	324	296	299	335	339	663	296	296	392	
в) городское жилье	130	332	274	144	258	266	57	65	96	298	378	360	368	403
12. Товарно-материальные запасы, всего	-225	48	769	121	158	-617	522	157	47	315	607	526	506	371
а) промышленность	19	-29	137	95	-114	88	196	55	31	114	194	243	222	152
б) торговля	-244	77	632	26	272	-705	326	102	16	201	413	283	284	219
13. Чистые инвестиции. транспорт и связь	317	233	173	123	229	232	241	161	186	60	300	291	188	208

Таблица 1.2 (Окончание)

	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
<i>В. Чистые инвестиции</i> (8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13)	978	1383	1744	951	1620	639	1205	1032	1863	1752	2614	2026	2264	2314
14. Сальдо торгового баланса	71	164	261	314	371	425	285	198	77	510	353	416	329	128
15. Чистые выплаты дивидендов и процентов, репатриированная прибыль	-220	-211	-230	-237	-230	-243	-232	-290	-309	-322	-345	-367	-394	-401
16. Чистые расходы туристов и иные статьи	-119	-120	-99	-117	-126	-143	-191	-167	-149	-159	-211	-232	-267	-305
<i>Г. Чистые иностранные инвестиции</i> (14 + 15 + 16)	-268	-167	-58	-40	15	39	-138	-259	-381	29	-203	-183	-332	-578
<i>Чистый национальный продукт</i> (А + Б + В + Г)	10962	11390	12678	11952	13255	12503	12684	13470	15062	16130	17204	16957	19603	20266

Таблица 2

**Альтернативные оценки чистого национального продукта  
и национального дохода России в 1913 г. (млн руб.)**

	СССР, территория до 1939 г.	Российская империя
<i>I. Оценки Грегори (1982)</i>		
А. Чистый национальный продукт	17408	20266
«минус» косвенные налоги	783	921
«плюс» государственные субсидии частному сектору	+83	+98
«минус» чистый доход государственных предприятий	631	742
Национальный доход	16077	18701
<i>II. Пропуски, возникшие из-за узости марксистской концепции национального дохода</i>		
А. Продукт, созданный за границей	1058	1244
Б. Чистый продукт правительства	339	399
В. Услуги в домашнем хозяйстве и медицинские услуги	+290	+341
Г. Чистый продукт жилищного сектора	+335	+394
	+772	+908
<i>III. Другие оценки национального дохода России в 1913 г.</i>		
А. 1. Фолкус (1968), исходная	14987	18476
2. Фолкус (1968), расширенная (исходная +II)	16045	19720
Б. 1. Прокопович (1931), исходная	13896	14700
2. Прокопович (1931), расширенная (исходная +II)	14954	15944
В. 1. Госплан—Струмилин (1927), исходная	14538	17108
2. Госплан—Струмилин (1927), расширенная (исходная + II)	15596	18352
Г. 1. Никитский (1927), исходная	14800	17725
2. Никитский (1927), расширенная (исходная + II)	15858	18969

**Источник:** Gregory P. Russian National Income 1885—1913. New York: Cambridge University Press, 1982. P. 66.



### Сравнение темпов роста в различных исследованиях российского национального дохода

Период	Автор и дата публикации	Описание	Годовой темп роста, %
1900—1913	Прокопович (1918)	Национальный доход, марксистская концепция, в ценах 1900 г.	2,6
	Фолкус—Прокопович (1968)	Пересмотр результатов Прокоповича в сторону увеличения	3,1
	Голдсмит* (1961 и 1972)	ВНП в ценах 1900 г., предположения Голдсмита**	2,4
	Варзар (1929)	Временные ряды производства 35 товаров, в ценах 1913 г.	3,1
	Грегори (1982)		3,25
1885—1913	Голдсмит***	Чистый национальный продукт, в ценах 1913 г.	2,75 предельная ошибка (+0,25)
	Варзар****		3,25
	Грегори (1982)		3,4

#### Примечания:

\* 1901—1903 гг. по 1911—1913 гг.

\*\* Предполагается, что сектор услуг растет теми же темпами, что и число занятых в торговле. Прирост поголовья скота составляет 1% в год.

\*\*\* 1883—1913 гг.

\*\*\*\* Данные Варзара для 1887 г. экстраполированы в 1885 г.

**Источники:** Прокопович С.Н. Опыт исчисления народного дохода 50 губерний Европейской России в 1900—1913 гг. М., 1918. С. 5; Falkus M.E. Russia's National Income, 1913: A Reevaluation // *Economica*. N.S. № 137. February 1968; Goldsmith R. The Economic Growth of Tsarist Russia? 1860—1913 // *Economic Development and Cultural Change*. Vol. 9. № 3. April 1961. P. 413; Gregory P. Economic Growth and Structural Change in Tsarist Russia: A Case of Modern Economic Growth? // *Soviet Studies*. Vol. 23. № 3. January 1972. P. 443. Индекс Варзара приводится в: Маслов П.П. Критический анализ буржуазных статистических публикаций. М., 1955. С. 459.

Таблица 4

## Национальный доход России, 1883—1887 по 1909—1913 гг.

Сектор	Индекс роста по периодам			Добавленная стоимость (в руб. 1913 г.)	
	1883—1887	1897—1901	1909—1913	в млн. руб. 1913 г.	% от национального дохода
Сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство	49	70	100	10294	50,7
Фабричное производство	28	65	100	3023	14,9
Ремесленное производство	42	74	100	1311	6,5
Транспорт и связь	17	54	100	1173	5,8
Строительство	43	69	100	1035	5,1
Торговля	53	80	100	1640	8,1
Чистый продукт правительства	33	63	100	565	2,8
Чистый продукт жилищного сектора	52	61	100	743	3,7
Медицинские услуги	37	69	100	126	0,6
Услуги в домашнем хозяйстве	78	81	100	264	1,3
Коммунальные услуги	60	69	100	118	0,6
Национальный доход	43,2	69,2	100	20292	100

Источник: Gregory P. Russian National Income 1885—1913. New York: Cambridge University Press, 1982. P. 66.

## **Сравнительный анализ двух системных кризисов в российской истории (1920-е и 1990-е гг.)**

### **I. Постановка проблемы**

Экономический кризис, происходящий в России в 1990-е гг., по праву можно отнести к числу так называемых системных. В самом деле, глубина и продолжительность нынешнего кризиса во многом обусловлены ликвидацией социалистической экономической системы с гипертрофированной ролью государства и централизованным планированием. Иногда этот кризис также называется переходным; возникло даже целое направление, занимающееся изучением переходных процессов в экономике — транзитология. Это название также имеет право на существование: ясно, что в 1990-е гг в России происходит переход от одной экономической системы к другой. Правда, если с исходным пунктом перехода, т.е. с системой, от которой происходит переход, все более или менее ясно, то определение конечного пункта вызывает проблемы. Наверное, речь должна идти о капитализме, но сам этот термин, в отличие от XIX в., ныне подвергся сильной эрозии, стал весьма расплывчатым и постепенно переходит в разряд архаизмов. Сегодня стало очевидно, что «капитализмов» может быть много — от Колумбии и Индонезии до Швеции и Японии, — и объединять эти столь несхожие экономические системы под одним названием вряд ли правомерно.

Но, так или иначе, факт системной трансформации в российской экономике не вызывает сомнений. В то же время системный характер этого кризиса порождает определенные трудности с точки зрения его изучения и осмысления. Как показывает опыт исследования так называемых деловых циклов, полноценный анализ конкретного кризиса, его закономерностей и особенностей становится возможен только при накоплении определенного

---

\* Полетаев Андрей Владимирович — доктор экономических наук, профессор (Институт мировой экономики и международных отношений РАН).

\*\* Савельева Ирина Максимовна — доктор исторических наук (Институт мировой экономики и международных отношений РАН).

числения наблюдений, которые позволяют выявить общие механизмы кризисных процессов. Учитывая, что системные кризисы, в отличие от циклических, — событие достаточно редкое, неудивительно, что большинство исследователей пытается использовать данные кросс-странового типа, анализируя и сопоставляя кризисы, происходящие в бывших восточноевропейских социалистических странах и бывших республиках СССР. Этот подход достаточно плодотворен, и он действительно позволил выявить ряд общих черт, присущих системным кризисам в экономике постсоветских стран<sup>1</sup>.

Вместе с тем межстрановые сопоставления вызывают ряд методологических сложностей. Не всегда ясно, в частности, чем именно обусловлены отличия кризисных процессов в России от происходящего в других странах — размерами территории, длительностью существования социалистической системы или загадочной «русской душой». С этой точки зрения представляет интерес сопоставление нынешнего системного кризиса в экономике России не в пространстве, т.е. с другими постсоветскими странами, а во времени, т.е. с событиями семидесятипятилетней давности.

В рамках этого подхода мы попытаемся проверить гипотезу о том, что *сходные по масштабу и скорости системные преобразования в экономике порождают сопоставимые по интегральным характеристикам хозяйственные кризисы.*

Конечно, сравнение двух явлений, разнесенных во времени, не менее рискованно, чем сопоставление в пространстве. Одни соображения склоняют в пользу такого сравнения, другие — предостерегают против него. Пожалуй, основной аргумент в поддержку данного подхода состоит в том, что на той же территории такими же (по национально-психологическому типу) людьми проводились системные преобразования, сопоставимые по масштабу и глубине с реформами 1990-х гг. Суть этих преобразований в обоих случаях состояла в радикальном изменении форм собственности, осуществляемом волевым способом в короткий исторический период в условиях явного раскола общества. Исходные условия кризисов 1920-х и 1990-х гг. вполне сопоставимы, идет ли речь о численности населения, территории или продолжительности существования предшествующей экономической системы (с 1861 до 1917 г. прошло 56 лет, а с 1917 до 1991 г. — 74 года). Наконец, оба кризиса происходили на фоне политического распада империи, национальных и этнических конфликтов и обусловленного этими процессами разрыва экономических связей.

Но в какой мере указанные сопоставимые характеристики предопределяют сходство экономической динамики в двух системных кризисах? Ведь существует достаточно много аргументов

против результативности такого сопоставления. Прежде всего, смена форм собственности тогда и сейчас происходила в разных направлениях: национализация—приватизация. Современный вариант в этом смысле вообще не имеет исторических прецедентов, ибо речь идет не о реституции, т.е. не о возврате собственности прежним собственникам или хотя бы институтам.

Помимо указанных системообразующих различий, между двумя системными кризисами существуют и другие очевидные и значительные отличия, которые определяют их экономическую фактуру. Назовем лишь некоторые из них.

Прежде всего, не сопоставимы масштабы разрушений и потерь, в первую очередь людских. Гражданская война, как известно, привела к дезинтеграции страны и полному распаду системы хозяйственных связей. В 1990-е гг., несмотря на острые социально-политические конфликты и даже военные конфликты (самый тяжелый из них — война в Чечне), российское общество смогло избежать гражданской войны.

Второе отличие состоит в степени радикализма («большевизма») экономической политики в двух системных кризисах. Экономический коллапс, последовавший за революцией 1917 г., был не только результатом опустошительной гражданской войны. Как известно, после революции 1917 г. большевистское правительство не просто приступило к радикальным экономическим реформам. Оно предприняло так называемую «кавалерийскую атаку на капитал», попытавшись национализировать все до последнего гвоздя. В результате экономика оказалась полностью разрушенной и парализованной.

Этим обусловлено третье отличие, относящееся к сфере экономической политики, — тактическое. В первом случае, после того как атака на частную собственность захлебнулась, было предпринято «временное отступление» под названием «новая экономическая политика» (нэп), и с 1922 г. процесс реформ и системных преобразований принял более планомерный характер. В 1990-е гг. системные изменения в экономике, несмотря на весьма высокие темпы, шли достаточно постепенно и плавно (хотя в 1992 г. также были предприняты некоторые весьма радикальные действия — прежде всего речь идет о либерализации цен и внешней торговли). Видимо, дозированная мера «большевизма» в реализации экономических целей до сих пор позволяла правительству обходиться без резкой смены тактики: приостановки процесса приватизации, усиления государственного контроля и других шагов, на которых все время настаивает левая оппозиция, (т.е. введения «нэпа наоборот»).

Наконец, очевидно, что два сравниваемых нами периода не сопоставимы по уровню экономического развития, достигнутого

к моменту начала преобразований. При этом уровень развития определяет не только показатели душевного производства и потребления, т.е. уровень жизни в широком смысле, но и структуру экономики, и прежде всего соотношение между промышленностью и сельским хозяйством. С социальной же точки зрения эти различия выражаются в соотношении индустриального и аграрного типов общественного устройства и сознания.

Не сбрасывая со счетов все эти более чем существенные отличия, мы все же полагаем, что сопоставление системных кризисов 1920-х и 1990-х гг. может пролить дополнительный свет как на текущую ситуацию, так и на развитие экономики в первой четверти XX в.

Для сопоставления двух кризисов в качестве исходных точек мы выбираем годы революций — соответственно, 1917 и 1991 гг. Хотя термин «революция» практически не используется применительно к событиям августа 1991 г., мы тем не менее считаем его в данном случае вполне правомерным. И в том, и в другом случае переворот или политические стычки, произошедшие в столицах (соответственно, Петрограде и Москве), привели к власти силы, обладавшие политической волей для реализации революционных изменений как в политической, так и в экономической системах. Заметим также, что в обоих случаях к моменту революции экономика страны была довольно сильно разрушена и уже находилась в состоянии кризиса. В частности, наблюдались существенные перебои с обеспечением продовольствием, усилилась инфляция и т.д. Очень важно и то, что новые тенденции уже зрели в недрах старого режима. В первом случае — централизация и усиление государственного контроля (вплоть до продрозверстки), связанные с Первой мировой войной, во втором — попытки оживить частную инициативу (поощрение индивидуальной трудовой деятельности, кооперативов и т.д.). События 1917 и 1991 гг. во многом были спровоцированы политическими (включая экономическую политику) ошибками, просчетами и промахами (а то и просто бездарностью) предшествующих правительств — царского и Временного перед революцией 1917 г. и коммунистического («горбачевского») перед революцией 1991 г.

Заметим попутно, что встречающееся иногда в общественной полемике и даже научных дискуссиях мнение о том, что события 1991 г. являлись контрреволюцией, вряд ли правомерно. Политическая контрреволюция обычно рассматривается как постскриптум к истории революции, восстанавливающий дореволюционные порядки. В 1990-е же годы происходила не реставрация политической системы самодержавия, а создание какого-то варианта демократического общества. Точно так же нельзя всерьез говорить о реставрации экономической системы царской России:

слишком разнятся уровни развития преимущественно аграрной экономики 1917 г. и промышленной экономики 1991 г. То же относится и к социальной системе. Ясно, что модернизированное общество с индустриальной экономикой не может вернуться назад, к состоянию традиционного аграрного общества с архаичной политической системой.

Вместе с тем вопрос о реставрации, на наш взгляд, заслуживает отдельного обсуждения, если поставить его в ином контексте. Как писал А. де Токвиль почти полтора века назад, анализируя историю Великой французской революции, она «имела в своем развитии две отчетливо различающиеся фазы. Первая из них — когда французы, казалось, стремились полностью уничтожить свое прошлое; вторая же — когда они попытались частично заимствовать из этого прошлого»<sup>2</sup>. В революцию 1917 г. две указанные фазы также были выражены весьма отчетливо: в сфере экономической политики заимствование из прошлого началось уже через несколько лет после революции. В 1990-е гг. признаков этой второй фазы пока не наблюдается: оппозиция слишком слаба, чтобы заставить правительство восстановить некоторые элементы (социалистического) прошлого, а правительство недостаточно сильно, чтобы самому решиться на это. Но, возможно, период частичной реставрации прошлого еще наступит и в ходе нынешней революции, и остается лишь надеяться, что подобная реставрация не приведет к новым экономическим, политическим и социальным потрясениям.

## **II. Системные преобразования**

Ядром экономических системных преобразований 1920-х и 1990-х гг. был процесс изменения форм собственности. Роль государства (включая централизованное планирование), которое считают основным параметром, определяющим отличия между централизованно-планируемой и рыночной системами хозяйства, является, на наш взгляд, вторичным фактором. Только при превышении некоторого критического уровня государственной собственности государство может осуществлять планомерный контроль над экономикой, заставляя ее развиваться в нужном ему направлении. Поэтому именно перераспределение собственности от частной к государственной в 1920-е гг. и обратное перераспределение в 1990-е являются ядром системных преобразований в обоих периодах.

В Таблице 1 мы попытались свести воедино достаточно разрозненную информацию об изменении структуры собственности в экономике в 1920-е и 1990-е гг. При этом следует отметить, что в обоих случаях соответствующие данные, публикуемые офици-

альной статистикой, имеют явно выраженную идеологическую окраску, что проявляется прежде всего в трактовке смешанных форм собственности.

Таблица 1

Структура продукции и капитала по формам собственности,  
1922—1996 гг. (%)

Показатель	СССР				РФ	
	1922	1924	1928	1937	1991	1996
Национальный доход/продукт:						
государственный сектор						30,0*
смешанный сектор						43,0
частный сектор	70,0	65,0	56,0	0,9		27,0
Продукция промышленности:						
государственный сектор			69,4	90,3	96,5	11,0
смешанный сектор			13,0	9,5	1,0	63,5
частный сектор	31,7	23,7	17,6	0,2	2,5	25,5
Продукция сельского х-ва:						
государственный сектор					43,0	
смешанный сектор					57,0	
частный сектор	98,5	98,5	96,7	1,5	0,0	2,0
Розничный товарооборот:						
государственный сектор					75,7	9,4
смешанный сектор					21,9	13,4
частный сектор	73,6	52,7	23,6	0,0	2,4	77,2
Основные фонды:						
государственный сектор					90,5	45,0
смешанный сектор					7,3	
частный сектор	65,1	65,0	64,9	1,0	2,2	
Инвестиции:						
государственный сектор		40,7**			88,1	32,0
смешанный сектор		0,7**			9,7	52,0
частный сектор		58,5**			2,2	16,0
Жилой фонд (городской):						
государственный сектор					79,2	49,0
смешанный сектор					0,5	6,7
частный сектор	58,2				20,4	44,3
Ввод жилья (городского):						
государственный сектор					84,3	25,7***
смешанный сектор					10,0	31,5***
частный и личный сектор		53,7**			5,7	42,6***
в т. ч. личный		53,7**			5,7	29,1

\* Оценка за 1997 г.

\*\* Средняя за 1918—1928 гг.

\*\*\* Включая сельскую местность.

В советской статистике в основном публиковались сведения о доле так называемого «социалистического сектора», в который



включались не только чисто государственные предприятия, но и все виды предприятий смешанной собственности — кооперативные, общественные и даже, в случае с сельским хозяйством, личные приусадебные хозяйства. В свою очередь, в статистике 1990-х гг. в основном фигурируют данные о «негосударственном» секторе, в который опять-таки включаются все смешанные формы собственности, в том числе и с участием государства. Не дают представления о реальных процессах в сфере владения собственностью и сведения о так называемой «приватизации» предприятий, т.к. «приватизированными» считаются все акционированные предприятия, включая те, в которых контрольный пакет акций принадлежит государству (не говоря уже о меньших долях пакета акций и так называемых «золотых акциях», также являющихся выражением прав собственности государства).

Таким образом, оценки, приведенные в Таблице 1, могут дать лишь самую общую картину происходивших изменений, но даже эти общие тенденции являются достаточно выразительными. Так, в промышленности в 1920-е гг. за пять лет после революции доля частного сектора в объеме выпускаемой продукции снизилась с почти 100% до 32%. В 1990-е гг. доля частного сектора в продукции промышленности выросла с нуля до 26%, а доля государственных предприятий (включая муниципальные) уменьшилась с 97% в 1991 г. до 11% в 1996 г.

Что же касается трактовки предприятий, которые обозначаются в официальной статистике как «смешанные», то, на наш взгляд, их действительно следует рассматривать как представляющих некую смешанную, точнее, неопределенную форму собственности. Во-первых, в капитале многих из этих предприятий имеется некая (неизвестная нам) доля государственной собственности. Во-вторых, что еще более важно, большинство этих предприятий остается по существу «социалистическими». Несмотря на акционерную форму организации, они продолжают действовать крайне неэффективно, в частности, сохраняя бартерную форму обмена продукцией, что никак не свойственно капиталистическим предприятиям. По оценкам Госкомстата, в 1997 г. около 70% промышленной продукции реализовывалось по бартеру; ясно, что такая нерыночная форма товарообмена прежде всего присуща государственным и так называемым «смешанным» предприятиям, и в гораздо меньшей степени — частным.

Оценки структуры форм собственности в сельском хозяйстве также нуждаются в некоторых пояснениях. В источниках советского периода продукция, произведенная в колхозах, включалась в «социалистический сектор», равно как и продукция, произведенная в личных подсобных хозяйствах. Думается, что этот подход был достаточно справедливым: колхозы, равно как и тесно

связанные с их существованием «личные подсобные хозяйства», являлись порождением советского строя. Таковыми они остаются и в настоящее время. Поэтому для 1991 г. к разряду «государственной» мы отнесли продукцию совхозов и межколхозных производственных объединений, а к «смешанной» — суммарную продукцию колхозов и личных подсобных хозяйств.

После начала реформ в статистических изданиях стала использоваться иная классификация сельскохозяйственной продукции по типу производителей — продукция сельскохозяйственных предприятий (без разделения на государственные, кооперативные и акционерные), продукция личных подсобных и, наконец, фермерских хозяйств. Очевидно, что фермерские хозяйства явно представляют частную форму собственности, а личные подсобные хозяйства — смешанную. Что касается разделения продукции «сельхозпредприятий», то основную ее часть также следует отнести к «смешанной» (в том числе и продукцию колхозов и совхозов, формально перерегистрировавшихся в качестве акционерных предприятий). Доля государственного сектора здесь, к сожалению, остается неизвестной.

В отличие от промышленности, в сельском хозяйстве доля частного сектора практически не изменилась ни в первой половине 1920-х, ни в первой половине 1990-х гг. Через пять лет после начала реформ 1920-х гг., т.е. в 1922 г., лишь 1,5% продукции сельского хозяйства производилось в государственном и кооперативном секторе. Соответственно, лишь 2% сельскохозяйственной продукции производилось в частном секторе в 1996 г. — пятом году реформ 1990-х.

Если развитие системных преобразований в промышленности и сельском хозяйстве в 1920-е и 1990-е гг. имеет определенное сходство, то в торговле ситуация в этих двух периодах складывалась по-разному. В 1922 г., т.е. через пять лет после начала реформ 1920-х гг., 74% розничного товарооборота (включая общественное питание) осуществлялось частным сектором. В 1996 г. доля частного сектора в розничном товарообороте составляла 77% (т.е. чуть больше, чем в 1922 г.) по сравнению с 2,4% в 1991 г. Иными словами, если в 1920-е гг. за пять лет реформ доля «не частного» сектора выросла до 26%, то в 1990-е гг. она сократилась с 98% в 1991 г. до 23% в 1996 г.

Что касается транспортной сферы, то здесь данные за 1920-е гг., к сожалению, отсутствуют, и мы не можем провести прямые сопоставления с 1990-ми гг. Известно только, что в январе 1918 г. был национализирован торговый флот (морской и речной), а в июле 1918 г. — издан Декрет о национализации железных дорог (тем же Декретом объявлялась национализация крупных промышленных предприятий), юридически закрепивший государст-

венную экспроприацию частных железных дорог, произошедшую в первые месяцы 1918 г. Что касается автомобильного и воздушного транспорта, то в 1920-е гг. он фактически отсутствовал или, по крайней мере, не занимал сколько-нибудь заметного места ни в грузовых, ни в пассажирских перевозках.

Переходя к современной ситуации, напомним, что в 1991 г. практически все перевозки выполнялись государственными транспортными организациями, так что долю государственного сектора во всех видах транспорта можно считать близкой к 100% (оставляя в стороне небольшой объем коммерческих перевозок владельцами личных легковых автомобилей). Ситуацию, сложившуюся к 1996—1997 гг., характеризуют оценки, приведенные в Таблице 2. К сожалению, и здесь мы не располагаем данными о деятельности смешанных предприятий, так что можно констатировать лишь значительное сокращение (до 10 и менее процентов) доли государственных предприятий, особенно на водном транспорте. Столь же значительно сократилась доля государственных предприятий в грузовых автомобильных перевозках. Чуть менее значительно снизилась доля государственных авиапредприятий, однако, учитывая, что приведенные в Таблице 2 оценки относятся лишь к регулярному сообщению и не фиксируют объем чартерных перевозок, реальное сокращение доли государственного сектора на воздушном транспорте является более масштабным.

Таблица 2

**Доля государственного и муниципального сектора  
в транспортных перевозках, 1996—1997 гг. (%)**

Виды транспорта	Грузовые перевозки		Пассажирские перевозки	
	1996	1997	1996	1997
Железнодорожный	100	100	100	100
Автомобильный	11	11	85	85
Морской	1	1	10	9
Речной	6	6	10	7
Воздушный (регулярные рейсы)	37	34	41	35

По существу, лишь в пассажирских автомобильных перевозках (т.е. в автобусном сообщении) и на железнодорожном транспорте государство сохраняет прочные позиции, что, впрочем, типично и для многих развитых капиталистических стран.

Суммарные оценки доли различных форм собственности в производстве национального продукта являются достаточно условными (см. выше Таблицу 1), поэтому здесь трудно проводить прямые сопоставления. Как в 1920-е, так и в 1990-е гг. эти оценки в наибольшей степени отражали влияние идеологии, в том

числе и в форме подачи этих оценок. Так, по данным советских источников, в 1922 г. 30% национального дохода производилось в «социалистическом» секторе (т.е. в государственном и кооперативном). По оценкам Министерства экономики РФ, в 1997 г. 70% ВВП производилось в «негосударственном» секторе (т.е. в частном и «смешанном»). Таким образом, получается, что в целом процесс разгосударствления экономики в 1990-е гг. шел быстрее, чем процесс ее огосударствления в 1920-е. Однако в значительной мере это обусловлено различиями в удельном весе сельского хозяйства, которое в обоих случаях оставалось наименее затронутым реформами сектором экономики.

Наконец, изменение форм собственности может быть прослежено и в сфере распределения материально-вещественных активов (так называемых основных производственных и жилых фондов) и в соответствующей динамике накопления (Таблица 1). В первой половине 1920-х гг. примерно  $\frac{2}{3}$  производственных фондов (включая скот) оставалось в руках частного сектора, а его доля в инвестициях в основной капитал составляла почти 60%. Точно так же и основная часть городского жилого фонда (около 60%) и вновь вводимой жилой площади (около 55%) оставалась собственностью населения, несмотря на принятый еще в августе 1918 г. Декрет об обобществлении городского жилого фонда.

Что касается 1990-х гг., то в ходе нынешних реформ доля городского жилья, находящегося в личной собственности, увеличилась с 14,9% в 1991 г. до 36,2% в 1996 г., а общая доля частного и личного жилья за те же годы выросла с 20% до 44%. В несколько меньшей степени возросла доля личной собственности во вновь вводимом жилье — с 6% в 1991 г. до 29% в 1996 г., а общая доля частного и индивидуального жилого строительства (включая сельскую местность) достигла в 1996 г. 43%. Заметим, что более низкая доля населения в новом строительстве по сравнению с долей находящегося в собственности населения жилого фонда объясняется приватизацией городского жилья, которая также шла довольно интенсивно в первой половине 1990-х гг. На конец 1997 г. было приватизировано 14,9 млн жилых помещений, т.е. около 44% государственного и муниципального жилищного фонда 1991 г. (включая дома в сельской местности).

Подводя некоторые итоги, можно сказать, что в 1990-е гг. темпы системных преобразований в экономике не уступали темпам большевистских реформ 1920-х гг. Поэтому по масштабам и скорости системных преобразований, проявляющихся прежде всего в изменении форм собственности, периоды 1920-х и 1990-х гг. вполне сопоставимы между собой и могут рассматриваться как явления одного порядка. Это, в свою очередь, дает основа-

ния для сравнения последствий этих системных преобразований для экономики, т.е. вызванных ими экономических кризисов.

### III. Экономические последствия

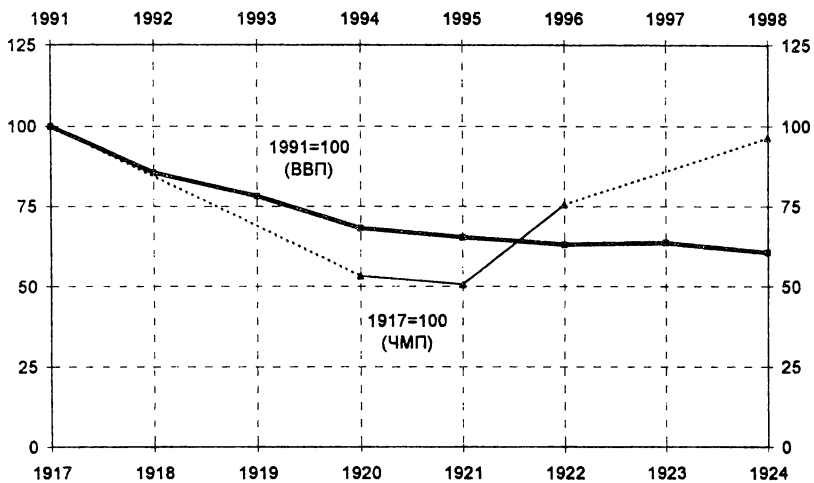
Сравнение экономических кризисов 1920-х и 1990-х гг. мы проводим по единой методике. В качестве базового года берутся годы революций, соответственно, 1917 г. и 1991 г. Значение каждого показателя в год революции принимается за 100, после чего можно сравнить динамику данного показателя в двух послереволюционных периодах. Поскольку к моменту написания данной работы последние данные за 1990-е годы оканчивались 1998 г., мы сопоставляли, соответственно, два восьмилетних периода — 1917—1924 и 1991—1998 гг. Список использованных нами источников статистических данных (преимущественно официальные государственные публикации) для обоих периодов приведен в конце данной статьи. Детальный сравнительный анализ статистической информации о развитии экономики России в XX в. уже был проведен нами в другой работе<sup>3</sup>, поэтому здесь мы будем ограничиваться лишь самыми краткими методическими пояснениями при рассмотрении отдельных показателей.

#### 1. Национальный продукт

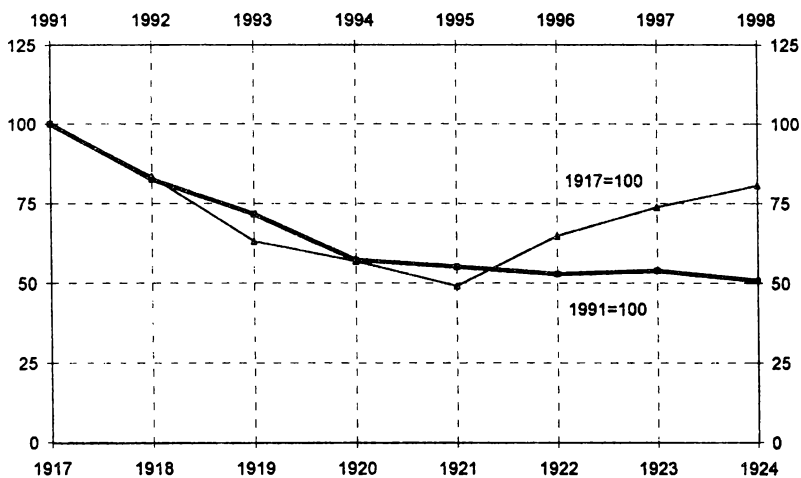
Оценки этого наиболее общего показателя, пожалуй, наименее надежны и сопоставимы. Для 1920-х гг. имеется показатель «произведенного национального дохода», или «чистого материального продукта (ЧМП)», представляющего собой оценку чистой продукции отраслей материального производства, транспорта и торговли. Этот показатель, введенный советскими статистиками в 1930-е гг., рассчитывался первоначально в ценах 1926/27 хозяйственного года (х.г.). В 1990-е гг. Госкомстат РФ при помощи международных организаций начал рассчитывать показатель валового внутреннего продукта (ВВП). Реальная динамика этого показателя рассчитывается в так называемых сопоставимых ценах, т.е. ценах предшествующего года. На основе рассчитываемых таким образом годовых темпов роста может быть построен условный базисный индекс (см. Рисунок 1.1). Понятно, что эти два показателя не вполне сопоставимы между собой. Кроме того, динамика обоих показателей подвержена искажениям, связанным со спецификой ценовой структуры конца 1920-х и начала 1990-х гг.

В связи с этим целесообразно рассмотреть другой показатель, дающий представление об агрегатной динамике произведенного материального продукта — суммарный объем валовой продукции

## Национальный продукт



## Валовая продукция промышленности и сельского хозяйства



промышленности и сельского хозяйства в неизменных ценах. Этот показатель для 1920-х гг. (в ценах 1913 г.) был впервые рассчитан Госпланом в 1929 г. при подготовке контрольных цифр первой пятилетки. Данные оценки считаются одними из наиболее достоверных для рассматриваемого периода, т.к., с одной стороны, они уже обладают достаточной полнотой охвата, отсутствовавшей у большинства публиковавшихся в 1920-е гг. индикаторов развития промышленности и сельского хозяйства, с другой стороны, они еще не столь подвержены идеологическим искажениям, как показатели, рассчитанные в 1930-е гг. и воспроизведенные во всех официальных публикациях ЦСУ вплоть до распада СССР. Единственная корректировка, которой мы подвергли данный показатель и его компоненты (объем валовой продукции промышленности и сельского хозяйства), — приведение данных за хозяйственные годы к календарным годам на периоде 1921—1926 гг. Эта корректировка существенна главным образом для сельского хозяйства, где годовой урожай в значительной части относился на последний квартал года, т.е. оказывался приписанным к следующему хозяйственному году. В частности, наиболее неурожайный 1921 г. в системе хозяйственных годов оказывался 1921/22 х.г.

Сопоставимый показатель суммарной валовой продукции промышленности и сельского хозяйства для 1990-х гг. мы оценили в ценах 1997 г., когда уже в основном были выправлены искажения рыночных ценовых пропорций, существовавшие при социалистической системе. Эти два показателя мы приводим на Рисунке 1.2. Здесь, правда, следует отметить, что, при общей схожести динамики в 1917—1924 и 1991—1998 гг., структура этого показателя претерпела существенные изменения. Если в 1917 г. отношение валовой продукции промышленности к валовой продукции сельского хозяйства составляло 0,6:1, то в 1991 г. то же соотношение равнялось 6,5:1.

## 2. Продукция промышленности

Для оценки динамики промышленного производства в 1920-е гг. мы использовали показатель валовой продукции промышленности в ценах 1913 г., рассчитанный Госпланом в 1929 г. На наш взгляд, этот показатель точнее отражает изменение промышленного производства в 1920-е гг., чем рассчитанный ЦУНХУ в 1930-е гг. показатель объема промышленного производства в ценах 1926/27 х.г. Это подтверждается и примерным совпадением оценок Госплана с индексом физического объема производства, рассчитанным Дж.У.Наттером для крупной промышленности.

Впрочем, все существующие показатели дают примерно одну и ту же картину: в 1923 г. промышленное производство составляло приблизительно такую же долю от предреформенного 1917 г., как и в 1997 г. по сравнению с 1991 г. (см. Рисунок 2.1). А на седьмом году кризиса 1920-х гг. (в 1924 г.) относительный уровень промышленного производства по сравнению с предреформенным объемом был уже существенно выше, чем в кризисе 1990-х (в 1998 г.). Как и в случае с динамикой национального продукта, кризис в промышленности в 1920-е гг. был более глубоким, но менее продолжительным, чем в 1990-е, и по величине интегральных потерь нынешний кризис не уступает предшествующему.

Рисунок 2.1

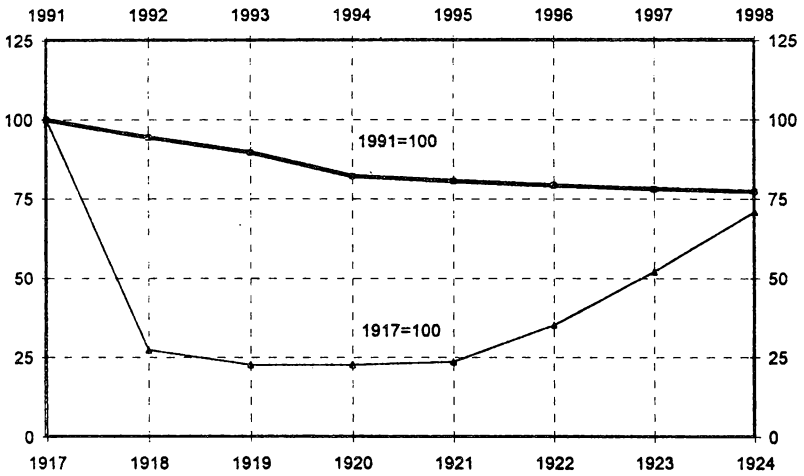


Особый интерес представляют сопоставления на уровне отдельных отраслей, точнее, репрезентативных отраслевых продуктов. Здесь наглядно проявляются некоторые структурные различия промышленных кризисов 1920-х и 1990-х гг. В качестве отраслевых представителей мы взяли следующие однородные товары, динамика производства которых в обоих кризисах может быть сопоставлена между собой:

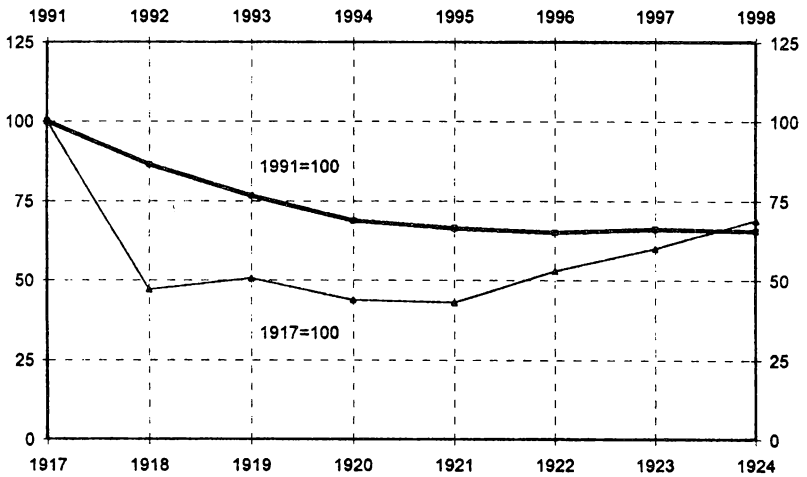
- электроэнергия (электроэнергетика);
- уголь и нефть (топливная промышленность);
- сталь (черная металлургия);
- бумага (деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность);
- цемент (промышленность стройматериалов);
- ткани и обувь (легкая промышленность).



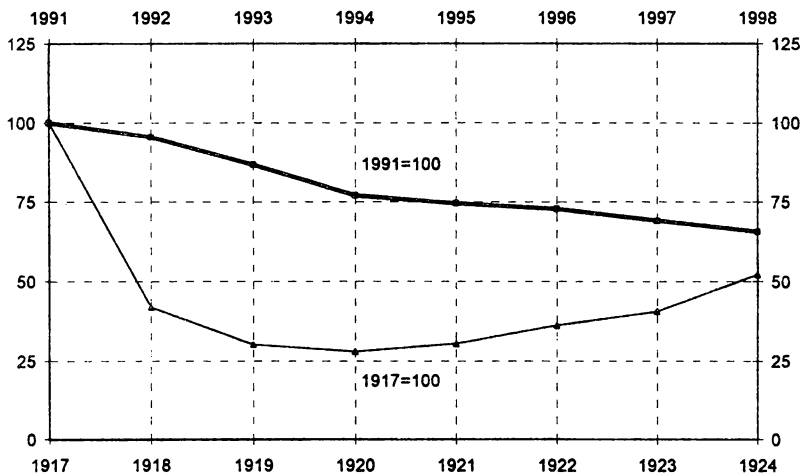
## Производство электроэнергии



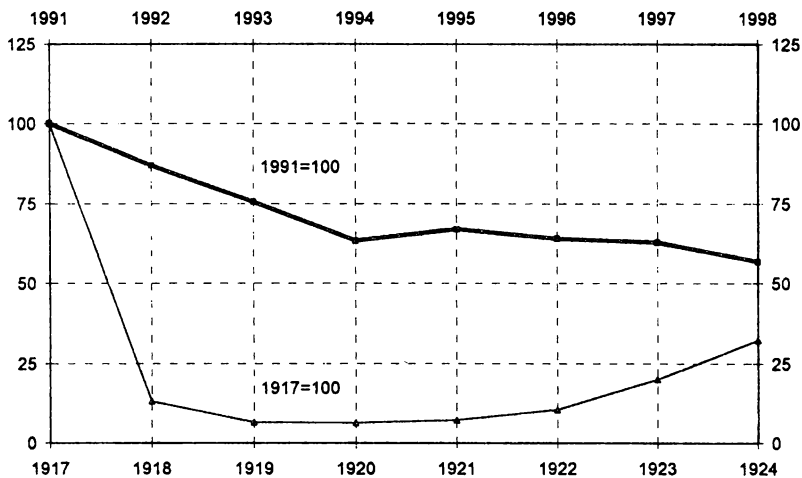
## Добыча нефти



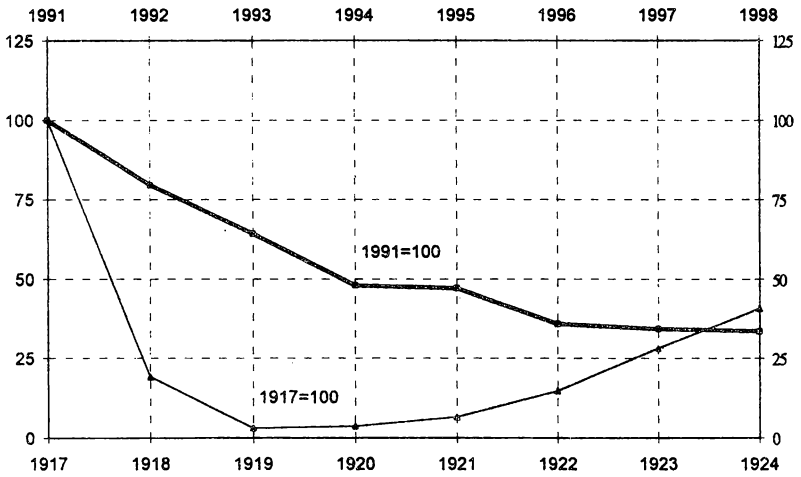
## Добыча угля



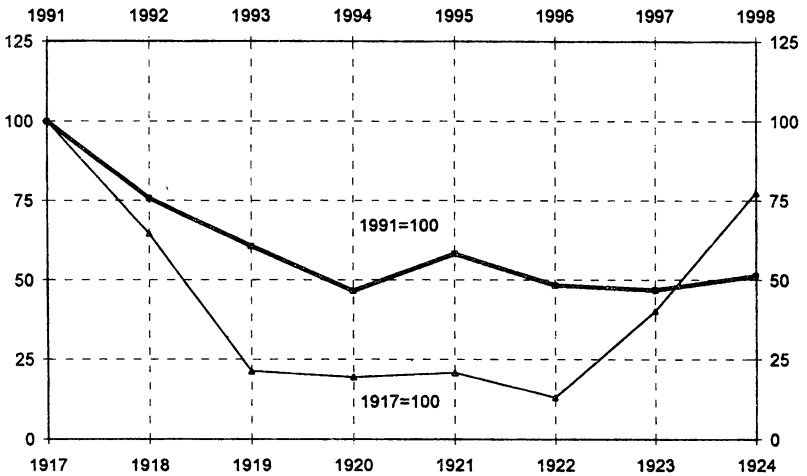
## Выплавка стали



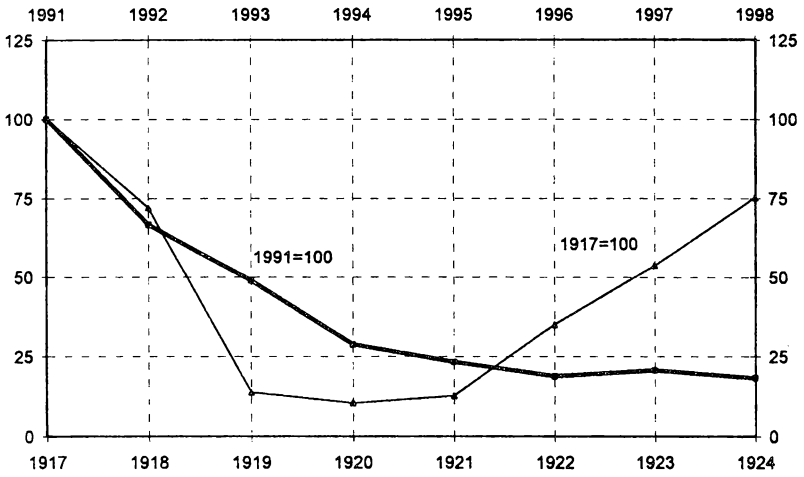
## Производство цемента



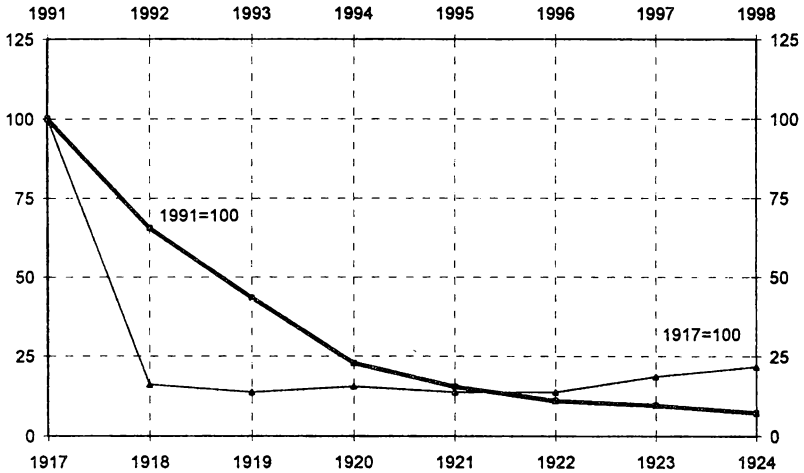
## Производство бумаги



## Производство тканей



## Производство обуви



К сожалению, мы не можем сопоставить динамику производства продукции машиностроения и химической промышленности в силу изменения номенклатуры выпускаемой продукции, а данные по пищевой промышленности за 1920-е гг. не отражают динамику производства пищевых продуктов в силу высоко удельного веса натурального хозяйства в аграрной экономике. Тем не менее выделенные нами товары позволяют выявить основные отраслевые структурные характеристики двух рассматриваемых нами промышленных кризисов.

В большинстве отраслей падение производства в 1920-е гг. было более значительным (относительно предреформенного уровня), чем в 1990-е гг. (см. Рисунки 2.2—2.7). Исключение составляет легкая промышленность, где в 1990-е гг. производство тканей сократилось примерно так же, а обуви — сильнее, чем в 1920-е гг. (Рисунки 2.8—2.9). Далее, в отличие от нынешнего кризиса, в нескольких отраслях на пятом-седьмом году кризиса начался быстрый рост выпуска продукции — речь идет, в частности, о производстве электроэнергии, бумаги, цемента и тканей. В производстве угля, нефти, стали и обуви депрессивная ситуация сохранялась примерно столь же длительное время, как и в 1990-е гг, и на седьмом-восьмом году после начала реформ производство все еще было существенно меньше, чем в дореформенный период.

На седьмом году кризиса 1990-х гг. (т.е. в 1998 г.) по сравнению с седьмым годом кризиса 1920-х гг. (т.е. 1924 г.) более высокий уровень производства относительно предкризисного максимума наблюдался в производстве электроэнергии, угля и стали. В добыче же нефти и производстве цемента, бумаги, тканей и обуви относительная величина выпуска продукции на седьмом году кризиса 1920-х гг. уже превосходила соответствующие показатели 1998 г.

### 3. Сельское хозяйство

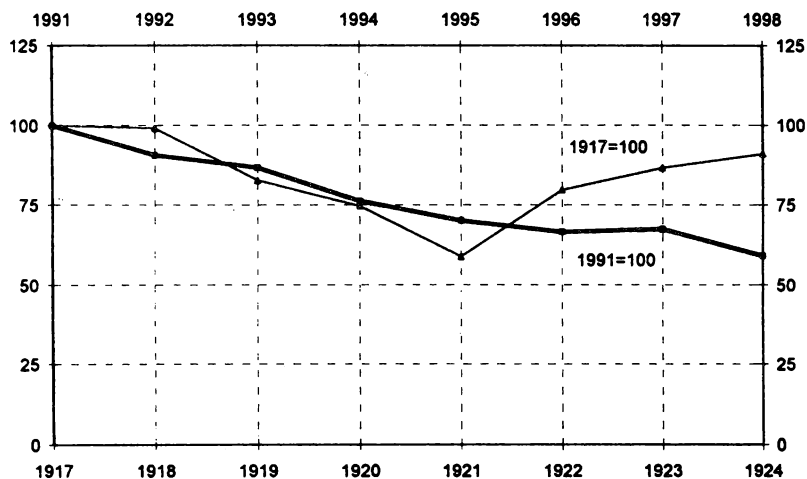
Если в промышленности кризис 1920-х гг. был в целом более тяжелым, чем в 1990-е гг., то в сельском хозяйстве наблюдается обратная ситуация. Глубина сокращения производства сельскохозяйственной продукции в целом и отдельных товаров (зерна, картофеля, мяса, молока и т.д.) была в обоих кризисах примерно одинаковой, но уже на пятом году после революции 1917 г. начался некоторый рост производства в сельском хозяйстве, чего не наблюдается пока в 1990-е гг. (см. Рисунок 3.1).

К сожалению, данные об урожае большинства сельскохозяйственных культур (кроме зерновых) за 1917—1919 гг. отсутствуют, поэтому при анализе погодовой динамики мы вынуждены ограничиться рассмотрением данных о производстве зерна, мяса и

молока. В качестве показателя валовой продукции сельского хозяйства мы опять-таки воспользуемся оценками Госплана об объеме сельскохозяйственной продукции в ценах 1913 г., сделанными в конце 1920-х гг. (переведа данные за хозяйственные годы в календарные). Что касается показателей динамики валовой продукции сельского хозяйства и отдельно — растениеводства и животноводства в ценах 1926/27 х.г., сделанных ЦУНХУ в 1930-е гг. и несколько скорректированных ЦСУ в конце 1950-х гг., эти оценки представляются нам менее надежными. Во-первых, эти показатели были рассчитаны не за все годы первого послереволюционного десятилетия (в частности, отсутствуют данные за 1918—1919 гг.). Во-вторых, как и в случае с динамикой промышленного производства, оценки ЦУНХУ для второй половины 1920-х гг. по идеологическим причинам явно завышают темпы роста производства и дают искаженную картину экономической динамики, не подтверждающуюся данными о производстве отдельных товаров.

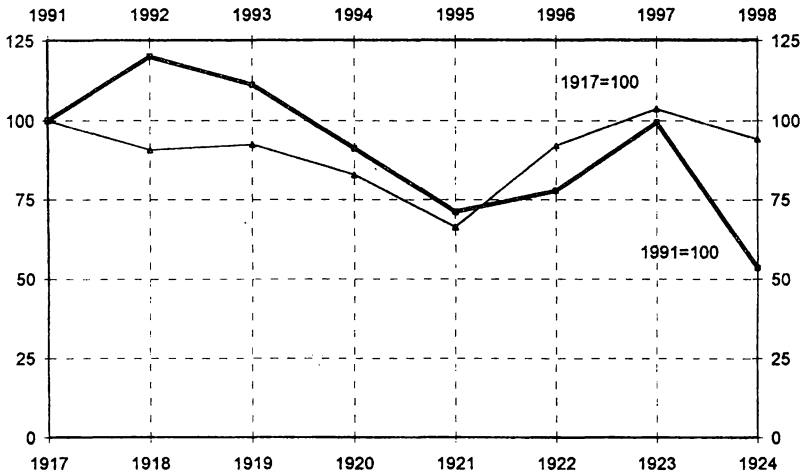
Рисунок 3.1

### Сельскохозяйственная продукция

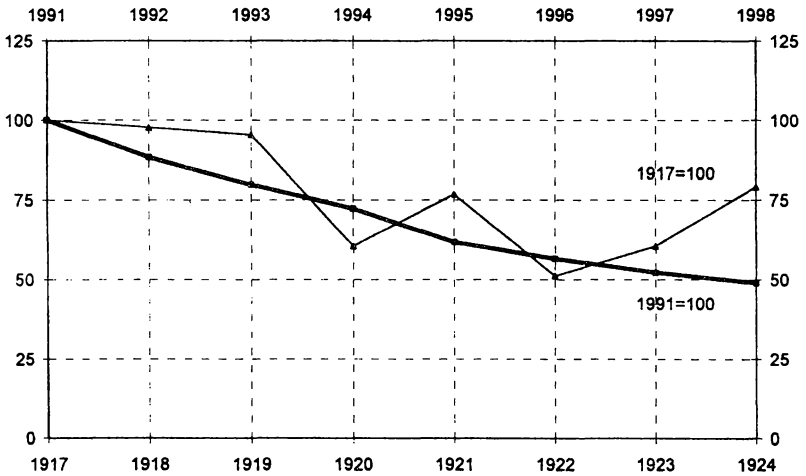


В целом динамика производства отдельных сельскохозяйственных товаров, как и общего объема сельскохозяйственной продукции, на периодах 1918—1922 и 1922—1926 гг. практически идентична (см. Рисунки 3.2—3.4). Особое внимание обращает на себя забавное совпадение динамики сбора зерновых: в обоих кризисах наименее урожайными оказались четвертый и седьмой годы после революции, соответственно, 1921/1995 и 1924/1998 гг. (Рисунок 3.2). Точно так же в течение первых четырех лет реформ в одинаковой степени

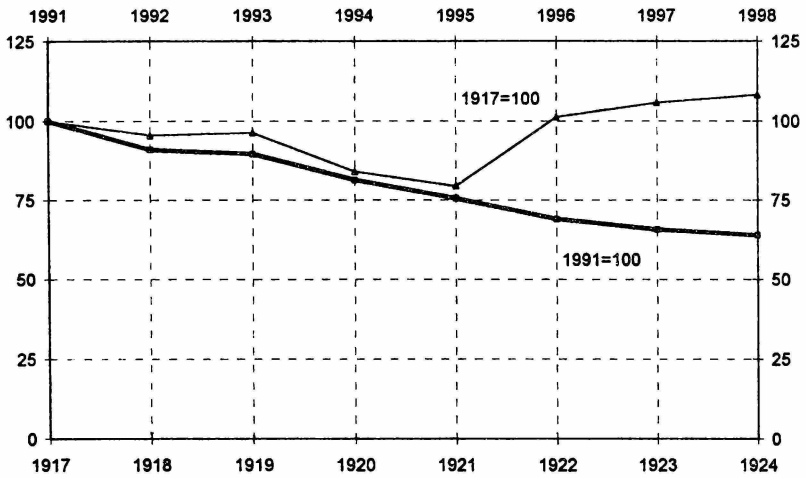
## Урожай зерновых



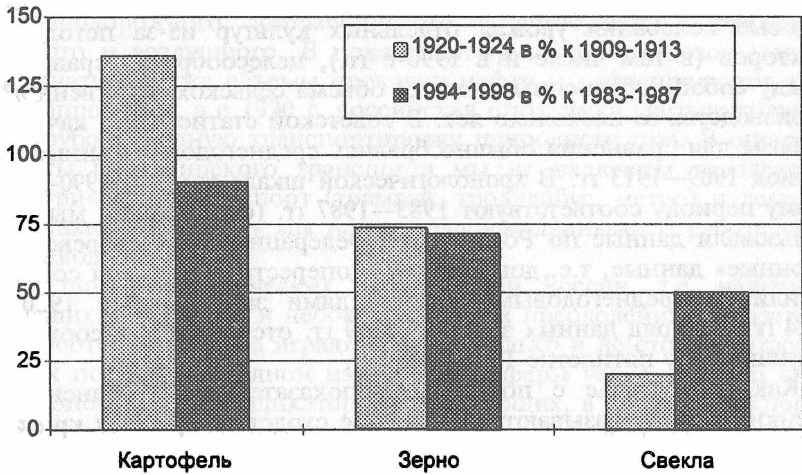
## Производство мяса



## Производство молока

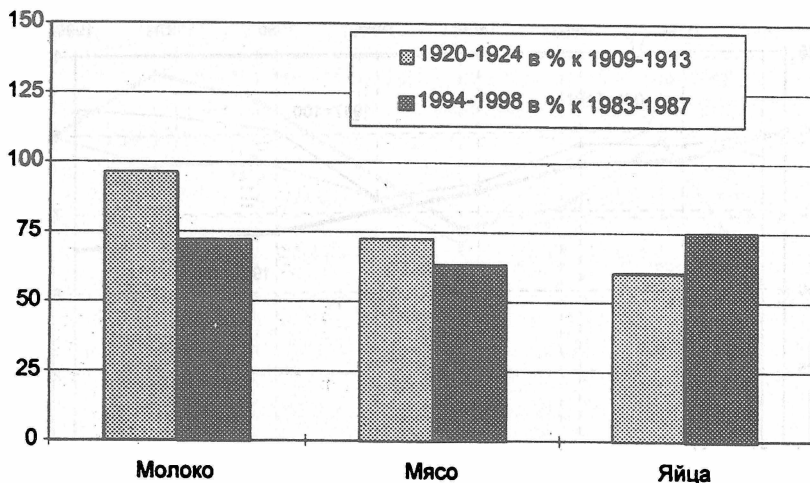


## Среднегодовой урожай продуктов растениеводства





## Среднегодовое производство продуктов животноводства



сокращалось производство молока (Рисунок 3.4), и в течение шести первых послереволюционных лет — производство мяса (Рисунок 3.3).

В связи с отсутствием данных о производстве ряда сельскохозяйственных продуктов за 1917—1919 гг. и учитывая сильные годовые колебания урожая отдельных культур из-за погодных факторов (в том числе и в 1990-е гг.), целесообразно сравнить между собой усредненные оценки объема сельскохозяйственного производства за несколько лет. В советской статистике в качестве базы для сравнения обычно брались среднегодовые данные за период 1909—1913 гг. В хронологической шкале кризиса 1990-х гг. этому периоду соответствуют 1983—1987 гг. (естественно, мы использовали данные по Российской Федерации). Эти «дореволюционные» данные, т.е. довоенные и доперестроечные, мы сопоставили со среднегодовыми показателями за пятилетие 1920—1924 гг. (т.к. ряд данных за 1918—1919 гг. отсутствует) и соответствующее ему пятилетие 1994—1998 гг.

Как и в случае с годовыми показателями, усредненные оценки также показывают достаточное сходство аграрных кризисов 1920-х и 1990-х гг. (см. Рисунки 3.5—3.6). В производстве продуктов растениеводства (картофеля, зерна и сахарной свеклы) обращает на себя внимание однотипность структурных изменений в обоих случаях. Производство картофеля (и, видимо, овощей) не меняется или растет, производство зерна сокращается примерно на четверть, и в наибольшей степени падает производ-

ство технических культур (в данном случае свеклы, но то же относится к семенам подсолнечника и производству льна).

Сравнительно небольшие (относительно промышленности) масштабы спада в сельском хозяйстве могут объясняться отсутствием системных преобразований в этой области — прежде всего в 1920-е гг., но во многом и в 1990-е. После революции 1917 г. масштабные реформы в сельском хозяйстве начались лишь после 1928 г., и вызванный ими аграрный кризис начала 1930-х гг. был гораздо более глубоким, чем кризис начала 1920-х. Быть может, и нынешнему российскому сельскому хозяйству через несколько лет придется пережить еще один кризис (например, после разрешения продажи земли или начала иных системных преобразований в этом секторе экономики).

#### 4. Транспорт

Оценки динамики транспортных перевозок в 1920-е гг. имеют фрагментарный характер, но в совокупности все же дают возможность сопоставить работу транспорта с 1990-ми гг. Коротко напомним, что для характеристики работы грузового и пассажирского транспорта используется два показателя — оборот (измеряемый, соответственно, в тонно-километрах и пассажиро-километрах) и объем перевозок (измеряемый в тоннах перевезенных грузов и количестве пассажиров). Суммарные показатели складываются из показателей работы отдельных видов транспорта — железнодорожного, автомобильного и автобусного, морского, речного и воздушного. В показатели грузовых перевозок могут включаться также объемы прокачки нефти и нефтепродуктов по трубопроводам, а с 1990 г. российская статистика учитывает также трубопроводную транспортировку природного газа. В оценки работы пассажирского транспорта мы не включаем городской электрический транспорт (трамвай, троллейбус, метро) и легковые такси, поскольку мы не располагаем данными о работе извозчиков в 1920-е гг.

В силу географических особенностей России, т.е. наличия больших расстояний и необходимости их преодоления, показатели работы транспорта играют роль не только и не столько отраслевых показателей одной из отраслей сферы услуг, сколько общэкономических индикаторов, отражающих, в случае транспортировки грузов, работу всех отраслей материального производства. Что касается показателей пассажирских перевозок, то они во многом отражают общее социально-экономическое положение населения. Эти обстоятельства были хорошо известны западным советологам, в том числе из ЦРУ США, которые активно использовали данные о работе советского транспорта для оценки реальной динамики экономического развития СССР.

Сопоставляя работу транспорта в 1920-е и 1990-е гг., следует учитывать довольно значительные структурные изменения в этой сфере, связанные с перераспределением грузо- и пассажиропотоков между отдельными видами транспорта. В принципе, традиционно важную роль в работе транспорта в России играют железные дороги. Статистика железнодорожных грузовых перевозок (особенно грузовых, где не бывает «зайцев») является одной из наиболее надежных в России, поскольку данные о перевозках поступают как из пункта отправления, так и из пункта прибытия. В частности, для первых лет после революции 1917 г. имеются в основном данные именно о работе железнодорожного транспорта.

В 1920-е гг. железные дороги обеспечивали четыре пятых всех перевозок грузов и пассажиров (см. Таблицу 3). В 1990-е гг. роль железных дорог несколько уменьшилась по сравнению с 1920-ми, но они все еще обеспечивают около трети транспортных перевозок. В грузовых перевозках железные дороги потеснил трубопроводный транспорт: так, в 1998 г. транспортировки нефти, нефтепродуктов и газа занимали 60% общего грузооборота страны. В пассажирских перевозках железнодорожные перевозки потеснил автобусный транспорт (включая городской), который в 1998 г. давал 45% общего пассажирооборота.

Таблица 3

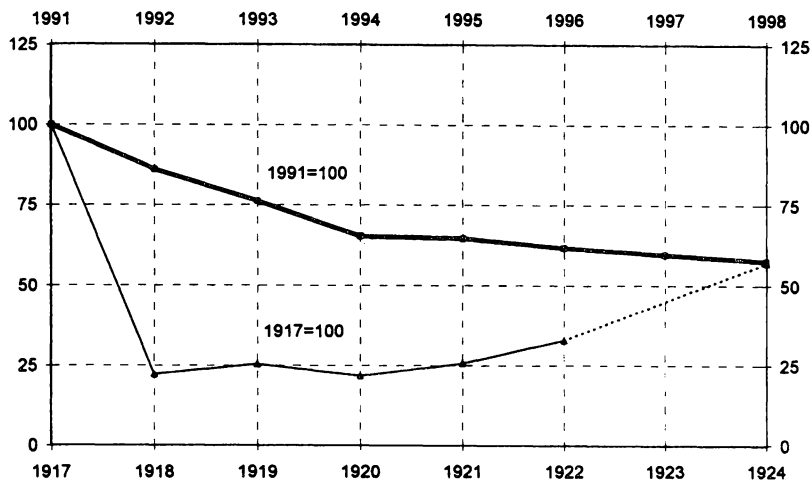
**Структура транспортных перевозок, 1924 и 1998 гг. (%)**

Виды перевозок	1924 г.	1998 г.
Общий грузооборот	100,0	100,0
железные дороги	74,5	32,5
трубопроводы	0,8	60,1
прочее	24,7	7,4
Общий пассажирооборот*	100,0	100,0
железные дороги	89,3	40,2
автобусы	0,0	45,0
прочее	10,7	14,8

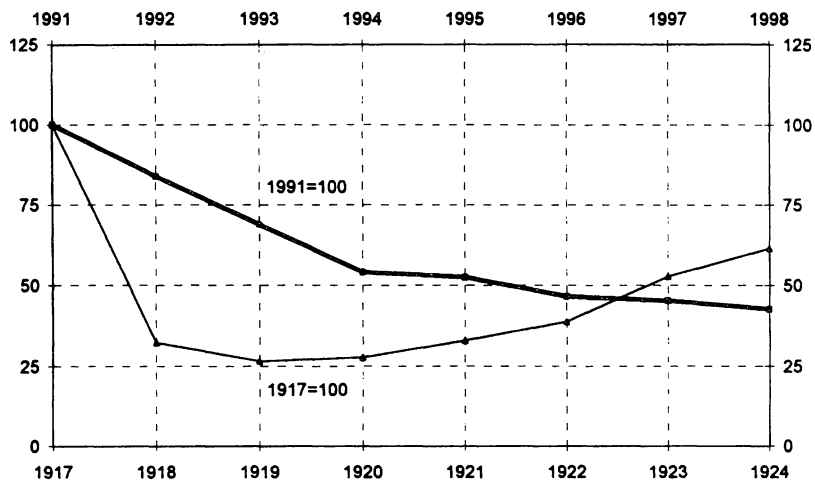
\* Без городского электрического транспорта (трамвай, метро, троллейбус).

Сопоставляя динамику работы транспорта в 1920-е и 1990-е гг., можно видеть примерно ту же картину, которая наблюдалась при рассмотрении динамики промышленного производства (см. Рисунки 4.1—4.3). Сокращение работы транспорта в самые первые годы после революции 1917 г. было более значительным и резким, чем после 1991 г. Однако на шестом-седьмом году после начала реформ ситуация выравнивается, и относительное падение по сравнению с годом революции оказывается примерно одинаковым в обоих случаях. Наконец, если в 1920-е гг. второе послереволюционное пятилетие характеризуется быстрым ростом транспортных перевозок, то в 1990-е гг. продолжает сохраняться депрессивная ситуация.

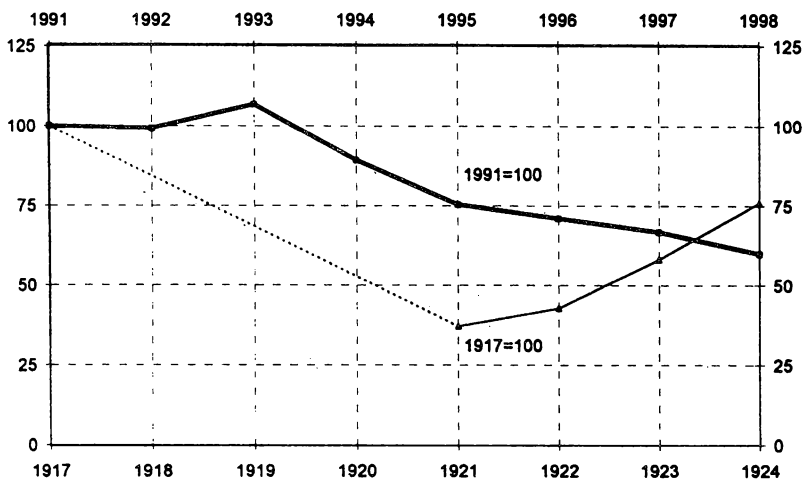
## Грузооборот транспорта



## Железнодорожные грузовые перевозки



## Пассажиоборот железнодорожного транспорта



\* \* \*

Подводя итоги обсуждению динамики производства товаров и услуг, можно констатировать следующее. Кризисное сокращение производства в промышленности и сфере услуг в 1920-е гг. было гораздо более резким и глубоким, чем в 1990-е гг., а глубина кризиса в сельском хозяйстве — несколько меньшей, чем в 1990-е. Однако если в 1920-е гг. после резкого спада достаточно быстро последовало возобновление экономического роста, причем весьма высокими темпами, то в 1990-е гг. спад носит гораздо более застойный характер, и даже во втором пятилетии после революции выпуск остается много ниже предреформенного уровня. Поэтому на седьмом году реформ сокращение производства относительно предкризисного уровня в 1920-е гг. уже оказалось меньшим, чем в 1990-е гг. (см. Таблицу 4).

В итоге, несмотря на различия в годовой динамике кризисных процессов 1920-х и 1990-х гг., по интегральным характеристикам эти кризисы оказываются весьма близки. Так, интегральные кризисные потери, т.е. объемы «недопроизведенной» по сравнению с предреформенным уровнем продукции, сравнялись в течение семилетнего периода в сельском хозяйстве и по суммарному производству промышленности и сельского хозяйства (Таблица 4).

До сих пор мы говорили о производстве национального продукта. Что касается его использования, то здесь информация за 1920-е гг. является крайне отрывочной и плохо сопоставимой с

достаточно обширной информацией о 1990-х гг. Из четырех основных компонентов, характеризующих использование национального продукта, — личное потребление, государственное потребление, валовое накопление и чистый экспорт — мы располагаем оценками (и то неполными) лишь двух из них — инвестиций и внешней торговли. Тем не менее и эта скудная информация дает некоторые дополнительные сведения о сходстве и различии в развитии кризисных процессов в ходе двух системных кризисов.

Таблица 4

**Характеристики кризисного сокращения объема выпуска**

Показатель	Седьмой год кризиса в % от дореформенного уровня			Интегральные потери за 7 лет (количество годовых объемов производства предреформенного года)		
	1924 в % к 1917	1998 в % к 1991	Разность (п.п.)	1918—1924	1992—1998	Разность
Продукция промышленности	63	54	9	4,0	3,6	0,4
Продукция сельского хозяйства	91	66	25	1,3	2,4	-1,3
Объем грузовых железнодорожных перевозок	61	45	16	4,3	4,1	0,2

**5. Инвестиции (накопление)**

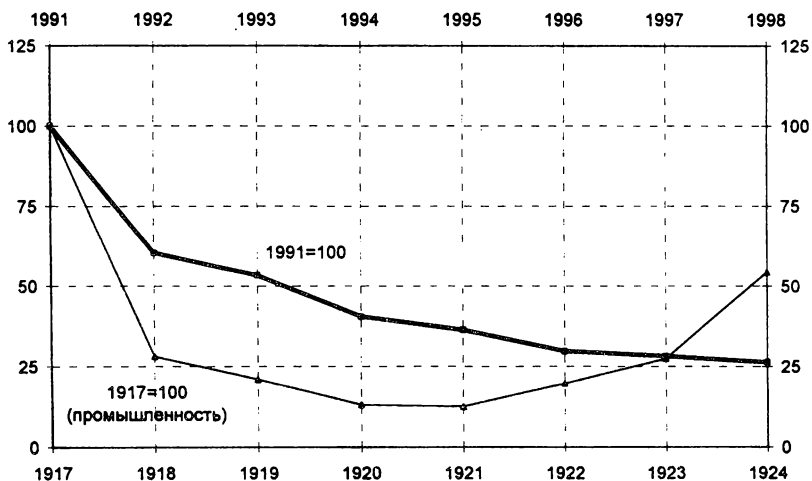
За период 1918—1928 гг. обычно публикуются точечные разрозненные оценки за отдельные годы, а также суммарные оценки объема инвестиций за период, которые дают лишь самую общую картину развития этой сферы экономики. Единственный динамический ряд, который существует для этого периода, — данные об основном капитале и валовых и чистых инвестициях крупной (т.н. фабрично-заводской, или цензовой) промышленности за период 1913—1926 гг., подготовленные в ходе работы над первым балансом народного хозяйства в середине 1920-х гг.

Судя по этим данным, а также охватывающим более широкий сектор экономики точечным оценкам валовых инвестиций, развитие кризиса в этой сфере в целом соответствовало динамике промышленного производства (см. Рисунок 5). За резким спадом в 1918 г., когда валовые инвестиции сократились на три четверти, в 1919—1920 гг. спад инвестиций начал постепенно замедляться, а с 1922 г. начался быстрый рост накопления. В свою очередь, сокращение инвестиций в 1990-е гг. проходило по более пологой

траектории, но продолжалось в течение как минимум семи лет после начала реформ. В результате уровень инвестиций на седьмом году кризиса относительно дореформенного показателя в кризисе 1920-х гг. (т.е. в 1924 г.) оказался выше, чем, соответственно, в 1998 г.

Рисунок 5

### Валовые инвестиции в основной капитал



## 6. Внешняя торговля

Если динамика производства и инвестиций в кризисах 1920-х и 1990-х гг. оказывается если не одинаковой, то хотя бы сопоставимой, то в сфере внешней торговли системный кризис 1990-х радикально отличается от предыдущего.

Для 1920-х гг. существуют оценки экспорта и импорта в золотых рублях 1913 г., для 1990-х мы использовали данные по экспорту и импорту в долларах США, публикуемые Госкомстатом. Определенную сложность представляет расчет базы для сопоставлений, т.е. объема внешней торговли в 1917 и 1991 гг. Поскольку для 1917 г. данные даются для всей Российской империи, то для сопоставимости мы взяли в качестве базы 1991 г. оценки экспорта и импорта для всего СССР. Иными словами, приведенные на Рисунках 6.1 и 6.2 графики относятся к переменной территории.

## Внешнеторговый оборот

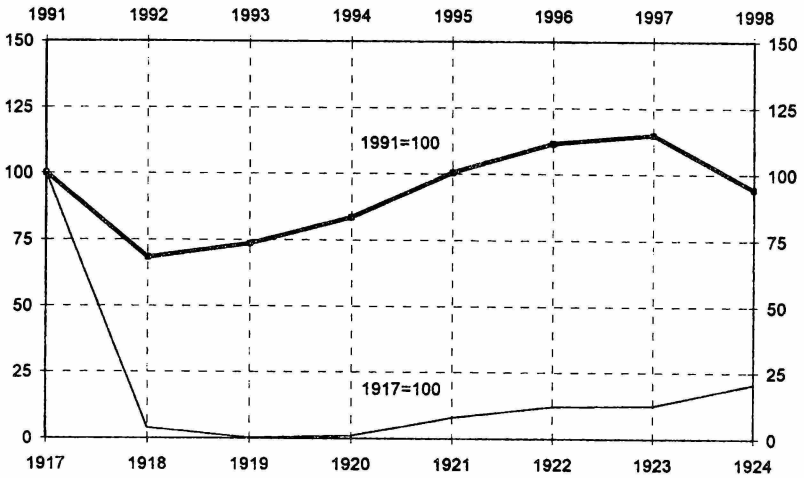
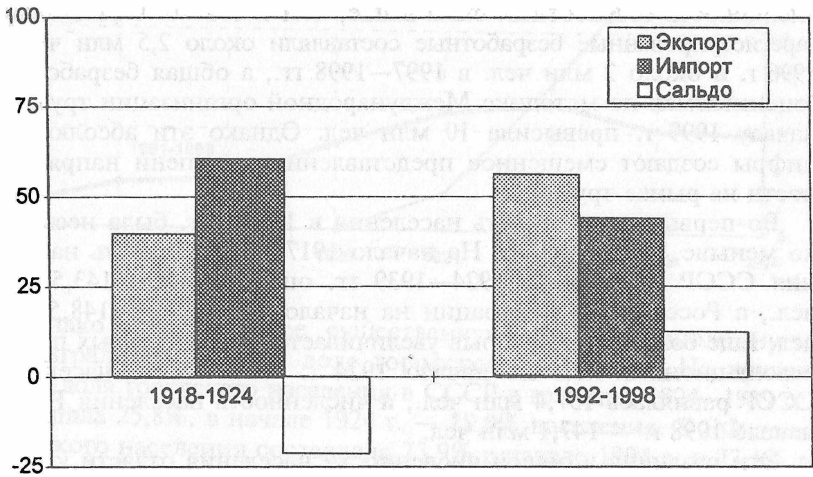


Рисунок 6.2

## Структура внешней торговли (внешнеторговый оборот = 100)





уровнем внешнеэкономических связей всех республик СССР в 1991 г. сократился в 1992—1993 гг. всего на треть и уже в 1996 г. превысил дореформенный уровень внешнеэкономической активности всего бывшего СССР (см. Рисунок 6.1). Существенные различия имеются и в соотношении экспорта и импорта. Если в 1920-е гг. сальдо торгового баланса было в целом отрицательным, то в 1990-е — устойчиво положительным (см. Рисунок 6.2).

Оценка сравнительного влияния внешнеэкономических связей нуждается в специальном исследовании, но совершенно очевидно, что интенсивная внешняя торговля России в 1990-е гг. позволила существенно смягчить, по сравнению с 1920-ми гг., тяжесть кризиса для населения, прежде всего за счет притока на внутренний рынок относительно более дешевых и качественных потребительских товаров и продовольствия при соответствующем уменьшении импорта «средств производства» (машин, оборудования и кормового зерна).

## 7. Рынок труда

После революции 1917 г. официальная регистрация безработных началась в 1921 г., и к концу этого года было зарегистрировано всего 160 тыс. безработных. К концу 1923 г. официальная безработица составляла уже 1,2 млн чел. В 1924—1925 гг. она снизилась до 1 млн, но в 1926—1929 гг. неизменно превышала 1,3 млн чел. Если судить по абсолютным цифрам, то в 1990-е гг. численность безработных была выше, чем в 1920-е. Официально зарегистрированные безработные составляли около 2,5 млн чел. в 1996 г. и около 2 млн чел. в 1997—1998 гг., а общая безработица (оцениваемая по методике Международной организации труда) к началу 1999 г. превысила 10 млн чел. Однако эти абсолютные цифры создают смещенное представление о степени напряженности на рынке труда.

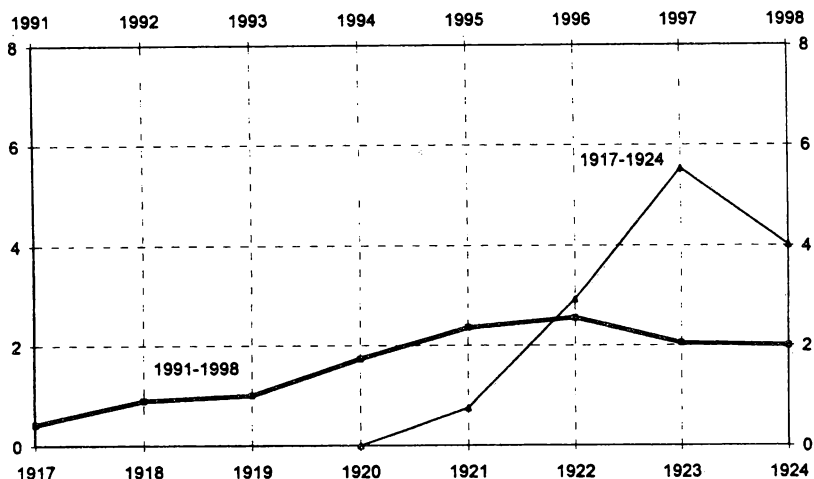
Во-первых, численность населения в 1920-е гг. была несколько меньше, чем в 1990-е. На начало 1917 г. численность населения СССР в границах 1924—1939 гг. оценивается в 143,5 млн чел., а Российской Федерации на начало 1991 г. — в 148,5 млн чел. Еще больше этот разрыв увеличивается в ходе первых послевоенных лет: на начало 1924 г. численность населения СССР равнялась 137,4 млн чел., а численность населения РФ на начало 1998 г. — 147,1 млн чел.

Эти различия в общей численности населения отчасти уменьшались за счет различий в возрастной структуре. В 1920-е гг. население в среднем было более «молодым» в результате потерь среди взрослого населения в ходе гражданской войны. Доля населения старше 60 лет была меньше, чем в 1990-е, а доля детей в

возрасте до 16 лет — намного выше. В результате доля населения в трудоспособном возрасте в общей численности населения в 1920-е гг. была ниже, чем в 1990-е. Так, на конец 1927 г. (первый год, за который имеются оценки возрастной структуры) численность населения в возрасте 16—59 лет составляла 81,9 млн чел (54,4% от общей численности). На конец 1996 г. (последний, за которые имеются оценки) численность населения в возрасте 15—59 лет в РФ составляла 92,0 млн чел. (62,4% населения). Поэтому если бы мы располагали данными о численности трудоспособного населения за первую половину 1920-х гг., то традиционный показатель нормы безработицы (как и абсолютное число безработных) в 1920-е гг. оказался бы ниже, чем 1990-е.

Рисунок 7

**Численность зарегистрированных на бирже труда  
в % от городского населения, на конец года**



Однако гораздо более существенную (и противоположную) роль играли различия в доле городского населения. На начало 1917 г. доля городского населения в СССР в границах 1924—1939 гг. составляла 25,8%, в начале 1924 г. — 18,0% населения. В РФ доля городского населения составляла 73,9% в начале 1991 г. и 73,1% в начале 1998 г. Поскольку безработица регистрируется только в городах, то в качестве основы для сопоставлений положения на рынке труда целесообразно использовать отношение численности безработных к городскому населению (в силу отсутствия данных о возрастной структуре населения в первой половине 1920-х гг.). К концу пятого года реформ рассматриваемые нами показатели

были примерно равны в обоих кризисах (см. Рисунок 7.1). В конце 1922 г. отношение численности безработных к городскому населению составляло 2,9%, а в конце 1996 г. — 2,6%. Учитывая больший удельный вес трудоспособного населения в 1990-е гг. по сравнению с 1920-ми, на пятом году реформ показатели относительной безработицы оказываются практически идентичными. Однако уже к концу 1923 г. отношение зарегистрированной безработицы к численности городского населения составляло 5,5%, а в 1997 г. — лишь 2,0%. К концу седьмого года реформ рассматриваемый показатель безработицы составлял около 4% в 1924 г. и около 2% в 1998 г.

## 8. Денежное обращение и инфляция

Наконец, при сопоставлении динамики денежного обращения и инфляции в 1920-е и в 1990-е гг. нынешнее развитие событий выглядит более предпочтительным. Если ситуация в год революции и в первые два послереволюционных года в обоих случаях была достаточно схожей, то в последующий период правительство 1990-х смогло во многом избежать повторения печального опыта 1920-х. Более того, как неоднократно заявляли представители правительства и Центрального банка, учет негативного опыта 1920-х гг. был вполне осмысленным и служил одним из стимулов к проведению более жесткой денежной политики, направленной на обуздание инфляции.

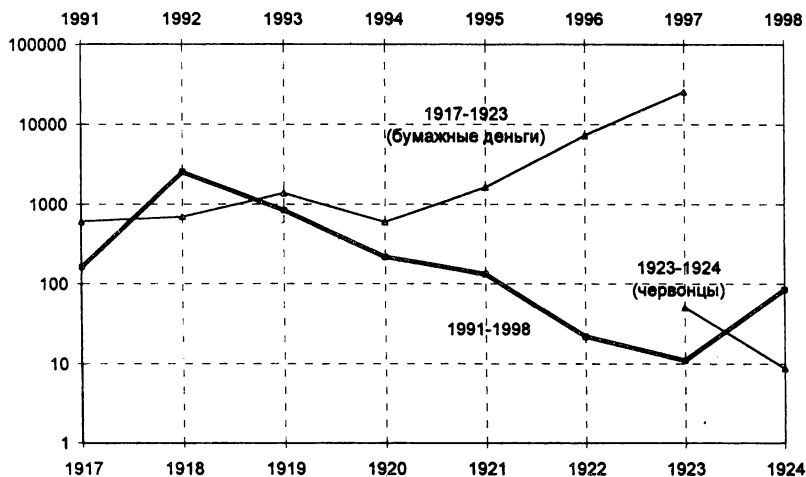
За первые три года после революции потребительские цены выросли в обоих случаях примерно в 800 раз: с декабря 1917 г. по декабрь 1920 г. — в 809 раз, с декабря 1991 г. по декабрь 1994 г. — в 773 раза. Но если с 1994 г. инфляция начала уменьшаться, то с 1921 г. она начала быстро нарастать, что постепенно вело к полному расстройству денежного обращения, которое и наступило в 1923 г. История этих ошибок достаточно хорошо известна, равно как и способ, которым была выровнена ситуация, а именно — выпуск параллельной валюты, начавшийся с конца 1922 г. и завершившийся переходом к новой денежной системе в начале 1924 г. Именно в эти годы (как в России, так и в Германии) была впервые с такой наглядностью продемонстрирована монетарная природа гиперинфляции, что, впрочем, не стало защитой от повторения подобных случаев (хотя и в меньших масштабах) во второй половине XX в.

Но, так или иначе, в 1990-е гг. уже на третьем году после начала реформ инфляция приняла регулируемый характер и стала последовательно снижаться (см. Рисунок 8). Однако, как известно, в 1998 г. в результате августовского финансового кризиса и резкой девальвации рубля темпы инфляции снова резко увеличи-

лись, составив в конце года почти 100%. В результате в 1998 г. темпы инфляции оказались уже заметно выше, чем в соответствующем ему 1924 г.

Рисунок 8

**Годовые темпы инфляции, %  
(декабрь к декабрю, логарифмическая шкала)**



Что касается ситуации в сфере денежного обращения, то к концу седьмого года реформ 1990-х гг. она была далека от безоблачной. Вследствие финансового кризиса августа 1998 г., ставшего результатом фискальной и монетарной политики предшествующих лет, кредитно-денежная система страны оказалась в весьма плачевном состоянии. Банки, как и в советские времена, функционируют не как кредитные учреждения, а лишь как расчетно-кассовые центры, осуществляющие только текущие платежи экономических субъектов. Огромная часть сделок (в промышленности — до 70%) совершается по бартеру, т.е. на основе натурального обмена. Это также наглядно свидетельствует о том, что денежная система страны не работает, что сближает нынешнюю ситуацию с началом 1920-х гг., когда господствовал натуральный обмен.

Самое интересное, что к концу 1990-х гг., т.е. на восьмом году реформ, остается абсолютно неизвестным объем денежной массы в стране. Дело в том, что за 1990-е гг. под товарные сделки, а также по всем другим возможным поводам было выпущено в обращение огромное количество денежных суррогатов, т.е. различного рода векселей и долговых обязательств (большинство из которых обращается на вторичном рынке или служит средством

платежа). Объем этой денежной массы неизвестен — во всяком случае, никаких соответствующих официальных оценок Центральный банк не публикует, более того, делает вид, что этой гигантской денежной массы просто не существует. Кроме того, в стране находится огромное количество иностранной валюты, часть которой активно участвует в процессе обращения. Объем этих денежных средств точно неизвестен, но по самым скромным оценкам он намного превышает объем рублевой денежной массы (при пересчете по текущему валютному курсу).

Ситуация в сфере денежного обращения на начало 1999 г. удивительно напоминает ту, которая наблюдалась в 1918—1920 гг. В то время в стране также циркулировало неизвестное количество денежных знаков и их суррогатов, выпущенных в годы гражданской войны, равно как и разнообразные иностранные валюты. Правда, в 1920-е гг., в отличие от 1990-х, к восьмому году после начала реформ объем денежной массы уже был известен довольно точно.

\* \* \*

Результаты проведенного нами статистико-экономического анализа в целом, как представляется, подтверждают гипотезу, выдвинутую в начале данной работы. Различия в исходных условиях экономического развития и направленности реформ (национализация—денационализация), равно как и в конкретной политической ситуации в 1920-е и в 1990-е гг., обуславливают некоторые различия в траектории кризисных процессов в экономике. В 1920-е гг. глубина кризиса была большей, чем в 1990-е гг., но зато продолжительность кризиса была меньше, а скорость выхода из него и восстановления дореволюционного уровня развития экономики была гораздо более высокой, чем в 1990-е гг. Однако в целом сопоставимые по масштабам и темпам системные преобразования в экономике, связанные в первую очередь с изменением форм собственности, в российских условиях породили кризисы, схожие по своим интегральным характеристикам и даже по некоторым частным параметрам.

Этот вывод позволяет под иным углом зрения взглянуть на эффективность деятельности правительства в 1990-е гг.

Во-первых, если оценивать эффективность с точки зрения реализации поставленных стратегических целей, деятельность нынешнего правительства оказывается не менее, если не более эффективной, чем деятельность большевиков после 1917 г. Глубина системных изменений, произошедших за шесть лет реформ в 1990-е гг., оказывается не меньшей, если не большей, чем за тот же период после революции 1917 г.

Во-вторых, если говорить о тактике проведения политики реформ, правительству 1990-х гг. удалось избежать некоторых явных ошибок, сделанных большевиками в первые годы после революции 1917 г. В частности, удалось обойтись без явных «перегибов», проявив при этом больший политический реализм. Удалось избежать и некоторых более частных ошибок экономической политики, например, в сфере денежного обращения. Вместе с тем нынешнему правительству не удалось восстановить империю, даже на уровне хозяйственных связей, не говоря уже о политических.

Наконец, если оценивать реформаторскую деятельность правительства с точки зрения ее последствий, то и здесь 1990-е гг. выглядят предпочтительнее, чем 1920-е. Прежде всего, речь идет о социальных последствиях — от уровня жизни населения до степени социальной дезинтеграции общества. Правительство 1990-х смогло осуществить реформы без катастрофических перебоев с продовольствием и теплом (за исключением нескольких единичных случаев), а главное — удалось избежать социальных взрывов и вспышек массового насилия.

По экономическим же последствиям реформаторскую деятельность правительства можно оценить как минимально эффективную (не в смысле абсолютной неэффективности, а как соответствующую минимуму эффективности, определяемому историческим прецедентом). Конечно, кризисное сокращение в 1990-е гг. удалось сделать более плавным, чем в 1920-е, но одновременно кризис оказался более продолжительным и через несколько лет после начала реформ он приобрел депрессивный, застойный характер. Поэтому сбалансированную оценку экономической политики правительства можно будет дать лишь после того, как экономика выйдет из состояния депрессии.

## Примечания

- <sup>1</sup> См., например: От плана к рынку. Годовой обзор Всемирного банка. Вашингтон, 1996.
- <sup>2</sup> Токвиль А., де. Старый порядок и революция. Пер. с фр. М., 1997 [1856]. С. 5.
- <sup>3</sup> См.: Полетаев А.В. Экономические кризисы в России в XX веке (статистическое исследование) // Истоки. Вып. 3. М., 1998. С. 186—256.

## Статистические источники

### За 1920-е гг.

- Баланс народного хозяйства Союза ССР 1923/24 года. М., 1926.  
Внешняя торговля СССР за 1918—1940 гг. Стат. обзор. М., 1960.  
Данилов В.П. Динамика населения СССР за 1917—1929 гг. // Архео-графический ежегодник за 1968 год. М., 1970.  
Кохн М.П. Русские индексы цен. М., 1926.  
Народное хозяйство СССР. Стат. справ. М., 1932.  
Народное хозяйство СССР, 1922—1972. Юбилейный стат. ежегод. М., 1972.  
Народное хозяйство СССР за 70 лет. Юбилейный стат. ежегод. М., 1987.  
Промышленность СССР. М., 1957.  
Промышленность СССР. М., 1964.  
Пятилетний план народнохозяйственного строительства. М., 1929, т. 1.  
50 лет советской внешней торговли. М., 1967.  
Сельское хозяйство СССР. М., 1960.  
Сельское хозяйство СССР. М., 1988.  
Статистический справочник СССР. М., 1927.  
Страна Советов за 50 лет. Сборник стат. материалов. М., 1967.  
Транспорт и связь СССР. М., 1957.  
Транспорт и связь СССР. М., 1967.  
Clarke R.A. Soviet Economic Facts, 1917—1970. N. Y., 1972.  
Nutter G.W. Growth of Industrial Production in the Soviet Union. Princeton, 1962.

### За 1990-е гг.

- Народное хозяйство Российской Федерации, 1991. Стат. ежегод. М., 1991.  
Народное хозяйство Российской Федерации, 1992. Стат. ежегод. М., 1992.  
Российская Федерация в 1992 г. Стат. ежегод. М., 1993.  
Российский статистический ежегодник, 1994. Стат. сборник. М., 1994.  
Российский статистический ежегодник, 1995. Стат. сборник. М., 1995.  
Российский статистический ежегодник, 1996. Стат. сборник. М., 1996.  
Российский статистический ежегодник, 1997. Стат. сборник. М., 1997.  
Российский статистический ежегодник, 1998. Стат. сборник. М., 1998.  
Россия в период реформ. Доклад Всемирного банка. Вашингтон, 1992.  
РСФСР в цифрах в 1985 г. М., 1986.  
Социально-экономическое положение России, 1998 г. М., январь 1999.

**Институциональные аспекты  
экономической истории  
России**



## Тарифное регулирование импорта в России: опыт экономико-политического анализа\*\*

### 1. Проблема исследования

Плодотворное развитие историко-экономического знания в современных условиях неотделимо от привнесения в исторические изыскания аналитических схем и методов, разрабатываемых в сфере экономической теории и призванных объяснять как закономерности протекания хозяйственных процессов, так и особенности воздействия на них со стороны государства. Изучение механизмов внешнеторгового регулирования является одной из тех сфер, где за последние два десятилетия был достигнут наибольший прогресс в деле разработки новых концептуальных подходов, имеющих значительный потенциал для стимулирования исследований экономистов-историков.

Регулирование внешней торговли является одной из областей, в которой наиболее остро проявляется разрыв между традиционной теорией и практикой государственного экономического регулирования. Большинство экономистов-теоретиков, основывающих свои рекомендации на экономической теории благосостояния, продолжают придерживаться (хотя и с оговорками) той точки зрения, что наиболее предпочтительным является режим свободной торговли. Вместе с тем практически все страны в той или иной мере реализуют стратегию поощрения национальных производителей, явно не ограничиваясь случаями, когда обоснование использования внешнеторговых ограничений может быть дано с позиций оптимального обложения тарифом, защиты новых отраслей и т.д.<sup>1</sup> Подобный разрыв теории и практики дал одному из авторов повод сравнить взаимоотношения экономистов и политиков с диалогом глухих и слепых: политики не слышат того, что говорят экономисты, а экономисты не видят того, что и как фактически делают политики (Lal, 1980).

Причина разрыва между традиционной теорией государственного регулирования и его практикой в конечном итоге коренится

---

\* Афонцев Сергей Александрович — кандидат экономических наук (Институт мировой экономики и международных отношений РАН).

\*\* Работа выполнена при финансовой поддержке Российской программы экономических исследований.

в специфике самой рассматриваемой проблемы. Проблема государственного регулирования — в отличие, например, от проблем индивидуального выбора или инвестиционного поведения фирмы — носит не чисто *экономический*, но *экономико-политический* характер, поскольку ее ядром является принятие решений в политической сфере, с присущими ей конфликтами интересов, специфическими институтами принятия решений и т.д. Поэтому отнюдь не удивительно, что рекомендации экономистов часто оказываются мало адекватными: ведь они полностью игнорируют роль политических факторов, вследствие чего рассмотрение проблемы с неизбежностью получается односторонним.

В свете сказанного очевидно, что рассмотрение вопросов государственного регулирования может быть плодотворным и глубоким лишь в том случае, если во внимание будут приняты как экономические, так и политические факторы. Иными словами, необходим переход от экономического к экономико-политическому анализу проблемы.

В связи с необходимостью достижения этой цели возникает задача адекватного понимания факторов, управляющих процессом принятия государственных экономических решений, в частности, в области регулирования импортных потоков. В этой ситуации выбор приходится делать между двумя альтернативными стратегиями исследований. Первая из них заключается в отказе от инструментария формального анализа, свойственного «основному течению» современной экономической теории, в пользу «описательных» методов, менее строгих, но позволяющих учесть влияние некантифицируемых политических факторов. Вторая стратегия связана с непосредственным инкорпорированием политических факторов в систему формального анализа с помощью методологических подходов, свойственных современной теории общественного выбора (*public choice*). Данная теория изучает закономерности принятия решений вне экономических рынков путем применения инструментов экономического анализа для изучения проблем, традиционно относившихся к ведению политической науки. Можно указать на три фундаментальных особенности данной теории, которые позволяют с полным правом назвать ее «экономической теорией политики»:

а) для описания поведения человека в политической сфере используются те же гипотезы, что и в неоклассической экономической теории (и в первую очередь гипотеза о рациональном поведении индивидов, направленном на максимизацию полезности);

б) процесс выявления предпочтений индивидов часто понимается в терминах рыночного взаимодействия;

в) исследуются вопросы, аналогичные тем, которые возникают в неоклассической экономической теории, т.е. вопросы о суще-

ствовании, стабильности и эффективности политического равновесия, путей его достижения и т.д. (Mueller, 1991, p. 207).

Применение этих принципов позволяет по-новому взглянуть на проблему государственного регулирования. Традиционно экономисты рассматривают мероприятия государственной экономической политики как экзогенные для экономической системы. Иными словами, сфера принятия политических решений воспринимается как «черный ящик»; изучению подвергается влияние принимаемых правительством решений на экономические рынки, но не принципы принятия самих решений. Напротив, в рамках теории общественного выбора появляется возможность рассматривать параметры государственного регулирования как эндогенные для экономико-политической системы, охватывающей комплекс как экономических рынков, на которых происходит обмен товаров и услуг, так и политических рынков, на которых происходит обмен мероприятиями экономической политики на политическую поддержку (материализующуюся в голоса избирателей, финансовые взносы в предвыборные фонды и т.д.). Определенный параметр государственной политики (например, высота внешнеторгового тарифа, налоговой ставки, объем субсидий определенной отрасли) рассматривается как эндогенный, если его выбор можно объяснить рациональным максимизирующим поведением индивидов (Magee, Brock and Young, 1989, p. 31). При этом индивиды могут выступать как в качестве самостоятельных субъектов политического рынка — избирателей, политиков, чиновников, так и в качестве членов институциональных субъектов политического рынка — партий, групп давления (федераций производителей, профсоюзов, обществ потребителей), органов власти.

Основанная на данном подходе теория эндогенного установления импортных барьеров (*endogenous protection theory*) акцентирует внимание на факторах, детерминирующих спрос на протекционистские мероприятия со стороны групп давления и избирателей, с одной стороны, и предложение этих мероприятий правительством, с другой (Maueг, 1984; Magee, Brock and Young, 1989). Указанные факторы характеризуют: 1) экономическую целесообразность лоббирования для производителей, которая зависит от сравнительной прибыльности инвестиций в хозяйственную и в лоббистскую деятельность; 2) лоббистские возможности группы, зависящие прежде всего от возможности преодоления в ней «проблемы безбилетника»<sup>2</sup> и мобилизации необходимых ресурсов; 3) чувствительность избирателей к мерам государственной внешнеторговой политики, оказывающим влияние на их благосостояние; 4) автономные мотивы деятельности государственных органов, не связанные с максимизацией поддержки со стороны групп давления и избирателей.

Благодаря аналитическим подходам, сформулированным в рамках теории эндогенного установления импортных барьеров, открываются возможности анализа целого ряда феноменов импортного регулирования — таких, как защита стагнирующих отраслей (Cassing and Hillman, 1986), воздействие процессов интернационализации производства (Hillman and Ursprung, 1988), сравнительная эффективность различных тарифных режимов (Panagariya and Rodrik, 1993), а также отраслевой структуры импортных барьеров.

Подобные исследования неоднократно проводились как на материалах статистики отдельных стран — США (см., к примеру, Lavegne, 1983; Baldwin, 1985), Канады (Caves, 1976; Helleiner, 1977), Австралии (Anderson, 1980) и т.д., так и применительно к широкому кругу промышленно развитых и развивающихся стран (Anderson and Baldwin, 1987; Ollareaga and Soloaga, 1998); и т.д. Применительно к России такого рода работы до настоящего времени отсутствуют. Вместе с тем рассмотрение соответствующих проблем в контексте новейшей экономической истории России представляет большой интерес как с теоретической, так и с практической точки зрения.

Либерализация внешней торговли в России и реформа институтов внешнеторгового регулирования в период после 1992 г. привели к формированию совершенно новых условий, в которых осуществляется воздействие государства на динамику экспортно-импортных потоков. Остро ощущаемая на настоящем этапе преобразований необходимость разработки долгосрочной внешнеторговой стратегии России, направленной на эффективное включение страны в структуру мирохозяйственных связей, вызывает потребность в историко-экономическом анализе сложившихся за последние годы закономерностей деятельности государства в сфере регулирования внешнеэкономических отношений. Особое значение в ситуации низкой экономической конъюнктуры приобретает проблема регулирования импортных потоков с целью защиты национальных товаропроизводителей от конкуренции со стороны зарубежной продукции. Специфическая отраслевая структура стимулов, создаваемая государственным вмешательством в процесс осуществления импортных операций, может служить как источником диспропорций в распределении экономических ресурсов, препятствующих эффективному использованию национального хозяйственного потенциала, так и инструментом смягчения социальных последствий «свертывания» неконкурентоспособных отраслей. Как следствие, наличие существенной дифференциации уровня импортных барьеров по отдельным товарным категориям требует пристального изучения факторов,

влияющих на предпочтения правительственных органов в отношении защиты конкретных производств.

В данном контексте ключевое значение приобретает вопрос о том, в какой мере регулирующие органы способны проводить самостоятельную политику, а в какой — реагируют на запросы организованных лоббирующих групп и ограничения, налагаемые особенностями взаимодействия с зарубежными экономическими субъектами и международными организациями. Получение ответа на этот вопрос требует использования аналитического аппарата, предлагаемого в рамках теории эндогенного установления импортных барьеров, и опирается на эмпирическую проверку выдвигаемых на ее основе гипотез.

## 2. Эволюция системы регулирования импорта в России

Новейшая история регулирования импорта в России начинается с указа Президента РФ № 213 от 15 ноября 1991 г. «О либерализации внешней торговли в Российской Федерации». В соответствии с этим документом, с 1 января 1992 г. были отменены все импортные барьеры. На протяжении 8 месяцев Россия следовала политике полной либерализации импорта и не имела никаких юридических механизмов для ограничения доступа иностранных товаров на национальный рынок. После этого достаточно продолжительного периода указом президента № 825 от 7 августа 1992 г. был утвержден Временный импортный таможенный тариф Российской Федерации. С 1 сентября 1992 г. была введена единообразная 15-процентная адвалорная импортная пошлина на все категории импорта, кроме спирта, вина и пива, телевизоров, аудио- и видеокассет, а также легковых автомобилей. На эти типы импорта были установлены более высокие пошлины, максимальный предел которых составлял 50%. В то же время для некоторых категорий импорта (медицинского оборудования, продовольственных товаров, детской одежды и печатных материалов) был сохранен режим беспошлинного импорта.

1 апреля 1993 г. на смену Временному тарифу был утвержден детальный Импортный таможенный тариф, который характеризовался гораздо более высокой степенью дифференциации тарифных ставок, причем их максимальный уровень был повышен до 150% (для спирта). Подобно Временному импортному таможенному тарифу, новый тариф предусматривал использование исключительно адвалорных пошлин (за исключением импорта легковых автомобилей физическими лицами, который облагался специфической пошлиной).

Менее чем через год после введения в действие Импортного таможенного тарифа структура тарифных ставок была коренным

образом изменена постановлением правительства № 196 от 10 марта 1994 г. «Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин». Основные инновации были связаны (1) с отменой режима беспошлинного импорта продовольственных товаров, (2) с расширением сферы применения специфических таможенных пошлин (они стали применяться к импорту продовольственных деликатесов, яблок, какаосодержащих продуктов), а также (3) с введением комбинированных таможенных пошлин на спирт и алкогольные напитки, табачные изделия и автомобили. Стандартный вид указания величины комбинированной таможенной пошлины до середины 1997 г. был таков: « $X\%$  от таможенной стоимости, но не менее  $Y$  ЭКЮ за 1 кг (1 шт.) ввозимого товара». Основной причиной введения комбинированных тарифных ставок в 1994 г. было стремление нейтрализовать последствия занижения компаниями-импортерами таможенной стоимости ввозимых товаров. В этом смысле специфические (в ЭКЮ за физическую единицу ввозимого товара) составляющие комбинированных ставок служили вспомогательным инструментом, который обеспечивает поддержание уровня тарифной защиты, соответствующего высоте адвалорных ставок (фискальные соображения также играли при этом немаловажную роль). Хотя максимальный уровень адвалорных ставок согласно постановлению № 196 был снижен со 150% до 100%, тарифная структура образца 1994 г. носила в целом более протекционистский характер.

Дальнейшее усиление протекционистской направленности структуры импортного регулирования в России было связано с постановлением правительства № 454 от 6 мая 1995 г. «Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин». Максимальный уровень адвалорных пошлин остался без изменения, однако было увеличено число товарных категорий, облагаемых комбинированными таможенными пошлинами (причем адвалорная составляющая вновь введенных комбинированных пошлин была во многих случаях выше, чем предшествующий уровень адвалорных ставок), а также был повышен уровень адвалорных пошлин по широкому кругу товарных категорий.

В 1996 г. наблюдалась определенная стабилизация структуры импортных тарифов. В отличие от периода 1992–1995 гг., когда тарифная структура ежегодно претерпевала радикальные изменения, тарифные инновации 1996 г. носили гораздо более ограниченный характер. Тем не менее они включали в себя группу важных новшеств, связанных прежде всего с унификацией уровня импортных пошлин в соответствии с рекомендациями МВФ. Импортные пошлины были введены применительно к ряду товарных категорий, для которых прежде сохранялся режим беспошлинного импорта (постановление правительства № 413 от

11 апреля 1996 г.); в то же время максимальный уровень адвалорных пошлин был сокращен до 30% для всех товаров за исключением алкогольных напитков (постановление правительства № 413, а также постановления № 998 и № 1105 от 13 августа и 19 сентября соответственно). Тарифные ставки по некоторым другим товарным категориям также претерпели изменения, носившие по преимуществу протекционистский характер. Комплекс таких изменений был введен в действие уже упоминавшимся постановлением правительства № 413. Кроме того, следует упомянуть о повышении до 30% пошлины на куриное мясо (постановления правительства № 84 от 1 февраля 1996 г. и № 556 от 1 мая 1996 г.; попытка повысить соответствующую пошлину до 35% оказалась неудачной ввиду активного давления на российское правительство со стороны правительства США). Согласно постановлению правительства № 1560 от 27 декабря 1996 г. «О товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности, и о таможенном тарифе Российской Федерации», которое вступило в силу 1 января 1997 г., все осуществленные в 1996 г. модификации тарифной структуры были закреплены в новом Таможенном тарифе.

Общая тенденция к стабилизации тарифной структуры была продолжена в 1997 г. постановлением Правительства РФ № 1347 «Вопросы таможенно-тарифной политики» от 22 октября, которое впервые установило регламентированную процедуру изменения импортных пошлин, опирающуюся на стандарты ВТО. В соответствии с принятым решением, изменения ставок импортных пошлин могут происходить не чаще 1 раза в 6 месяцев и должны вступать в силу не ранее чем через 180 дней после официального их опубликования (за исключением случаев понижения таможенных пошлин). Постановление предусматривало, что одновременное повышение не может превышать 10 процентных пунктов для адвалорных (установленных в процентах от таможенной стоимости товара) ставок и эквивалентного абсолютного значения для специфических ставок или специфических составляющих комбинированных ставок. Наиболее важное изменение тарифной структуры в 1997 г., последовавшее в соответствии с постановлением правительства № 1608 от 19 декабря 1997 г. «О частичном изменении ввозных таможенных пошлин, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 27 декабря 1996 г.» и касавшееся уровня комбинированных таможенных пошлин, было осуществлено в соответствии с новой процедурой.

Ключевая особенность эволюции российской системы импортного регулирования состояла в том, что на протяжении всего периода 1992–1997 гг. импортные пошлины играли центральную роль в защите национальной промышленности от конкуренции

со стороны импорта. В рассматриваемый период Россия не использовала многие инструменты импортного регулирования, активно применяемые в мировой практике. В соответствии с обязательствами, принятыми перед Международным Валютным Фондом, Россия не имела права прибегать к установлению количественных барьеров во внешней торговле. Более того, в российском законодательстве до недавних пор отсутствовала правовая база использования таких мер защиты внутреннего рынка, как установление компенсационных пошлин, осуществление антидемпинговых процедур, лицензирование импорта и т.д. Принятый в 1995 г. закон «О таможенном тарифе Российской Федерации» не содержал регламентации применения этих мер. Федеральный закон «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами», в котором эти вопросы получают подробное освещение, был одобрен обеими палатами российского парламента лишь в начале 1998 г. и подписан президентом 14 апреля 1998 г. Предыдущий вариант данного закона, принятый в 1996 г. Федеральным Собранием, был отклонен президентом в связи с тем, что многие его нормы могли серьезно осложнить проблему вступления страны в ВТО.

Другое важное обстоятельство заключается в том, что в России отсутствовал «исторический уровень тарифной защиты», который мог бы стать отправной точкой при принятии государственных решений в сфере политики регулирования импорта. Российская структура импортных тарифов, эволюция которой началась с нулевого уровня тарифной защиты, претерпевала на протяжении 1992–1995 гг. радикальные изменения, и ее относительная стабилизация была достигнута лишь в 1996 г. Это означает, что экономико-политические факторы, ответственные за указанные изменения, имели краткосрочный характер, а продолжительность «периода адаптации» (т.е. периода, на протяжении которого тарифная структура адаптируется к новым экономико-политическим условиям) не превышала 1 года.

Из этого наблюдения следуют два важных вывода. Во-первых, отражением складывающихся экономико-политических условий с наибольшей вероятностью служили *уровни* тарифных ставок, а не *изменения* этих уровней. При отсутствии «исторического уровня тарифной защиты» изменения в уровнях тарифных ставок не являются содержательным показателем, — если только мы не предположим, что предшествующий уровень тарифных ставок сам по себе сложился в результате определенной комбинации экономико-политических факторов, так что изменение этой комбинации может привести к изменению уровня тарифных ставок. Данная линия рассуждений, однако, непосредственно возвращает нас к задаче определения влияния экономико-политических



**Ключевые пункты эволюции политики тарифного регулирования  
импорта в России, 1992–1997**

№	Дата принятия решения	Дата вступления решения в силу	Наименование государственного решения	Воздействие экономико-политических факторов
1	15 ноября 1991	1 января 1992	«О либерализации внешней торговли в Российской Федерации» (указ президента РФ № 213)	
2	7 августа 1992	1 сентября 1992	«Временный импортный таможенный тариф Российской Федерации» (указ президента РФ № 825)	
3	15 марта 1993	1 апреля 1993	«Импортный таможенный тариф» (указ президента РФ № 340)	1991—1992
4	10 марта 1994	15 марта 1994 1 июля 1994 (по ряду ставок)	«Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин» (постановление правительства РФ № 196)	1992—1993
5	6 мая 1995	1 июня 1995 10 мая 1995 (по ряду ставок)	«Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин» (постановление правительства РФ № 454)	1993—1994
6	27 декабря 1996	1 января 1997	«О товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности, и о таможенном тарифе Российской Федерации» (постановление правительства РФ № 1560)	1995—1996
7	19 декабря 1997	1 февраля 1998	«О частичном изменении ввозных таможенных пошлин, утвержденных постановлением правительства Российской Федерации от 27 декабря 1996 г.» (постановление правительства РФ № 1608)	1996—1997

факторов на *уровень* тарифных ставок. Во-вторых, если экономико-политические факторы, оказывавшие воздействие на уровень тарифных ставок в конкретном *рассматриваемом* году, сами по себе складывались под влиянием процессов, связанных с уровнем тарифной защиты, эти процессы скорее всего обусловлены политическими решениями, принятыми в *предшествующем* году<sup>3</sup>. Таким образом, представляется достаточно оправданным рабочее

предположение об однонаправленном воздействии экономико-политических факторов на уровни тарифных ставок для каждого конкретного года. В этой связи для изучения влияния данных факторов может быть использована стандартная техника регрессионного анализа, а не модель регрессии в системе одновременных уравнений.

Вместе с тем мы не можем полностью исключить возможность того, что экономико-политические факторы являются «эндогенными» применительно к моделям для каждого года в том смысле, что связи между этими факторами и уровнями тарифных ставок могут иметь двустороннюю направленность. Данный факт следует принимать во внимание при интерпретации результатов регрессионного анализа. Что же касается вопроса о факторах, влияющих на величину изменений тарифных ставок, то он был рассмотрен непосредственно при тестировании конкретных моделей.

В приведенной Таблице 1 суммирована информация о ключевых пунктах эволюции российской структуры импортных тарифов на протяжении периода 1992—1997 гг. В последней колонке указаны временные интервалы, на протяжении которых действовали экономико-политические факторы, оказавшие влияние на зафиксированную соответствующим государственным решением тарифную структуру. Очевидно, что нет оснований для поиска экономико-политических детерминант тарифной структуры, установленной Временным импортным таможенным тарифом 1992 г. Сама упрощенность этой структуры свидетельствует о том, что она была введена исключительно с целью обеспечить некоторый (не подкрепленный сколь-либо серьезными расчетами или внешним давлением) уровень защиты национальных производителей на период выработки детального таможенного тарифа (именно на эту причину введения Временного тарифа указывали в 1992 г. представители правительства). Таким образом, в эконометрической части исследования наше внимание будет сконцентрировано на экономико-политических детерминантах решений № 3–7, перечисленных в Таблице 1.

### 3. Гипотезы и переменные

#### 3.1. Гипотезы исследования

К настоящему времени среди специалистов, работающих в традициях теории эндогенного установления импортных барьеров, еще не сложилось устойчивого консенсуса относительно основных факторов, влияющих на уровень тарифных ставок в той или иной отрасли. Современное состояние теории таково, что

она не позволяет сформулировать четкие и однозначные связи между различными отраслевыми характеристиками и шансами отрасли на получение защиты от конкуренции со стороны зарубежных производителей (Trefler, 1993). Вместе с тем данная теория позволяет выдвинуть ряд гипотез, дающих возможность на основе известных отраслевых характеристик прогнозировать вероятность успеха каждой конкретной отрасли в деле ослабления импортного давления (см., в частности, Finger, Hall and Nelson, 1982; Baldwin, 1982; 1985). С точки зрения анализа установления импортных барьеров в российских условиях наибольший интерес представляют следующие гипотезы.

- Гипотеза групп давления, в рамках которой ключевая роль отводится спросу на мероприятия по ограничению импорта со стороны производителей импортозамещающей продукции (Pincus, 1975; Hansen, 1990). Предполагается, что интенсивность их лоббирования в пользу установления повышенного уровня импортных барьеров зависит, с одной стороны, от состояния рынка соответствующей продукции, т.е. от динамики выпуска, цен и от уровня конкуренции со стороны импорта, и, с другой стороны, от способности преодолеть «проблему безбилетника» и сформировать эффективную группу давления.

- Гипотеза поддержки стагнирующих отраслей, отражающая заинтересованность правительства в смягчении структурных и социальных последствий резкой интенсификации конкуренции со стороны импорта (связанной, к примеру, с падением мировых цен или либерализацией внешней торговли), которая может вызвать серьезное ухудшение конъюнктуры в импортозамещающих отраслях. В соответствии с этой гипотезой, тарифные барьеры должны быть тем выше, чем острее конкуренция импортных продуктов с отечественными и чем хуже экономическое положение импортозамещающей отрасли. Применительно к российским условиям данная гипотеза родственна концепции поддержания «статус кво» (Lavegne, 1983), предусматривающей минимизацию издержек, возлагаемых на производителей вследствие изменения режима иностранной конкуренции.

Помимо указанных гипотез, представляется целесообразным ввести еще две гипотезы, ориентированные на отражение специфики реформируемой российской экономики.

- Гипотеза либерализации опирается на предположение о том, что государственные органы склонны предоставлять защиту лишь тем отраслям, которые функционируют в конкурентных рыночных условиях, поскольку лишь в этих условиях возможно корректное сопоставление сравнительных издержек национальных и зарубежных производителей и определение реальной необходимости в осуществлении протекционистских мероприятий. В дан-

ном контексте ожидаемая высота импортных барьеров связана с уровнем либерализации рынков: она обратно пропорциональна степени концентрации производства и степени контроля государства — через осуществление прав собственности на предприятия — за процессом выпуска рассматриваемой категории товаров. Кроме того, следует принять во внимание специфику взаимодействия с международными организациями (МВФ и др.), рекомендации которых играют большую роль в российских условиях.

- Гипотеза ответных мер увязывает ожидаемую высоту импортных барьеров с возможностью ответной реакции иностранных государств, чьи субъекты являются производителями импортируемой продукции и/или осуществляют прямые инвестиции на территории России. Ключевым здесь является аспект внешних санкций за проведение мероприятий, наносящих вред резидентам иностранных государств, будь то экспортеры или иностранные инвесторы (ср. Helleiner, 1977). Следует ожидать, что применительно к странам с переходной экономикой фактор ответных мер может проявляться особенно сильно, поскольку он связан с подрывом международного доверия к политике осуществляющего реформы правительства и может служить препятствием для интеграции данных стран в мировую хозяйственную систему.

Чтобы изложить более детально суть рассмотренных выше гипотез, целесообразно ввести перечень независимых переменных, которые, в соответствии с существующими теоретическими подходами, отражают действие экономико-политических факторов, соответствующих каждой из гипотез. В разделе 3.2. описываются переменные, которые будут использованы для проверки указанных гипотез; в разделе 3.3 идентифицируется ожидаемое влияние независимых переменных на уровень тарифных ставок.

### 3.2. Переменные

В качестве *зависимых переменных*, отражающих уровень защиты национальных товаропроизводителей от конкуренции со стороны импорта, в настоящем исследовании рассматриваются ставки адвалорных (установленных в процентах от таможенной стоимости товара) импортных пошлин и адвалорные составляющие комбинированных таможенных пошлин (фиксирующих, наряду с адвалорной ставкой, минимальный уровень обложения в ЭКЮ за физическую единицу ввозимого товара). Данный выбор обусловлен тем, что, как указывалось в разделе 2, импортные тарифы на протяжении всего интересующего нас периода оставались ключевым элементом регулирования импортных потоков.

*Независимые переменные* исследования подразделяются на две категории: переменные товарного рынка и отраслевые переменные.

*Переменные товарного рынка* характеризуют состояние рынков конкретных видов продукции, по которым установлены импортные тарифы. К числу данных переменных относятся:

1)  $\Delta Imp$  — процентное изменение стоимостного объема импорта по сравнению с предшествующим годом;

$\Delta Out$  — процентное изменение физического объема выпуска по сравнению с предшествующим годом;

3)  $ShImp$  — доля импорта во внутреннем потреблении товара (рассчитывается по формуле  $ShImp = M * 100 / (V + M - E)$ , где  $M$  — физический объем импорта,  $V$  — физический объем национального производства,  $E$  — физический объем экспорта);

4)  $\Delta ShImp$  — процентное изменение доли импорта во внутреннем потреблении товара по сравнению с предшествующим годом;

5)  $ShExp$  — удельный вес экспорта в физическом объеме национального производства;

6)  $RExp$  — коэффициент чистого экспорта (рассчитывается по формуле  $RExp = (VE - VM) * 100 / (VE + VM)$ , где  $VE$  — стоимостной объем экспорта в долларах США,  $VM$  — стоимостной объем импорта в долларах США);

7)  $ShImpI$  — процентная доля импорта товара в совокупном стоимостном объеме импорта.

*Отраслевые переменные* обеспечивают учет факторов, которые, ввиду дифференциации производимых предприятиями продуктов, не могут быть отслежены на уровне рынков отдельных товаров, но характеризуют общие условия хозяйствования близких производств. Применительно к гипотезе групп давления, они указывают на условия и предпосылки организации лоббирования со стороны производителей смежных видов продукции; применительно к остальным трем гипотезам, они указывают на необходимость и/или возможность защиты крупных секторов экономики посредством ограничения конкуренции со стороны импорта по соответствующим товарным группам. Изучению подвергаются переменные по следующим 8 отраслям: топливная промышленность (с подразделением на нефтедобывающую и нефтеперерабатывающую); черная металлургия; цветная металлургия; химическая и нефтехимическая промышленность; машиностроение и металлообработка; лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность; легкая промышленность; пищевая промышленность. К числу отраслевых переменных относятся:

1)  $\Delta Pri$  — процентное изменение цен производственных ресурсов по сравнению с предшествующим годом;

2)  $Emp$  — совокупная численность занятых в отрасли;

- 3) *Wage* — средняя заработная плата в отрасли по сравнению со средней по промышленности (в%);
- 4) *Prof* — уровень рентабельности продукции (отношение суммы прибыли к издержкам производственного процесса на предприятиях, в%);
- 5) *Inv* — ввод в действие производственных фондов (в% от существующего уровня основных фондов);
- 6) *Loss* — удельный вес убыточных предприятий в отрасли (в%);
- 7) *Debt* — удельный вес просроченной задолженности в совокупной сумме кредиторской задолженности (в%);
- 8) *NEnt* — число предприятий, функционирующих в отрасли;
- 9) *Mon* — доля предприятий-монополистов в отраслевом объеме выпуска (официальный «Реестр хозяйствующих субъектов» классифицирует в качестве монополистов предприятия, контролируемые более 35% рынка определенного товара);
- 10) *Sh4* — доля 4 крупнейших предприятий в отраслевом производстве (в%);
- 11) *Stat* — удельный вес предприятий с государственным участием в собственности в отраслевом производстве (учитываются предприятия, относимые статистикой к государственной и муниципальной собственности, а также к смешанной собственности без иностранного участия);
- 12) *ShIn* — удельный вес предприятий с иностранным участием в общем объеме выпуска (в данном исследовании эта категория включает в себя предприятия, относимые российской статистикой к «смешанной собственности с иностранным участием»).

### 3.3. Ожидаемое влияние независимых переменных на уровень тарифной защиты

• Гипотеза групп давления. Предполагается, что спрос производителей на проведение протекционистских мероприятий будет тем выше, чем сильнее затронуты их интересы конкуренцией со стороны импортной продукции. Соответствующие факторы могут быть отражены переменными  $\Delta Imp$ ,  $ShImp$  и  $\Delta ShImp$ : чем выше значение этих переменных, тем выше стимулы к лоббированию в пользу установления повышенного уровня тарифной защиты. Кроме того, необходимо учитывать влияние переменной  $\Delta Out$ : чем больше темп снижения выпуска данной категории продукции, тем в большей мере ее производители будут заинтересованы в сохранении за собой национального рынка вне зависимости от того, вызвано ли снижение выпуска конкуренцией со стороны иностранных поставщиков или свертыванием внутреннего спроса (о влиянии указанных переменных см., в частности, Ray, 1981; Baldwin, 1985).

Следует ожидать также положительного влияния на уровень тарифных ставок со стороны переменной  $\Delta Pri$  и отрицательного — со стороны переменной  $Prof$ : чем выше цены производственных ресурсов и чем ниже уровень рентабельности продукции, тем ниже альтернативные издержки участия в политическом лоббировании. Ввиду отсутствия информации для расчета соответствующих переменных по отдельным товарным категориям, мы будем использовать их для учета тенденций на уровне отраслей.

Другая важная группа факторов определяет возможность организации товаропроизводителей в группы давления с целью эффективного воздействия на позицию правительства. Ключевую роль в этой связи играет возможность преодоления в группе «проблемы безбилетника», острота которой обычно полагается прямо пропорциональной числу хозяйствующих субъектов и обратно пропорциональной рыночной доле наиболее крупных из них<sup>4</sup>. Для проверки этого предположения, как правило, используются переменные, характеризующие число предприятий — производителей рассматриваемого товара и долю его выпуска на 4 (или 8) крупнейших предприятиях. К сожалению, мы вынуждены отказаться от использования этих переменных применительно к российскому случаю. Имеющаяся статистика не позволяет отследить годовые данные по числу предприятий, производящих определенные товары. Она не отличается высокой надежностью ввиду динамичности происходящих в промышленности перемен и недостатков системы сбора информации на уровне предприятий (к примеру, этой статистикой не учитывается производство в сфере малого бизнеса). Вследствие этого мы будем использовать аналогичные отраслевые переменные  $NEnt$  и  $Sh4$ , указывающие на возможности преодоления «проблемы безбилетника» производителями, представляющими всю отрасль. Такая трактовка представляется вполне допустимой, поскольку, ввиду высокой степени дифференциации производимой на предприятиях продукции, они могут быть заинтересованы в формировании широких отраслевых (а не продуктовых) коалиций, целью которых является лоббирование в пользу повышения тарифных ставок на все товары, производимые в данной отрасли. По аналогичным соображениям мы включаем в число независимых переменных переменную  $Mon$ , отражающую число «предприятий-монополистов» в каждой из 8 рассматриваемых нами отраслей. Под «монополистами» здесь понимаются, в соответствии с указаниями «Реестра хозяйствующих субъектов», предприятия, контролирующие свыше 35% рынка опре-

деленного товара. В то же время собственно монопольная продукция является отнюдь не единственной в структуре производства этих предприятий (в 1997 г. ее доля колебалась от 49,5% в машиностроении и металлообработке до 7,8% в легкой промышленности и 3,9% в топливной промышленности). Можно предположить, что эти предприятия, имея преимущества в лоббировании тарифов на монопольную продукцию, являющуюся объектом их специализации, окажутся в состоянии использовать установившиеся контакты с субъектами принятия политических решений для лоббирования в пользу повышения тарифов и на другие виды производимой ими продукции.

Интенсивность связей между производителями и субъектами принятия политических решений может зависеть от степени государственного контроля за предприятиями. Для тестирования этого предположения мы используем переменную *Stat*, характеризующую долю совокупного производства, приходящуюся на предприятия с государственным участием в собственности. В соответствии с гипотезой групп давления, эта переменная должна оказывать положительное влияние на высоту тарифной ставки.

Помимо национальных производителей, на российском рынке в последние годы стали все более активно развивать деятельность иностранные инвесторы. Их потенциальному влиянию на уровень тарифных ставок также должно быть уделено внимание. Применительно к гипотезе групп давления существуют две причины ожидать, что присутствие иностранных инвесторов в отраслях российской промышленности ведет к установлению более низкого уровня тарифных барьеров. Во-первых, даже если иностранные инвесторы будут заинтересованы в проведении протекционистской политики (для поддержания на высоком уровне прибылей от продаж произведенной продукции на российском рынке), их вступление в отрасль может в большей степени обострять «проблему безбилетника», чем появление российских фирм с аналогичным объемом продаж (см. Hillman and Ursprung, 1988). При прочих равных условиях различия интересов национальных компаний и иностранных инвесторов могут сделать формирование коалиции с участием иностранных фирм делом более сложным, чем формирование коалиции, состоящей исключительно из национальных производителей. Во-вторых, одним из мотивов, по которым иностранные фирмы могут осуществлять инвестиции на территории России, может быть желание противодействовать протекционистским тенденциям в российской внешнеторговой политике. Открывая производство на территории России, иностранные инвесторы могут рассчитывать на более благосклонное



отношение субъектов принятия политических решений к импорту их продукции в Россию (т.н. *quid pro quo* концепция иностранных инвестиций; см. Bhagwati, 1985, 1987; Dinopoulos, 1992). Благодаря этому мы можем ожидать отрицательного влияния отраслевой переменной  $ShIn$  на высоту тарифных ставок (в данном случае безусловно корректнее было бы использовать соответствующую переменную товарного рынка, однако официальная статистика не содержит такого рода данных).

• Гипотеза поддержки стагнирующих отраслей. Заинтересованность правительства в смягчении отрицательного влияния либерализации внешнеэкономических связей на состояние национального производства может быть учтена на основе предположения о том, что переменные товарного рынка  $\Delta Imp$ ,  $ShImp$ ,  $\Delta ShImp$  и  $\Delta Out$  оказывают на высоту тарифных ставок влияние, аналогичное описанному в гипотезе групп давления. Только теперь эти переменные отражают не стимулы производителей к осуществлению лоббирования, а сигналы, информирующие правительство о том, что производители данных типов продукции нуждаются в поддержке. Наряду с указанными переменными товарного рынка, рассмотрению должны быть подвергнуты следующие отраслевые переменные:  $Emp$  (чем выше численность занятых, тем выше заинтересованность правительства в облегчении ситуации в соответствующей отрасли<sup>5</sup>);  $Wage$ ,  $Prof$ ,  $Inv$  (чем ниже в отрасли уровень заработной платы, рентабельности и инвестиций, тем в большей степени она нуждается в поддержке); а также  $Loss$  и  $Debt$  (удельный вес убыточных предприятий и доля просроченной задолженности поставщикам могут рассматриваться правительством как признак неблагоприятного положения в отрасли и необходимости принятия мер по его улучшению, в том числе путем ограничения конкуренции со стороны импорта).

• Гипотеза либерализации. В условиях переходной экономики правительство, ориентированное на проведение хозяйственных реформ, может целенаправленно стремиться к созданию эффективной конкуренции национальных и иностранных производителей с целью формирования оптимальной структуры внешнеторговой специализации страны. В этой связи можно сделать предположение о том, что переменная  $\Delta Imp$  будет положительно ассоциирована с уровнем тарифных ставок лишь в том случае, если правительство уверено в реальности оценки сравнительных издержек конкретных производств. О структуре сравнительных издержек в эмпирических исследованиях чаще всего судят на основании доли экспорта в национальном производстве (см., например, Baldwin, 1985); мы предлагаем использовать для этой цели переменную  $ShExp$  и переменную  $RExp$ , которая также указывает

на степень конкурентоспособности национального производства (чем эта степень ниже, тем выше ожидаемый уровень тарифных ставок). В то же время для обеспечения реалистичности оценок сравнительных издержек необходимо, чтобы отрасль функционировала в конкурентных условиях. С этим связано отрицательное ожидаемое влияние на уровень тарифных ставок со стороны переменных *Mon* и *Sh4*, и положительное — со стороны переменной *NEnt*. По той же причине можно предположить наличие отрицательной связи между уровнем тарифных ставок и степенью государственного контроля над предприятиями отрасли (переменная *Stat*), поскольку фактор широкого государственного участия в собственности может рассматриваться как свидетельство нерыночного статуса отрасли. Кроме того, поддержка таких отраслей может негативно восприниматься международными финансовыми институтами как признак нежелания проводить программы оздоровления государственного сектора.

В целом роль международных финансовых институтов (в частности, МВФ) в осуществлении реформы системы регулирования внешней торговли в странах с переходной экономикой представляет большой интерес для исследования. Помимо рекомендаций об отмене льгот по уплате импортных пошлин (которые рассматриваются как важный источник недобора бюджетных доходов), МВФ активно настаивает на достижении большей унификации импортных тарифов (в первую очередь путем сокращения числа тарифных «пиков») и на снижении средневзвешенного уровня тарифной ставки путем уменьшения максимального уровня импортных пошлин, а также путем их снижения по всей номенклатуре импортируемой продукции. В соответствии с этим можно сделать предположение, что правительство будет склонно поддерживать низкие тарифы на те виды товаров, которые имеют наибольший удельный вес в совокупном объеме импорта (переменная *ShImpI*), тем самым обеспечивая низкий уровень средневзвешенной тарифной ставки при сохранении возможности установления относительно высокого уровня защиты по другим товарным категориям. Эта стратегия представляется также вполне соответствующей цели снижения средневзвешенной тарифной ставки в преддверии ожидаемого вступления России во Всемирную Торговую Организацию.

Однако не менее вероятным является и предположение о том, что доля импорта конкретного товара в совокупном объеме импорта будет положительно связана с высотой тарифной ставки, поскольку это обеспечивает максимизацию тарифных доходов государственного бюджета, испытывающего в условиях переходной российской экономики постоянный недостаток средств. Мотив повышения бюджетных доходов занимает существенное ме-

сто в работах специалистов по теории международной торговли (см. классический анализ данного вопроса в книге Corden, 1974, ch. 4). Он также часто упоминается в литературе по теории эндогенного установления внешнеторговых барьеров как в качестве фактора, объясняющего предпочтение, оказываемое тарифам по сравнению с альтернативными методами ограничения импорта, так и в качестве побудительного стимула к повышению импортных тарифов (Conybeare, 1983; Hillman, 1985). Товарные категории, на которые приходится значительная доля совокупного стоимостного объема импорта, имеют два несомненных преимущества с точки зрения использования их тарифного обложения для пополнения доходов бюджета. Во-первых, данный прирост ставки импортных пошлин на эти товары обеспечивает больший абсолютный прирост тарифных поступлений. Во-вторых, эффективный мониторинг торговых потоков и сбор пошлин гораздо легче обеспечить применительно к товарным категориям, работа с которыми является обычным делом для таможенных чиновников. Иными словами, прирост ставки импортного тарифа по этим товарам сопряжен с более низкими издержками «административного» характера. Напротив, сбор импортных пошлин по широкому кругу товаров с низкой долей в совокупной стоимости импорта, т.е. товаров, особенности которых в плане оценки, спецификации и т.д. являются не вполне знакомыми для многих таможенных чиновников, может вести к возникновению значительных административных издержек, а также возможностей для различного рода злоупотреблений, которые сводят к минимуму фискальный эффект тарифной политики. Таким образом, мы будем говорить о возможности двойственного влияния переменной  $ShImpI$  на уровень тарифных ставок в рамках гипотезы либерализации.

• Гипотеза ответных мер. В качестве показателя, отражающего потребность производителей отдельных видов продукции в защите от импорта, мы будем вновь использовать переменную  $\Delta Imp$ . При этом вероятность протекционистской реакции правительства на прирост импорта будет тем меньше, чем интенсивнее будет проникновение иностранных поставщиков на национальные рынки (переменные  $ShImp$  и  $\Delta ShImp$ ) и чем выше окажется доля импорта данного товара в совокупном объеме импорта (переменная  $ShImpI$ ). Эти переменные отражают степень вовлеченности зарубежных экспортеров данного вида товаров в операции на российском рынке, а также степень их контроля над совокупным объемом импортных сделок.

Более сложным представляется вопрос об учете интересов иностранных инвесторов. С одной стороны, они могут быть заинтересованы в установлении повышенных тарифов на произво-

димую и реализуемую ими в России продукцию с целью повышения прибыльности операций. С другой стороны, мотивом для иностранных инвестиций может служить стремление к нейтрализации угрозы введения торговых барьеров на пути экспорта (о чем уже говорилось применительно к гипотезе групп давления). Поэтому мы будем говорить о двойном возможном влиянии переменной  $ShIn$  на величину тарифных ставок в рамках гипотезы ответных мер. В первом случае (если иностранные инвесторы заинтересованы в повышении импортных барьеров) это влияние будет положительным, во втором (если инвестиции осуществляются в соответствии с логикой концепции *quid pro quo*) — отрицательным.

Что же касается действенности возможных ответных мер (а значит, и стимулов для российского правительства не ущемлять интересы иностранных экспортеров и инвесторов), то о ней можно судить по удельному весу экспорта соответствующих товаров в национальном производстве  $ShExp$ , который прямо пропорционален потерям от принятия иностранными правительствами санкций в отношении российских экспортеров данного вида продукции (ср. Anderson and Baldwin, 1987). Кроме того, мы можем принять во внимание влияние переменной  $RExp$ : чем выше коэффициент чистого экспорта, тем выше вероятность того, что правительство воздержится от проведения политики, которая наносит ущерб иностранным хозяйствующим субъектам и может привести к установлению санкций против российского экспорта.

Ожидаемое направление влияния каждой из независимых переменных на высоту тарифной ставки указано в Таблице 2. Знак «+» означает прямое влияние (чем выше значение независимой переменной, тем выше тарифная ставка), знак «—» — обратное влияние.

Таблица 2

**Независимые переменные и их ожидаемое влияние на высоту тарифной ставки**

Переменные	Гипотеза групп давления	Гипотеза поддержк и стагнирующих отраслей	Гипотеза либерализации	Гипотеза ответных мер
1	2	3	4	5
<b>Переменные товарного рынка</b>				
$\Delta Imp$	+	+	+	+
$\Delta Out$	—	—		
$ShImp$	+	+		—

1	2	3	4	5
$\Delta ShImp$	+	+		—
$ShExp$			—	—
$RExp$			—	—
$ShImpI$			— (или) +	—
<b>Отраслевые переменные</b>				
$Pri$	+			
$Emp$		+		
$Wage$		—		
$Prof$	—	—		
$Inv$		—		
$Loss$		+		
$Debt$		+		
$NEnt$	—		+	
$Mon$	+		—	
$Sh4$	+		—	
$Stat$	+		—	
$ShIn$	—			— (или) +

#### 4. Эконометрические модели и результаты их тестирования

##### 4.1. Тестирование базовых моделей

С целью проведения эконометрического анализа нами была сформирована база данных, включающая в себя информацию по товарным категориям, которые рассматриваются официальной статистикой как «основные товары внешней торговли России». Адекватным представляется предположение о том, что уровень конкуренции со стороны импорта и общее состояние внутреннего рынка этих товаров может привлечь внимание правительства даже в том случае, если на него не оказывается воздействие со стороны групп давления. Чем ниже доля товара в совокупном торговом обороте, тем ниже вероятность того, что правительство обратит внимание на роль внешнеторговых факторов в деятельности отдельных сфер производства, не получая соответствующих сигналов от самих производителей. Таким образом, чем более детально используемая в сравнительном исследовании гипотез классификация товарных типов, тем выше вероятность возникновения непреднамеренного «уклона» в пользу гипотезы групп давления. Концентрируя внимание на основных товарах внешней торговли, мы нейтрализуем эту вероятность и обеспечиваем более надежный фундамент для сопоставления аналитического потенциала альтернативных гипотез.

Официальная статистика не позволяет рассчитать значения всех независимых переменных товарного рынка по всем рассмат-

риваемым товарным категориям. Более того, унифицированные данные по внешней торговле со странами «ближнего» и «дальнего» зарубежья стали публиковаться в официальной статистике лишь с 1995 г. В связи с указанными проблемами для тестирования заявленных гипотез были сформированы 3 различных набора данных и два типа моделей — модели совокупной внешней торговли (для периода 1996–1997 гг.) и модели торговли со странами «дальнего зарубежья» (для периода 1993–1997 гг.). Детальная информация о переменных и товарных категориях, использованных для построения данных моделей, а также о специфике Вариантов 1–3 рассматриваемых моделей, приведена в § 1 Статистического приложения.

В качестве первого шага на пути исследования воздействия экономико-политических факторов на уровень тарифных ставок и рассмотрения сравнительного аналитического потенциала сформулированных нами гипотез мы предприняли оценку регрессионных моделей, включающих в себя все независимые переменные (в дальнейшем изложении мы будем называть их базовыми регрессионными моделями). Такая оценка сопряжена с серьезными трудностями ввиду значительной корреляции между отдельными отраслевыми переменными. Принимая во внимание данное обстоятельство, мы провели два параллельных теста. Один из них основывается на применении стандартного метода наименьших квадратов (*ordinary least squares*, OLS) к набору переменных, объясняющих наибольшую долю вариации в общем наборе независимых переменных. Второй тест базируется на использовании метода линейной регрессии с пошаговым исключением переменных (*backward-selection linear regression*, BSLR)<sup>6</sup>. Для Варианта 1 данных моделей характерны исключительно высокие значения коэффициентов детерминации — как обычного ( $R^2$ ), так и нормированного ( $R_a^2$ ). Значения  $R^2$  никогда не опускаются ниже 0,829, а значения  $R_a^2$  во всех случаях превышают 0,73. При этом уровень значимости  $F$ -критерия во всех случаях составлял 99,5%. Для Варианта 2 значения коэффициентов  $R^2$  и  $R_a^2$  оказались ниже (максимальное значение  $R^2$  — 0,552, максимальное значение  $R_a^2$  — 0,440), однако уровень значимости  $F$ -критерия оказался столь же высок, как в Варианте 1.

В приведенной ниже Таблице 3 мы суммируем информацию о направлении статистически значимого влияния независимых переменных на уровень тарифных ставок в Варианте 1 базовых моделей<sup>7</sup>. Из числа переменных товарного рынка, переменная *ShImp* оказывает стабильное статистически значимое воздействие, направление которого соответствует логике гипотезы групп давления и гипотезы поддержки стагнирующих отраслей. В то же самое время влияние переменной  $\Delta Out$  противоречит данным

гипотезам. Воздействие переменной *ShExp* в трех случаях соответствует логике гипотезы либерализации и гипотезы ответных мер, однако влияние переменной *RExp* при этом оказывается прямо противоположным по сравнению с ожидаемым. Переменная *ShImpI* оказывает стабильное статистически значимое влияние в соответствии с «фискальным» разделом гипотезы либерализации; в то же время это влияние противоречит логике гипотезы ответных мер. Переменные  $\Delta Imp$  and  $\Delta ShImp$ , по-видимому, не оказывают устойчивого воздействия на уровень тарифных ставок.

Ситуация с отраслевыми переменными *Inv*, *Loss*, *Debt*, *Sh4* и *ShInv* не намного яснее. Частично возникающие сложности связаны с тем, что вследствие проблем мультиколлинеарности мы вынуждены были исключать из моделей для отдельных лет те или иные отраслевые переменные. Однако следует отметить, что влияние переменной *Prof* в целом соответствует логике гипотезы групп давления и гипотезы поддержки стагнирующих отраслей, а воздействие переменной *Wage* отвечает ожиданиям, базирующимся на гипотезе поддержки стагнирующих отраслей, применительно к периоду 1993–1996 г.

Особое внимание следует обратить на влияние переменных *Emp* и *NEnt*. Как показано в Статистическом приложении, эти переменные тесно коррелированы между собой. В связи с этим, когда они фигурируют в наших моделях одновременно, их воздействие на уровень тарифных ставок оказывается статистически несущественным. Вместе с тем, если исключить из модели любую из этих переменных, оставшаяся переменная демонстрирует положительное — и в большинстве случаев статистически значимое — влияние на уровень тарифных ставок. Полученный результат совпадает с зависимостью, характерной для гипотезы поддержки стагнирующих отраслей, но противоречит одному из центральных постулатов гипотезы групп давления, согласно которому ключевое значение имеет концентрация отраслевых интересов.

На этом мы закончим обсуждение результатов, полученных при тестировании Варианта 1 базовых моделей. Что касается Варианта 2, то в данном случае мы не можем проследить примеров стабильного статистически значимого влияния отдельных независимых переменных на уровень тарифных ставок. Вместе с тем *исключение* различных независимых переменных из анализируемых моделей часто ведет к повышению значения коэффициента  $R^2_a$ . Этот факт может рассматриваться в качестве свидетельства того, что присутствие иррелевантных переменных способно завуалировать фактические взаимосвязи между экономико-политическими факторами и интенсивностью тарифной защиты национальных товаропроизводителей.

В целом на основании тестирования базовых регрессионных моделей можно сделать несколько выводов. Во-первых, существует группа независимых переменных ( $\Delta Out$ ,  $ShImp$ ,  $ShExp$ ,  $ShImpI$ ,  $Emp$  и  $NEnt$ ), которые, по всей видимости, оказывали статистически значимое влияние на высоту тарифных ставок. Вместе с тем полученные на данном этапе свидетельства не позволяют отдать пальму первенства ни одной из рассматриваемых гипотез. Во-вторых, ряд независимых переменных демонстрирует существенные различия в степени влияния на уровень тарифных ставок в различные годы анализируемого периода. В-третьих, нуждаются в объяснении значительные расхождения между результатами, полученными при тестировании Варианта 1 и Варианта 2 базовых моделей. Все эти факты приводят нас к задаче оценки применительно к каждому году регрессионных моделей для каждой гипотезы, что должно позволить нам более наглядно сравнить их аналитический потенциал.

Таблица 3

Случай статистически значимого влияния независимых переменных в базовых регрессионных моделях (Вариант 1)

Переменные	Гипотеза групп давления	Гипотеза поддержки стагнирующих отраслей	Гипотеза либерализации	Гипотеза ответных мер
1	2	3	4	5
$\Delta Imp$	Y: 1993, 1997a N: 1996, 1996a	Y: 1993, 1997a N: 1996, 1996a	Y: 1993, 1997a N: 1996, 1996a	Y: 1993, 1997a N: 1996, 1996a
$\Delta Out$	Y: N: 1993–1996, 1996a	Y: N: 1993–1996, 1996a		
$ShImp$	Y: 1993, 1994–1997, 1996a–1997a N:	Y: 1993, 1994–1997, 1996a–1997a N:		Y:  N: 1993, 1994–1997, 1996a–1997a
$\Delta ShImp$	Y: 1996a N: 1993, 1997a	Y: 1996a N: 1993, 1997a		Y: 1993, 1997a N: 1996a
$ShExp$			Y: 1993–1994, 1997a N:	Y: 1993–1994, 1997a N:
$RExp$			Y: N: 1994–1996, 1996a–1997a	Y: N: 1994–1996, 1996a–1997a
$ShImpI$			Y: 1993–1995, 1997 N:	Y: N: 1993–1995, 1997



1	2	3	4	5
<i>Pri*</i>	Y: 1997 N: 1995–1996, 1996a			
<i>Emp</i>		Y: 1993–1996, 1997a (1996a, 1997) N:		
<i>Wage</i>		Y: 1994–1996, 1996a N: 1993		
<i>Prof*</i>	Y: 1994, 1996, 1996a N: 1993	Y: 1994, 1996, 1996a N: 1993		
<i>Inv*</i>		Y: 1993 N: 1996 (1995, 1996a)		
<i>Loss*</i>		Y: 1993, 1997, 1997a N: 1996, 1996a		
<i>Debt*</i>		Y: 1996 N: 1993, 1997a		
<i>NEnt</i>	Y:  N: (1993–1997, 1996a–1997a)		Y: (1993–1997, 1996a–1997a) N:	
<i>Sh4*</i>	Y: N: 1996 (1996a)		Y: 1996 (1996a) N:	
<i>ShIn*</i>	Y: N: 1995, 1996a			Y: 1995, 1996a N:

#### Примечание.

В ячейках Таблицы 3 указаны годы, на протяжении которых соответствующие независимые переменные оказывали статистически значимое влияние на уровень тарифных ставок, направление которого соответствовало (Y) либо не соответствовало (N) ожидаемому. Индекс «а» означает, что информация относится к модели совокупной внешней торговли; отсутствие индекса свидетельствует о том, что информация относится к модели торговли со странами «дальнего зарубежья». Применительно к переменным, отмеченным знаком «\*», оценки имеют только для отдельных лет. Таблица основана на данных, полученных при тестировании модели BSLR, однако в случае переменных *Inv* и *Sh4* в скобках фигурирует дополнительная информация, основанная на модели OLS. В случае переменной *NEnt*, дополнительная информация в скобках относится к базовой регрессионной модели, где данная переменная фигурирует вместо переменной *Emp*.

## 4.2. Тестирование регрессионных моделей для отдельных гипотез

В данном разделе мы обсудим результаты тестирования регрессионных моделей, которые включают лишь те независимые

переменные, которые рассматриваются в качестве релевантных для индивидуальных рассматриваемых гипотез. Как представляется, эти модели позволяют достичь более глубокого понимания экономико-политических механизмов тарифного регулирования, чем базовые модели, включающие — скорее механически, чем содержательно — все независимые переменные нашего исследования. Центральная проблема при построении моделей, специфичных для индивидуальных гипотез, состоит в нейтрализации эффектов мультиколлинеарности, которые могут обусловить неопределенность результатов регрессионного анализа. Описание соответствующих регрессионных моделей и принципов их построения содержится в § 2 Статистического приложения. Результаты тестирования этих моделей представлены в таблицах Приложения А.

Прежде всего необходимо обратить внимание на высокую значимость (по  $F$ -критерию) взаимосвязи между независимыми и зависимыми переменными, характерную на протяжении всего периода 1993–1997 гг. для гипотезы групп давления, гипотезы поддержки стагнирующих отраслей и гипотезы либерализации. Уровень значимости  $F$ -критерия применительно к этим гипотезам составляет 99% во всех случаях, кроме Варианта 1 гипотезы групп давления в 1993 г. В Варианте 1 (включающем максимальное число переменных товарного рынка) гипотезы групп давления значение нормированного коэффициента детерминации  $R_a^2$  в период 1994–1997 гг. никогда не опускается ниже 0,677. В рамках гипотезы либерализации коэффициент  $R_a^2$  в моделях для 1994–1997 гг. всегда превышает 0,733. Что касается гипотезы поддержки стагнирующих отраслей, то здесь значение коэффициента  $R_a^2$  оказывается несколько ниже, чем в двух упомянутых выше гипотезах; тем не менее в 1994–1997 гг. оно никогда не опускается ниже 0,65. Более того, гипотеза поддержки стагнирующих отраслей является единственной гипотезой, которая позволяет дать достаточно адекватное объяснение тарифной структуры в 1993 г. (значение коэффициента  $R_a^2$  превосходит 0,6 и является статистически существенным при уровне значимости 99%).

Напротив, результаты тестирования гипотезы ответных мер продемонстрировали отсутствие ожидаемых связей. Значения коэффициентов  $R^2$  и  $R_a^2$  крайне низки. Значение  $F$ -критерия в Варианте 1 данной гипотезы статистически несущественно на протяжении всего периода. Исключение переменных  $ShImp$ ,  $\Delta ShImp$  и  $ShExp$  в Варианте 2 ведет к повышению значимости  $F$ -критерия, а также придает статистическую значимость имеющим соответствующий ожиданиям знак коэффициентам при переменных  $RExp$  (1995–1997 гг.) и  $ShImpI$  (1996 г., Вариант 2 обеих мо-

делей, и 1997 г., модель совокупной внешней торговли). В первом случае обнаруженный эффект можно объяснить наличием существенной отрицательной связи между переменными  $RExp$  и  $ShImp$  на протяжении указанных лет ( $r < -0,65$  во всех случаях). Переменная  $ShIn$  также оказывает статистически значимое влияние на уровень тарифных ставок в Варианте 2 обеих моделей для 1996 г. Вместе с тем значения коэффициентов  $R^2$  и  $R^2_a$  в Варианте 2 остаются низкими. На этом основании мы можем заключить, что гипотеза ответных мер как возможный вариант объяснения структуры тарифных ставок должна быть отклонена применительно ко всему периоду 1992–1997 гг.

Для оценки сравнительного аналитического потенциала гипотезы групп давления, гипотезы поддержки стагнирующих отраслей и гипотезы либерализации нам необходимо проанализировать направление воздействия независимых переменных на уровень ставок импортных пошлин. Обсуждение целесообразно начать с гипотезы либерализации. Хотя коэффициенты при отраслевых переменных  $NEnt$  и  $Sh4$  в большинстве случаев имеют предсказанный знак и статистически значимы, воздействие переменных  $\Delta Imp$ ,  $ShExp$  и  $RExp$  не подтверждает наличие описанной в разделе 4.3 зависимости, предполагающей оценку правительством структуры сравнительных преимуществ отдельных производств. Коэффициент при переменной  $ShExp$  является статистически существенным (при уровне значимости 95%) и имеет знак, соответствующий ожиданиям, только в модели для 1994 и 1995 гг. В свою очередь, коэффициент при переменной  $RExp$  является либо статистически несущественным, либо — когда он статистически существенен — имеет знак, противоречащий ожиданиям.

Наиболее примечательной чертой гипотезы либерализации является статистически значимое положительное воздействие переменной  $ShImpI$  на структуру ставок импортных пошлин в моделях для 1993 и 1994 гг. (Варианты 1 и 2), 1995 г. (Вариант 1), 1996 и 1997 гг. (Вариант 1 модели внешней торговли со странами «дальнего зарубежья»). Этот результат соответствует нашим ожиданиям относительно роли фискальных соображений при формулировке политики установления импортных тарифов в условиях переходной экономики.

Перейдем теперь к анализу альтернативных гипотез. При тестировании гипотезы групп давления и гипотезы поддержки стагнирующих отраслей использовался одинаковый набор переменных товарного рынка. Значения коэффициентов  $R^2$  и  $R^2_a$  для этих гипотез также очень близки. Данные обстоятельства делают задачу их сопоставления достаточно сложной. Тем не менее можно

утверждать, что результаты проделанного анализа свидетельствуют скорее в пользу гипотезы поддержки стагнирующих отраслей. В подтверждение этого вывода можно выдвинуть следующие аргументы.

1) В контексте гипотезы поддержки стагнирующих отраслей переменная *ShImp* оказывает статистически значимое ожидаемое влияние на уровень тарифных ставок в моделях для 1993 г., 1995 г. и 1996–1997 гг. (модель внешней торговли со странами «дальнего зарубежья»). В контексте гипотезы групп давления аналогичное воздействие прослеживается для тех же лет, однако уровень значимости всегда оказывается ниже. В рамках гипотезы групп давления положительный коэффициент при переменной *ShImp* статистически существенен при уровне значимости 90% в модели для 1993 г. и 1996–1997 гг. (в рамках гипотезы поддержки стагнирующих отраслей уровень значимости составляет соответственно 99% и 95%); в модели для 1995 г. он равен 95% (против 99% в гипотезе поддержки стагнирующих отраслей).

2) Влияние переменной *NEnt* в рамках гипотезы групп давления во всех случаях статистически значимо, однако его направление всегда противоречит ожидаемому. То же самое верно в отношении переменной *Sh4* на протяжении периода 1994–1997 гг.: в тех случаях, когда она оказывает статистически значимое воздействие на уровень тарифных ставок, направление этого воздействия противоречит ожидаемому. Коэффициент при переменной *Pri* также оказывается статистически незначимым. Таким образом, мы можем заключить, что ни одна из отраслевых переменных, использованных для тестирования гипотезы групп давления, не оказывает влияния на структуру ставок импортных пошлин, которое соответствовало бы нашим ожиданиям<sup>8</sup>. Единственным исключением является Вариант 1 модели для 1993 г., где коэффициент при переменной *Sh4* имеет предсказанный знак и является статистически значимым; однако для этого года значения переменной *Sh4* положительно коррелированы со значениями переменной *Debt* ( $r=0,8$ ), так что отмеченное влияние может быть интерпретировано как косвенное отражение связи, характерной для гипотезы поддержки стагнирующих отраслей.

3) Напротив, коэффициенты при переменных *Emp* и *Loss* в рамках гипотезы поддержки стагнирующих отраслей являются статистически значимыми и имеют предсказанный знак в Вариантах 1 и 2 всех моделей. Более того, благодаря тому что переменная *Emp* положительно коррелирована с переменной *NEnt*, логичным представляется предположение о том, что высокие значения коэффициентов  $R^2$  и  $R_a^2$  в рамках гипотезы групп давления объясняются не каким-то содержательным воздействием

переменной *NEnt*, а косвенным, чисто статистическим влиянием переменной *Emp*. То же самое справедливо и применительно к переменной *Sh4*, которая отрицательно коррелирована с переменной *Loss* (в Варианте 1 коэффициент корреляции оказывается ниже  $-0,59$  для периода 1993–1994 гг. и ниже  $-0,65$  для периода 1995–1997 гг.). Данное обстоятельство может также служить объяснением высокой значимости коэффициентов при переменных *NEnt* и *Sh4* в рамках гипотезы либерализации.

Переменная *Debt* также оказывает статистически значимое влияние на структуру тарифных ставок в 1993 г. (важно отметить, что эта переменная рассчитана на начало 1993 г. и, таким образом, с полным основанием может рассматриваться в качестве детерминанты структуры импортных пошлин, зафиксированной в Импортном таможенном тарифе от 15 марта 1993 г.).

При прочих равных условиях все приведенные факты позволяют рассматривать гипотезу поддержки стагнирующих отраслей в более благоприятном свете, чем гипотезу групп давления. Вместе с тем внимания заслуживают некоторые неожиданные обстоятельства. Во-первых, коэффициент при переменной *Debt* в 1995 г. (Вариант 1), 1996 г. (Вариант 2, обе модели) и 1997 г. (Варианты 1 и 2 модели совокупной внешней торговли и Вариант 2 модели торговли со странами «дальнего зарубежья») является статистически существенным, но имеет контринтуитивный знак. Во-вторых, переменная  $\Delta Imp$  оказывает ожидаемое влияние на уровень тарифных ставок только в Варианте 2 моделей для 1993 и 1994 гг. Она также является статистически значимой в Варианте 1 обеих моделей для 1996 г., однако коэффициент при ней не положителен (как следовало бы ожидать), а отрицателен. Этот результат означает, что более высокий уровень тарифной защиты в 1996 г. ассоциировался не с усиленным, а с замедленным ростом импорта по сравнению с предшествующим годом.

Еще один важный момент заключается в том, что переменная  $\Delta Out$ , по-видимому, не оказывает систематического ожидаемого влияния на уровень тарифных ставок. Статистически значимое негативное влияние данной переменной зафиксировано в Варианте 2 обеих моделей для 1996 г., а также в Варианте 2 модели совокупной внешней торговли для 1997 г. Это соответствует нашим ожиданиям, хотя уровень значимости во всех случаях не очень высок (90%). Механизмы, связанные с позитивным влиянием переменной  $\Delta Out$  на уровень тарифных ставок в 1993 и 1995 гг., менее очевидны.

С целью дальнейшего рассмотрения специфики экономико-политических механизмов тарифного регулирования, а также поиска объяснений выявленных контринтуитивных зависимостей

нами была предпринята попытка сформулировать «идеальные» регрессионные модели, призванные обеспечить наиболее точную аппроксимацию влияния независимых переменных на уровень тарифных ставок. Базисом для построения этих моделей послужили две гипотезы, имеющие наиболее высокий объяснительный потенциал как с точки зрения значений коэффициентов детерминации, так и с точки зрения влияния индивидуальных независимых переменных, а именно гипотеза поддержки стагнирующих отраслей и гипотеза либерализации.

### 5.3. «Идеальные» регрессионные модели

Для построения «идеальных» регрессионных моделей к набору переменных, использованных для тестирования гипотезы стагнирующих отраслей, были добавлены характерные для гипотезы либерализации переменные *ShExp*, *RExp* и *ShImpI*. После этого была осуществлена процедура итеративного построения регрессионных уравнений с последовательным исключением статистически незначимых переменных. Данная процедура осуществлялась следующим образом. На первой стадии была проведена оценка регрессионных уравнений, в рамках которых из исходного набора исключалась одна из переменных, с отслеживанием воздействия такого исключения на значения коэффициентов  $R^2$  и  $R^2_a$ , а также значимости рассматриваемых зависимостей по *F*-критерию. Затем эта переменная вновь возвращалась в регрессионное уравнение, и исключалась следующая переменная, и так далее. По завершении указанного процесса переменные, которые не оказывают статистически значимого влияния и исключение которых обеспечивает *рост* коэффициента  $R^2_a$  и значимости регрессионной зависимости по *F*-критерию, изымались из базового набора переменных; таким образом формировался новый «базовый» набор. На второй стадии описанные действия повторялись. Так продолжалось до тех пор, пока в наборе не оставались только те переменные, которые оказывают статистически значимое влияние на уровень тарифных ставок и обеспечивают максимизацию значения коэффициента  $R^2_a$ . Таким образом были построены «идеальные» регрессионные уравнения, результаты оценки которых приведены в Приложении В<sup>9</sup>.

Анализ «идеальных» регрессионных моделей позволяет сформулировать следующие выводы. Во-первых, во всех случаях отмечается существенное воздействие переменных *Emp* и *Loss* в соответствии с логикой гипотезы поддержки стагнирующих отраслей. Во-вторых, переменная *ShImpI* является единственной переменной товарного рынка, входящей в Вариант 1 «идеальных» регрессионных моделей для всех рассматриваемых лет. В-тре-

тых, статистически существенное воздействие переменной  $ShImp$ , соответствующее логике гипотезы поддержки стагнирующих отраслей, прослеживается только для 1995–1997 гг. в модели торговли со странами «дальнего зарубежья» (а в модели совокупной внешней торговли — только для 1996 г.). Исключение из «идеальной» регрессионной модели *любой* из двух упомянутых выше переменных ведет к крайне незначительному падению значения коэффициента  $R^2_a$  (не более чем на 0,05) и росту статистической значимости коэффициента при оставшейся в модели переменной. Необходимо отметить, что между переменными  $ShImp$  и  $ShImpI$  отсутствуют значимые корреляционные связи и зависимости во вспомогательных (auxiliary) регрессионных моделях, в результате чего обе данные переменные следует признать содержательными детерминантами тарифной структуры соответствующих лет<sup>10</sup>.

Переменная  $ShImpI$  является также единственной переменной, характерной для гипотезы либерализации, входящей в наши «идеальные» модели. Возможны две альтернативные интерпретации данного факта. С одной стороны, правительство может быть заинтересовано в достижении двух сравнительно независимых друг от друга целей — в обеспечении защиты стагнирующих отраслей и в максимизации тарифных доходов бюджета. С другой стороны, правительство может предпринимать попытки ограничить конкуренцию со стороны импорта на рынках товаров, являющихся основными объектами специализации стагнирующих отраслей; в этом случае повышение тарифных доходов должно рассматриваться в качестве своеобразного «экстернального эффекта» проводимой правительством политики. Вторая интерпретация представляется менее вероятной с учетом хорошо известных фактов, свидетельствующих, в частности, о важной роли фискальных соображений в установлении комбинированных импортных пошлин (см. раздел 2). В любом случае результаты тестирования «идеальных» регрессионных моделей позволяют сформулировать синтетическую гипотезу поддержки стагнирующих отраслей и максимизации тарифных поступлений, в соответствии с которой проводимая правительством политика тарифного регулирования импорта способствует ослаблению импортной конкуренции на рынках продукции стагнирующих отраслей и получению дополнительных бюджетных доходов.

Обратимся теперь к случаям контринтуитивного воздействия переменных  $\Delta Out$  и  $\Delta Imp$  на уровень тарифных ставок. Как уже отмечалось, в 1993–1995 гг. наблюдалось положительное, а не отрицательное (как следовало бы ожидать) влияние переменной  $\Delta Out$ . Это означает, что более высокие уровни импортных по-

шлин применялись к товарным категориям, для которых был характерен наименьший темп падения производства. Вероятно, этот факт можно интерпретировать в том смысле, что правительство стремилось поддерживать только те из стагнирующих отраслей, которые сохраняли способность самостоятельно «бороться за выживание». Этот вывод представляется также справедливым применительно к 1996 г., когда высокий уровень тарифной защиты ассоциировался с менее интенсивным приростом импорта и менее интенсивным спадом инвестиционной активности. Воздействие переменной  $\Delta Imp$  может интерпретироваться в том смысле, что тарифная структура 1995–1996 гг. была ориентирована на защиту тех производств, которые, хотя и страдали от существенной конкуренции со стороны импорта (переменная  $ShImp$ ), были в состоянии более или менее успешно противодействовать дальнейшему росту импорта. Менее оптимистическая интерпретация заключается в том, что правительство предпочитало защищать от иностранной конкуренции отрасли с сокращающимся внутренним рынком, на котором падение стоимостного объема импорта происходило на фоне роста доли продаж (в физическом измерении), приходящейся на импортные товары.

Наконец, необходимо сказать несколько слов относительно переменной  $Debt$ . Она оказывает статистически значимое ожидаемое влияние (с положительным знаком) только в модели для 1993 г. В моделях для периода 1994–1997 гг. коэффициент при данной переменной отрицателен, хотя статистически значимым он является лишь в 1997 г.

Изложенные выше результаты могут быть положены в основу описания ключевых детерминант структуры тарифных ставок на протяжении всего периода 1993–1997 гг.<sup>11</sup> Для этой цели мы подвергли тестированию на основе метода OLS модели панельных данных<sup>12</sup> по торговле со странами «дальнего зарубежья» (1993–1997 гг.) и по совокупной внешней торговле (1996–1997 гг.). Эти модели включают в себя, помимо переменных товарного рынка и отраслевых переменных, также фиктивные (*dummy*) переменные для каждого года из анализируемых. Результаты тестирования данных моделей приведены в Приложении С.

Рассматриваемые модели указывают на существование относительно стабильного экономико-политического механизма, основные черты которого были уже описаны нами при обсуждении «идеальных» регрессионных моделей для конкретных лет изучаемого периода. Влияние переменных  $ShImp$ ,  $ShImpI$ ,  $Emp$  и  $Loss$  соответствует логике сформулированной нами синтетической гипотезы поддержки стагнирующих отраслей и максимизации тарифных поступлений<sup>13</sup>. В то же время, в целом для периода 1993–1997 гг. оказалось невозможным проследить сколько-нибудь



единообразной взаимосвязи переменных  $\Delta Imp$  и  $\Delta Out$  и зависимых переменных; как следствие, особенности влияния этих переменных на уровень тарифных ставок более целесообразно изучать в контексте «идеальных» регрессионных моделей для каждого года в отдельности.

Главные новые результаты, связанные с анализом моделей панельных данных, касаются воздействия на уровень тарифных ставок со стороны переменных  $Inv$  и  $Debt$ . В то время как влияние переменной  $Inv$  в Вариантах 2 и 3 моделей соответствует логике гипотезы поддержки стагнирующих отраслей, влияние переменной  $Debt$  ей противоречит. Мы не в состоянии предложить содержательное объяснение последнему из упомянутых феноменов. Возможно, он отражает воздействие каких-либо экономико-политических переменных, не включенных в нашу базу данных<sup>14</sup>. Вместе с тем исключение данной переменной из «идеальных моделей панельных данных» ведет лишь к крайне незначительному снижению значений коэффициента  $R^2_a$ . Например, в Варианте 1 модели торговли со странами «дальнего зарубежья» исключение переменной  $Debt$  приводит к снижению коэффициента  $R^2_a$  с 0,682 до 0,676. Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что основная часть вариации тарифных ставок на протяжении всего изучаемого периода может быть объяснена (особенно в случае Варианта 1 моделей) на основании зависимостей, характерных для синтетической гипотезы поддержки стагнирующих отраслей и максимизации тарифных поступлений.

Следует подчеркнуть, что наиболее высокие значения коэффициентов  $R^2$  и  $R^2_a$  отмечены в Варианте 1 всех рассматриваемых моделей, в который включены только те переменные, для которых могут быть рассчитаны *переменные доли внутреннего рынка, обслуживаемой импортом* (вне зависимости от того, оказывают ли эти переменные статистически значимое влияние на уровень тарифных ставок или нет). Единственное логичное объяснение этого феномена, не связанное с вероятной нерепрезентативностью данного набора товарных категорий, опирается на рассмотрение информационного аспекта принятия решений правительством. Возможно, правительство уделяет первостепенное внимание установлению тарифных ставок по тем товарным категориям, для которых может быть оценена степень конкуренции со стороны импорта. Не исключено, что описанный эффект обусловлен использованием в наших моделях «физических» переменных объема производства и доли внутреннего рынка. В то время как индивидуальные производители, действующие в роли членов групп давления, в состоянии оценить показатели  $\Delta Out$  и  $ShImp$  в стоимостном выражении (будь то в рублях или в долларах США), по-

добные оценки недоступны для правительства ввиду чрезмерного объема вычислений, необходимых для их получения (особенно в период колебаний валютного курса рубля, когда калькуляция этих переменных в единой валюте должна базироваться на пересчете ежемесячных, а не агрегированных годовых данных).

#### 5.4. Выводы

Результаты тестирования четырех типов моделей, т.е. базовых регрессионных моделей, моделей для отдельных гипотез, «идеальных» регрессионных моделей для конкретных лет и «идеальных» регрессионных моделей панельных данных, свидетельствуют в пользу *синтетической гипотезы поддержки stagnирующих отраслей и максимизации тарифных поступлений*. Как показывают исследования экономико-политических механизмов импортного регулирования в экономически развитых странах, осуществление мер по ослаблению конкуренции со стороны импорта на рынках продукции отраслей, которые находятся в неблагоприятном экономическом положении и предоставляют занятость значительному числу рабочих, является достаточно распространенной практикой в деятельности субъектов принятия политических решений. Вместе с тем полученные нами результаты имеют достаточно серьезные отличия по сравнению с результатами аналогичных исследований, проведенных на статистике зарубежных стран.

Во-первых, необходимо отметить, что доля вариации тарифных ставок, объясняемая нашими моделями, в большинстве случаев оказывается гораздо выше. В частности, в исследованиях экономико-политических механизмов тарифного регулирования по 10 экономически развитым странам (их обзор см. в работе Anderson and Baldwin, 1987) значения коэффициента  $R^2_a$  не превышают 0,51, в то время как в Варианте 1 наших «идеальных» моделей соответствующие значения превосходят 0,72 во всех случаях, кроме одного (см. Таблицу В1). Данный факт может рассматриваться как свидетельство того, что в современной России экономико-политические факторы играют значительно более важную роль, чем в зарубежных странах. В действительности именно этого и следовало ожидать ввиду отсутствия в России «исторического уровня тарифной защиты», который оказывает существенное влияние на уровень тарифных ставок в странах со стабильной рыночной экономикой.

Во-вторых, нам не удалось обнаружить ожидаемого воздействия на уровень тарифных ставок со стороны переменных, которые традиционно используются для учета зависимостей, характерных для гипотезы групп давления. Этот результат, вероятно,

является следствием переходной природы российской экономики, где существуют обширные возможности изыскания политической ренты на уровне индивидуальных хозяйствующих субъектов (лоббирование в пользу субсидирования, списания задолженности по налоговым платежам и т.д.), которые не требуют кооперации между компаниями.

В-третьих, постоянная ограниченность российского правительства в бюджетных средствах является вероятным объяснением существенной позитивной связи между долей конкретных товарных категорий в совокупном объеме импорта и уровнем тарифных ставок. Невозможность обеспечить высокую собираемость налогов сделала внешнеторговые пошлины одним из наиболее надежных источников денежных ресурсов, необходимых для финансирования государственных расходов, что обуславливает подчиненность (по крайней мере, частичную) тарифной структуры фискальным приоритетам правительства.

Как свидетельствуют результаты тестирования «идеальных» регрессионных моделей, на протяжении 1993–1997 гг. действовал достаточно устойчивый экономико-политический механизм, регулирующий высоту импортных тарифных барьеров. Таким образом, мы можем заключить, что сформировавшаяся в 1995–1997 гг. относительно стабильная структура тарифных ставок соответствует условиям политического равновесия, специфика которого может быть описана с помощью гипотезы поддержки стагнирующих отраслей и максимизации тарифных поступлений. Что же можно сказать об основных характеристиках этого равновесия с точки зрения экономической эффективности и перспектив дальнейшей либерализации внешнеторговых связей России?

Как представляется, в российском случае противоречия между политической и экономической эффективностью, на которые обычно указывают исследователи тарифной политики, проявляются не столь остро, как можно было бы предположить на основе априорных соображений. С учетом представленных в предшествующих разделах результатов можно сделать вывод о том, что формирование тарифной политики было сравнительно независимым от деятельности групп давления, а потому не было сопряжено с привнесением в экономическую систему диспропорций, связанных с этой деятельностью<sup>15</sup>. Если использовать классификацию типов изыскания политической ренты, предложенную Дж. Бьюкененом (Buchanan, 1980), это означает минимизацию потерь, связанных как с первым уровнем изыскания политической ренты (т.е. с воздействием на принятие государственных решений), так и со вторым уровнем (с конкуренцией государственных чиновников за доступ к формированию тарифной политики, а тем самым к ресурсам лоббирующих групп давления).

Более того, предоставление поддержки стагнирующим отраслям не приводит к возникновению потерь, свойственных третьему уровню изыскания политической ренты (перемещению хозяйственных ресурсов в сектора, поставленные государством в привилегированное положение). Это связано с тем, что ренты, создаваемые благодаря тарифной политике в стагнирующих отраслях, отнюдь не достаточны для привлечения в эти отрасли новых хозяйствующих субъектов.

Разумеется, эти ренты ослабляют давление рыночных факторов на предприятия, работающие в стагнирующих отраслях, и подрывают стимулы к оттоку ресурсов в более производительные сферы экономики. Однако динамика деловой активности в российской промышленности убедительно свидетельствует о том, что тарифные барьеры оказываются ни в коей мере не достаточными для полной нейтрализации рыночного давления. Иными словами, политика регулирования импортных потоков способна удержать стагнирующие отрасли от полного коллапса, однако она не может рассматриваться в качестве непреодолимого препятствия на пути процесса промышленной реструктуризации.

В целом существуют две причины ожидать, что экономико-политический механизм, который описывается гипотезой поддержки стагнирующих отраслей и максимизации тарифных поступлений и обуславливает существование достаточно высоких тарифных ставок по ряду товарных категорий, способен генерировать импульсы к *либерализации* режима импортного регулирования в случае успешного дальнейшего хода экономической трансформации. С одной стороны, реструктуризация на микроэкономическом уровне и уход наименее эффективных производителей с рынков продукции стагнирующих отраслей приведет к сокращению как числа убыточных предприятий, так и числа работников, занятых в соответствующих отраслях. В этом отношении дальнейшее сокращение масштаба операций в стагнирующих отраслях может вести не к повышению, а к снижению уровня импортных барьеров, а значит, к увеличению возможностей ведения эффективных внешнеторговых операций (данный эффект имеет прочное теоретическое основание в работах, посвященных экономико-политическим механизмам импортного регулирования; см., в частности, Cassing and Hillman, 1986). С другой стороны, макроэкономические преобразования и разумная бюджетная политика, призванные ослабить остроту проблемы бюджетных доходов, позволят тем самым снизить актуальность мотива максимизации тарифных поступлений.

Из сказанного мы можем заключить, что экономико-политические механизмы тарифного регулирования, возникшие в качестве более или менее естественной реакции на кризисные про-

цессы в российской экономике, по мере успешного продолжения хозяйственной трансформации могут служить немаловажным фактором снижения импортных тарифных барьеров. Наиболее значимый вывод в этом контексте заключается в том, что возможность широкомасштабной либерализации внешнеторгового режима связана в первую очередь с эндогенной адаптацией экономико-политической системы к реальным результатам преобразований в микро- и макроэкономической сфере, а не с попытками «автономно действующих» субъектов принятия политических решений навязать экономико-политической системе свои представления об оптимальном курсе экономической политики, сколь бы «благонамеренными» ни были эти попытки.

## Статистическое приложение

### §1. Базовая информация о построении эконометрических моделей

С целью проведения эконометрического анализа нами была сформирована база данных, изначально включавшая в себя информацию по более чем 110 товарным позициям, которые рассматриваются официальной статистикой как «основные товары внешней торговли России». Из исходной базы данных были исключены товарные категории, по которым отсутствует информация для расчета переменных, необходимых для тестирования заявленных гипотез, а также товарные категории, применительно к которым существуют наибольшие сомнения в корректности официальных данных по импорту (табачные изделия, алкогольные и безалкогольные напитки). В итоговой базе данных была собрана информация по 100 товарным категориям. Источниками информации являлись выпуски «Российского статистического ежегодника», а также изданий «Россия в цифрах», «Таможенная статистика внешней торговли России» и «Промышленность России».

В официальных статистических источниках необходимая для расчета значений конкретных независимых переменных информация приводится по различному числу товарных категорий. Одна из причин подобного положения дел заключается в том, что Государственный таможенный комитет не собирает (или не публикует) информацию о физическом объеме внешней торговли по ряду товарных категорий (в качестве примера можно упомянуть пароводяные и паровые котлы, двигатели внутреннего сгорания, экскаваторы, часы, ковры и ковровые изделия, меховую одежду и др.). По широким товарным категориям (таким, как изделия из

черных металлов, металлургическое оборудование, оборудование полиграфической промышленности, медицинские и ветеринарные приборы и инструменты, продукты неорганической химии и органические химические соединения, медикаменты, пластмассы и изделия из них, и т.д.) в принципе не существует единого показателя физического объема внешней торговли. Многообразие товаров, объединенных в рамках этих категорий, делает невозможным механическое сложение данных по отдельным товарным позициям даже в том случае, если их учет производится в одних и тех же единицах физического объема (как, например, по различным типам трикотажной одежды). Кроме того, в ряде случаев различаются сами единицы физического объема (так, товаропотоки по отдельным позициям товарной категории «пиломатериалы» учитываются в тоннах, а по другим позициям — в кубических метрах).

Другая проблема, вызванная несопоставимостью данных о физическом объеме, имеет отношение к расчету таких переменных, как доля экспорта (импорта) в национальном производстве (потреблении). В некоторых случаях единицы физического объема, используемые в таможенной статистике для учета внешне-торговых потоков, не совпадают с единицами физического объема, используемыми Госкомстатом для учета внутреннего производства.

С учетом этих проблем нами было сформировано три набора данных для тестирования гипотез исследования. Первый набор включает в себя все переменные товарного рынка, перечисленные в Таблице 2. Во втором наборе исключены переменные *ShImp*,  $\Delta ShImp$  и *ShExp*; в третьем — переменные *ShImp*,  $\Delta ShImp$ , *ShExp*, а также  $\Delta Out$ . Эти три набора данных составляют основу для оценки трех вариантов различных моделей, рассматриваемых в разделах 4.1—4.3. Следует отметить, что непосредственное сопоставление аналитического потенциала альтернативных гипотез может проводиться только на основе Вариантов 1 и 2, поскольку они включают в себя переменную  $\Delta Out$ , играющую важную роль в логической схеме гипотезы групп давления и гипотезы поддержки стагнирующих отраслей.

В официальной статистике единообразные данные по торговле со странами СНГ и странами остального мира стали публиковаться лишь начиная с 1995 г. Данные о торговле со странами «ближнего зарубежья» (странами СНГ) для периода 1992—1994 гг. приводились по иным товарным категориям, нежели данные о торговле со странами остального мира. Единицы физического объема, в которых измерялись объемы импорта и экспорта в торговле со странами «ближнего зарубежья», также отличались от

принятых в статистике торговли со странами «дальнего зарубежья». Причина данной ситуации состояла в том, что для учета торговли со странами СНГ долгое время по инерции использовалась схема, принятая для учета товаропотоков между республиками бывшего СССР.

Как следствие, для 1996 г. и 1997 г. мы можем рассчитать значения независимых переменных как для совокупных внешне-торговых потоков (учитывающих объемы торговли со странами СНГ и со странами остального мира), так и отдельно для торговых потоков между Россией и странами, не являющимися членами СНГ. Напротив, применительно к периоду 1992–1994 гг. данные переменные могут быть рассчитаны только для торговли со странами «дальнего зарубежья». С учетом этого для 1996–1997 гг. мы можем провести тестирование сформулированных нами экономико-политических гипотез с использованием двух наборов независимых переменных, рассчитанных соответственно по данным совокупной внешней торговли и торговли со странами «дальнего зарубежья». Это позволяет оценить степень сходства между влиянием факторов, отражающих влияние двух указанных категорий торговых потоков на процесс принятия государственных решений в сфере импортного регулирования. С учетом этого для периода 1996–1997 гг. были построены и протестированы две модели — для совокупной внешней торговли и для торговли со странами «дальнего зарубежья». В рамках первой модели независимые переменные рассчитывались на основе совокупных данных об импорте и экспорте (например, переменная *ShImp* как доля *совокупного* импорта товара в национальном потреблении, переменная *RExp* как коэффициент *совокупного* чистого экспорта), а в рамках второй — на основе импорта и экспорта в торговле со странами «дальнего зарубежья» (переменные при этом формулируются следующим образом: *ShImp* как доля импорта товара *из стран «дальнего зарубежья»* в национальном потреблении, *RExp* как коэффициент чистого экспорта *в страны «дальнего зарубежья»* и т.д.). Для периода 1993–1994 гг. тестированию подвергались только модели торговли со странами «дальнего зарубежья».

Как было указано в Таблице 1, решающее влияние на формирование тарифной структуры 1993 г. должны были оказывать факторы, характеризующие динамику экономико-политических процессов в 1991–1992 гг. Это требует от нас расчета переменных товарного рынка для соответствующих лет. Вместе с тем данные статистики внешней торговли России имеются только начиная с 1992 г. (первого года существования Российской Федерации как самостоятельного государства), вследствие чего для 1992 г. невозможно рассчитать значения таких переменных, как  $\Delta Imp$  и

*ΔShImp.* В этой связи при изучении тарифной структуры 1993 г. мы использовали значения независимых переменных, рассчитанных для 1993 г., а не 1992 г. Подобная процедура основана на предположении о том, что изменения во внешнеторговых потоках и в динамике национального производства, вызванные экономической либерализацией 1992 г., были достаточно глубокими, чтобы оказать влияние на формирование экономико-политических факторов как в 1992 г., так и в 1993 г., так что значения переменных товарного рынка, характерные для 1993 г., могут использоваться для описания процессов, характерных и для 1992 г.

В Таблице СП1 представлена информация о товарных наборах, использованных для оценки различных вариантов описанных моделей. Кроме того, в ней указано число изменений тарифных ставок в рамках каждого из товарных наборов на протяжении соответствующих лет.

Таблица СП1

**Товарные наборы, использованные для тестирования  
экономико-политических гипотез установления тарифных ставок**

	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
1	2	3	4
1993 Внешняя торговля с «дальним зарубежьем»	29 товарных категорий, 14,491% импорта. 14 изменений ставок	56 товарных категорий, 30,615% импорта. 31 изменение ставок	99 товарных категорий, 52,81% импорта. 61 изменение ставок
1994 Внешняя торговля с «дальним зарубежьем»	29 товарных категорий, 14,491% импорта. 22 изменения ставок	56 товарных категорий, 30,615% импорта. 45 изменений ставок	99 товарных категорий, 52,81% импорта. 75 изменений ставок
1995 Внешняя торговля с «дальним зарубежьем»	29 товарных категорий, 13,223% импорта. 11 изменений ставок	56 товарных категорий, 26,092% импорта. 17 изменений ставок	99 товарных категорий, 50,59% импорта. 37 изменений ставок
1996 Вся внешняя торговля	31 товарная категория, 16,984% импорта. 5 изменений ставок	57 товарных категорий, 27,941% импорта. 8 изменений ставок	100 товарных категорий, 49,86% импорта. 14 изменений ставок
1996 Внешняя торговля с «дальним зарубежьем»	31 товарная категория, 13,827% импорта. 5 изменений ставок	57 товарных категорий, 23,807% импорта. 8 изменений ставок	100 товарных категорий, 46,36% импорта. 14 изменений ставок



1	2	3	4
1997 Вся внешняя торговля	31 товарная категория, 17,521% импорта. 0 изменений ставок	57 товарных категорий, 27,628% импорта. 0 изменений ставок	100 товарных категорий, 51,123% импорта. 0 изменений ставок
1997 Внешняя торговля с «дальним зарубежьем»	31 товарная категория, 14,072% импорта. 0 изменений ставок	57 товарных категорий, 23,178% импорта. 0 изменений ставок	100 товарных категорий, 47,388% импорта. 0 изменений ставок

Следует остановиться еще на двух важных моментах построения эконометрических моделей. Для 1993–1994 гг. оказалось невозможным найти данные для расчета значения переменных *Pri* и *ShIn*. Кроме того, для этих лет оказалось невозможным найти сведения о доле просроченных обязательств в совокупных обязательствах предприятий перед поставщиками. Вследствие этого для расчета переменной *Debt* мы использовали долю предприятий, имеющих просроченную задолженность перед поставщиками.

## §2. Проблема мультиколлинеарности и подходы к ее решению

Для идентификации возможных проблем, связанных с мультиколлинеарностью, для каждого набора независимых переменных, предназначенного для проверки различных вариантов гипотез, были построены корреляционные матрицы. Мы вынуждены были при построении регрессионных моделей исключить из рассмотрения переменные *Mon* и *Stat* ввиду их тесной ассоциации соответственно с переменными *NEnt* и *Sh4* (во всех случаях значение коэффициента корреляции между этими переменными превосходит 0,8). С учетом данного обстоятельства при тестировании гипотезы либерализации переменные *Mon* и *Stat* не рассматривались; предполагалось, что об их влиянии можно судить на основе изучения влияния переменных *NEnt* и *Sh4*, которые активно используются при проведении аналогичных эмпирических исследований и потому представляются предпочтительными с точки зрения использования в настоящей работе. Кроме того, была выявлена сильная корреляция между переменными *NEnt* и *Emp* (коэффициент корреляции в большинстве случаев превышает 0,9).

Следующий шаг в оценке проблем коллинеарности заключался в построении вспомогательных регрессионных моделей (*auxiliary regressions*) для каждой из независимых переменных, с помощью которых предполагалось тестировать намеченные к

рассмотрению гипотезы (см. раздел 4.2). В результате существенные связи с остальными независимыми переменными из соответствующих наборов были найдены у следующих переменных: *Prof* (гипотеза групп давления), *Wage* и *Prof* (гипотеза поддержки стагнирующих отраслей). Поскольку включение этих переменных в регрессионные модели привело бы к возникновению неопределенности относительно интерпретации результатов тестирования моделей, указанные переменные в анализе не использовались. Дополнительные аргументы в пользу исключения этих переменных связаны с тем, что переменная *Prof* относится только к балансовой прибыли предприятий (т.е. той, которую они считают возможным указывать в своей отчетности), а переменная *Wage* относится к *начисленной*, а не *фактически выплаченной* заработной плате. Как следствие, эти данные не отражают реального масштаба текущих финансовых проблем, с которыми сталкиваются предприятия, функционирующие в конкретных отраслях экономики. Нормированный коэффициент детерминации  $R^2_a$  во вспомогательных регрессионных уравнениях для переменной *Inv* принимает достаточно высокие (превышающие 0,7) значения в моделях для 1992–1995 гг. (при этом сама переменная *Inv* отрицательно коррелирована с переменными *Debt* и *Loss*). На этом основании данная переменная не рассматривалась в регрессионных моделях для соответствующих лет.

Наиболее важная проблема связана с наличием связей между переменными товарного рынка. Между переменными *ShImp* и  $\Delta ShImp$  наблюдается существенная корреляция в моделях для 1993–1994 и 1996 гг. (коэффициенты корреляции составляют 0,739 в моделях для 1993–1994 гг., 0,748 в модели совокупной внешней торговли для 1996 г., 0,658 в модели внешней торговли со странами «дальнего зарубежья» для 1996 г., и 0,861 в модели совокупной внешней торговли для 1997 г.), а также демонстрируют значительную степень коллинеарности во вспомогательных регрессионных уравнениях. Когда обе этих переменных включаются в набор независимых переменных, значение коэффициента  $R^2_a$  для каждой из них во вспомогательных моделях превышает 0,6. В то же время исключение *любой* из этих переменных из соответствующих моделей ведет к резкому падению значений коэффициента детерминации для оставшейся переменной из этой пары. Поскольку и переменная *ShImp*, и переменная  $\Delta ShImp$  имеют ключевое значение для нашего исследования, мы провели тестирование трех субвариантов для Варианта 1 гипотезы групп давления, гипотезы поддержки стагнирующих отраслей и гипотезы ответных мер. В рамках Субварианта 1.1 в модель были включены обе переменные; в рамках Субварианта 1.2 была опущена переменная *ShImp*, а в рамках Субварианта 1.3 — переменная  $\Delta ShImp$ .

Однако при тестировании Субвариантов 1.2 и 1.3 не было получено никакой дополнительной информации по сравнению с результатами тестирования Субварианта 1.1. В связи с этим мы приводим в Таблицах А1—А7 только данные по Субварианту 1.1. Исключение составляют гипотеза групп давления и гипотеза поддержки стагнирующих отраслей в модели совокупной внешней торговли для 1997 г. В данной модели переменная  $\Delta ShImp$  тесно коррелирована не только с переменной  $ShImp$ , но и с переменной  $\Delta Out$  (значение коэффициента корреляции в обоих случаях превышает 0,8). В связи с этим мы приводим в Таблице А6 результаты тестирования Субварианта 1.2 соответствующих гипотез, который не включает переменную  $\Delta ShImp$ .

### Примечания

- <sup>1</sup> Обзор и анализ выдвигавшихся в разное время аргументов в пользу отхода от принципа свободной торговли см. в работе: Bhagwati, 1994.
- <sup>2</sup> Суть «проблемы безбилетника» заключается в том, что субъект, участвующий в создании коллективного блага (в данном случае — в лоббировании за установление высоких импортных тарифов) заинтересован в том, чтобы по возможности уклониться от несения издержек соответствующей деятельности, рассчитывая, что желаемый результат может быть достигнут усилиями других и ему удастся воспользоваться коллективным благом бесплатно.
- <sup>3</sup> С учетом интенсивных ежегодных изменений в уровне тарифных ставок, этот вывод оказывается справедливым даже в том случае, если тарифные ставки по определенным товарным категориям оставались неизменными на протяжении двух лет. В этом случае можно утверждать, что изменения экономико-политических факторов, которые (возможно) были связаны с установлением в предшествующем году определенной тарифной ставки, не носили достаточно радикального характера, чтобы вызвать изменение этой ставки в последующем году.
- <sup>4</sup> Центральная работа, акцентирующая роль «проблемы безбилетника» с точки зрения относительного успеха деятельности групп давления в деле воздействия на политику правительства, принадлежит перу Г.Беккера (Becker, 1983). Ныне общепринятое представление о взаимосвязи между числом и мощностью членов группы давления, с одной стороны, и степенью проявления в группе «проблемы безбилетника», с другой стороны, было введено в основополагающей работе М.Олсона (Olson, 1965).
- <sup>5</sup> Данный фактор может также указывать на заинтересованность правительства в мобилизации максимально возможного числа голосов избирателей, занятых в соответствующих отраслях (см.: Caves, 1976).
- <sup>6</sup> В связи с проблемой мультиколлинеарности, мы вынуждены были исключить из рассмотрения ряд переменных. Детальная информация по этому вопросу приведена в Статистическом приложении, § 2.
- <sup>7</sup> Подробное изложение результатов тестирования базовых регрессионных моделей можно найти в полной электронной версии данной статьи, размещенной на сайте [www.eerc.ru](http://www.eerc.ru).

- <sup>8</sup> Как указано в Статистическом Приложении, переменные *NEnt* и *Sh4* тесно коррелированы с переменными *Mon* и *Stat* соответственно. Включение в модель переменных *Mon* и *Stat* вместо переменных *NEnt* и *Sh4* позволяет обнаружить статистически значимое негативное (т.е. противоречащее ожиданиям) влияние на уровень тарифных ставок со стороны переменной *Stat* и статистически значимое позитивное (соответствующее ожиданиям) влияние со стороны переменной *Mon*. В последнем случае, однако, не приходится сомневаться в том, что природа выявленной зависимости — чисто статистическая, а не содержательная.
- <sup>9</sup> В отличие от ранее рассмотренных моделей, предназначенных для сравнения аналитического потенциала различных гипотез (а потому нуждавшихся в обязательном учете влияния переменной  $\Delta Out$ ), данные модели могут быть оценены в трех (а не в двух) вариантах с охватом всех товарных категорий нашей базы данных.
- <sup>10</sup> В Варианте 1 «идеальных» регрессионных моделей для 1996 г. включение переменной *Inv* ведет к небольшому увеличению значения коэффициента  $R^2_a$ , а также к увеличению уровня статистической значимости коэффициента при переменной *ShImp* до 95%. В то же время уровень статистической значимости коэффициента при переменной *ShImpI* падает до 90% в модели торговли со странами «дальнего зарубежья» и еще ниже — в модели совокупной внешней торговли.
- <sup>11</sup> Мы также предприняли попытку оценить возможность использования полученных «идеальных» регрессионных моделей для объяснения абсолютных изменений тарифных ставок. Полученные результаты позволяют отвергнуть гипотезу о содержательном влиянии экономико-политических переменных на изменения ставок. Это соответствует высказанным в разделе 2 аргументам в пользу выбора зависимых переменных исследования.
- <sup>12</sup> Поскольку число товарных категорий в нашей базе данных различно для периодов 1993–1995 гг. и 1996–1997 гг., мы оценивали Варианты 1–3 «идеальных» моделей панельных данных на основе идентичных наборов товарных категорий, характерных для периода 1993–1995 гг.
- <sup>13</sup> Мы оценили индивидуальное влияние переменной *ShImpI* с целью проверить, насколько корректным было бы объяснение структуры тарифных ставок на основе мотива максимизации тарифных поступлений, абстрагируясь от мотива поддержки стагнирующих отраслей. В модели торговли со странами «дальнего зарубежья» значение коэффициента  $R^2_a$  равно 0,169 в Варианте 1 и падает ниже 0,1 в Вариантах 2 и 3. В модели совокупной внешней торговли значения коэффициента  $R^2_a$  отрицательны. На этом основании мы можем заключить, что мотив максимизации тарифных поступлений тесно ассоциирован с мотивом поддержки стагнирующих отраслей. Данный факт свидетельствует в пользу предложенной нами «синтетической» интерпретации этих мотивов.
- <sup>14</sup> Мы не обнаружили признаков существенной корреляции между переменной *Debt* и какой-либо из независимых переменных, использованных в нашем исследовании, или ее статистически значимой зависимости во вспомогательных (auxiliary) моделях.
- <sup>15</sup> Необходимо еще раз повторить, что данный вывод основывается на анализе установления тарифных ставок применительно к основным товарам российской внешней торговли, причем ряд переменных, призванных отражать лоббистские возможности групп давления, рассчитывались на отраслевом уровне, а не на уровне производства индивидуальных товаров.

Не исключено, что использование более детальной разбивки товарных категорий и/или замена отраслевых переменных (таких, как *NEnt* и *Sh4*) аналогичными переменными товарных рынков приведет к получению отчасти иных результатов. Вместе с тем значительный объяснительный потенциал наших моделей (о котором можно судить, в частности, по базовым показателям регрессионной статистики) позволяет утверждать, что они составляют адекватный фундамент для приводимых нами заключений.

## Библиография

- Anderson K. The Political Market for Government Assistance to Australian Manufacturing Industries // *Economic Record*. 1980. Vol. 56. № 1. P. 132—145.
- Anderson K. and Baldwin R.E. The Political Market for Protection in Industrial Countries. In: El-Agraa A.M. (ed.). *Protection, Cooperation, Integration and Development*. London: Macmillan, 1987. P. 20—36.
- Baldwin R.E. The Political Economy of Protection // J.N.Bhagwati (ed.). *Import Competition and Response*. Chicago; London: The University of Chicago Press, 1982. P. 263—286.
- Baldwin R.E. *The Political Economy of US Import Policy*. Cambridge: MIT Press, 1985.
- Becker G.S. A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence // *Quarterly Journal of Economics*. August 1983. Vol. 98. 3. P. 371—400.
- Bhagwati J.N. Free Trade: Old and New Challenges // *Economic Journal*. March 1994. Vol. 104. № 423. P. 231—246.
- Bhagwati J.N. Protectionism: Old Wine in New Bottles // *Journal of Policy Modelling*. 1985. Vol. 7. № 1. P. 23—34.
- Buchanan J.M. Rent Seeking and Profit Seeking // J.M.Buchanan, R.D.Tollison and G.Tullock (eds.). *Toward a Theory of Rent-Seeking Society*. College Station: Texas A&M University Press, 1980. P. 3—15.
- Bhagwati J.N. VERs, Quid Pro Quo DFI and VIEs: Political-Economy-Theoretic Analysis // *International Economic Journal*. Spring 1987. P. 1—14.
- Cassing J.H. and Hillman A.E. Shifting Comparative Advantage and Senescent Industry Collapse // *American Economic Review*. June 1986. Vol. 76. № 3. P. 516—523.
- Caves R.E. Economic Models of Political Choice: Canada's Tariff Structure // *Canadian Journal of Economics*. 1976. Vol. 9. P. 278—300.
- Conybeare J.A.C. Tariff Protection in Developed and Developing Countries: A Cross-Sectional and Longitudinal Analysis // *International Organization*. Summer 1983. Vol. 37. № 3. P. 441—463.
- Corden W.M. *Trade Policy and Economic Welfare*. Oxford: Oxford University Press, 1974.
- Dinopoulos E. Quid Pro Quo Foreign Investment and VERs: A Nash Bargaining Approach // *Economics and Politics*. March 1992. Vol. 4. № 1. P. 43—60.

Ehrenhaft P.D., Hindley B.V., Michalopoulos C. and Winters L.A. Policies on Imports from Economies in Transition. Washington: The World Bank, 1997.

Finger J.M., Hall H.K. and Nelson D.R. The Political Economy of Administered Protection // *American Economic Review*. June 1982. Vol. 72. № 3. P. 452—466.

Grossman G.M. and Helpman E. Protection for Sale // *American Economic Review*. September 1994. Vol. 84. № 4. P. 833—850.

Hansen W.L. The International Trade Commission and the Politics of Protectionism // *American Political Science Review*. March 1990. Vol. 84. № 1. P. 21—46.

Helleiner G.K. The Political Economy of Canada's Tariff Structure: An Alternative Model // *Canadian Journal of Economics*. May 1977. Vol. 4. № 2. P. 318—326.

Hettich W. and Winer S.L. Economic Efficiency, Political Institutions and Policy Analysis // *Kyklos*. 1993. Vol. 46. № 1. P. 3—25.

Hillman A.L. Declining Industries and Political-Support Protectionist Motives // *American Economic Review*. December 1982. Vol. 72. № 5. P. 1180—1187.

Hillman A.L. The Political Economy of Protection. New York: Harwood Academic Publishers, 1989.

Hillman A.L. Political Influence Motives and the Choice between Tariffs and Quotas // *Journal of International Economics*. November 1985. Vol. 19. № 3/4. P. 279—290.

Hillman A.L. and Ursprung H.W. Domestic Politics, Foreign Interest, and International Trade Policy // *American Economic Review*. September 1988. № 4. P. 729—745.

Lal D. Politicians, Economists and Protection: The Deaf Meet with Blind // *The World Economy*. September 1980. Vol. 3. № 2. P. 151—160.

Lavergne R.P. The Political Economy of U.S. Tariffs: An Empirical Analysis. New York: Academic Press, 1983.

Magee S.P., Brock W.A. and Young L. Black Hole Tariffs and Endogenous Protection Theory. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.

Mayer W. Endogenous Tariff Formation // *American Economic Review*. December 1984. Vol. 74. № 5. P. 970—985.

Mueller D. Public Choice Theory // D.Greenaway, M.Bleaney and I.M.T.Stewart (eds.). *Companion to Contemporary Economic Thought*. London; New York: Routhledge, 1991. P. 207—251.

Nelson D. Endogenous Tariff Theory: A Critical Survey // *American Journal of Political Science*. August 1988. Vol. 32. № 3. P. 796—837.

Ollareaga M. and Soloaga I. Endogenous Tariff Formation: The Case of Mercosur // *CEPR Discussion Paper no. 1848*. March 1998.

Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge: Harvard University Press, 1965.

Panagariya A. and Rodrik D. Political-Economy Arguments for a Uniform Tariff // *International Economic Review*. May 1993. Vol. 34. № 3. P. 685—703.

Pincus J.J. Pressure Groups and the Pattern of Tariffs // August 1975. Vol. 83. № 4. P. 757—778.

Ray E.J. The Determinants of Tariff and Nontariff Trade Restrictions in the United States // Journal of Political Economy. February 1981. Vol. 89. № 1. P. 105—121.

Stigler G.J. Economic Competition and Political Competition // Public Choice. Fall 1972. Vol. 13. P. 91—106.

Trefler D. Trade Liberalization and the Theory of Endogenous Protection: An Econometric Study of US Import Policy // Journal of Political Economy. February 1993. Vol. 101. № 1. P. 138—160.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Пояснения к Таблицам А1—А7.

В ячейках таблиц:

верхняя цифра — значение коэффициента при переменной;

нижняя цифра — значение  $t$ -статистики;

$R^2$  — коэффициент детерминации;

$R_a^2$  — нормированный коэффициент детерминации;

F — F-критерий Фишера;

\* — уровень значимости 90%;

\*\* — уровень значимости 95%;

\*\*\* — уровень значимости 99%;

\*\*\*\* — уровень значимости 99,5%.

Для  $F$ -критерия учитывались только уровни значимости 95% и 99%.

У — направление влияния независимой переменной совпадает с ожидаемым;

N — направление влияния независимой переменной не совпадает с ожидаемым;

A — ожидаемое влияние независимой переменной неоднозначно.

Используемые сокращения:

ГГД — гипотеза групп давления;

ГПСО — гипотеза поддержки стагнирующих отраслей;

ГЛ — гипотеза либерализации;

ГОМ — гипотеза ответных мер.



Таблица А1

## Модель торговли со странами «дальнего зарубежья», 1993 г.

Переменные	Вариант 1				Вариант 2			
	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ
Свободный коэф-т	-7,33 -0,888	-36,8 -3,85****	-1,01 -0,292	4,45 2,04**	2,23 0,39	-19,3 -2,52***	4,69 1,73**	7,64 5,49****
$\Delta Imp$	-0,015 -0,831 N	0,0008 0,056 Y	-0,02 -1,18 N	0,022 0,09 Y	0,038 3,45**** Y	0,044 4,37**** Y	0,038 3,406**** Y	0,039 3,32**** Y
$\Delta Out$	0,051 0,566 N	0,174 2,356** N			0,041 0,615 N	0,068 1,14 N		
$Sh Imp$	0,14 1,481* Y	0,19 2,65*** Y		0,17 1,04 N				
$\Delta Sh Imp$	-0,18 -1,348 N	-0,23 -2,31** N		-0,17 -0,54 Y				
$Sh Exp$			-0,0056 -0,063 Y	-0,06 -0,42 Y				
$R Exp$			0,017 0,863 N	0,024 0,85 N			0,029 1,69* N	0,005 0,34 N
$Sh Impl$			3,77 2,15*** A	4,13 1,9** N			2,18 1,39* A	1,48 0,9 N
$Emp$		0,001 3,3**** Y				0,00044 1,39* Y		
$Loss$		1,65 4,93**** Y				1,32 4,08**** Y		
$Debt$		0,29 3,87**** Y				0,23 2,89**** Y		
$N Ent$	0,00053 3,835**** N		0,00047 2,99**** Y		0,00024 2,116** N		0,00028 2,717**** Y	
$Sh 4$	0,19 1,645* Y		0,512 0,64 N		-0,022 -0,23 N		-0,06 -0,51 Y	
	$R^2=0,485$ $R_a^2=0,344$ $F=3,45^*$	$R^2=0,71$ $R_a^2=0,61$ $F=7,32^{***}$	$R^2=0,533$ $R_a^2=0,406$ $F=4,19^{***}$	$R^2=0,24$ $R_a^2=0,04$ $F=1,19$	$R^2=0,262$ $R_a^2=0,204$ $F=4,52^{***}$	$R^2=0,43$ $R_a^2=0,37$ $F=7,49^{***}$	$R^2=0,303$ $R_a^2=0,23$ $F=4,35^{***}$	$R^2=0,19$ $R_a^2=0,14$ $F=4,02^{**}$

Таблица А2

## Модель торговли со странами «дальнего зарубежья», 1994 г.

Переменные	Вариант 1				Вариант 2			
	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ
Свободный коэф-т	-0,447 -0,058	-6,47 -0,53	9,72 3,60****	11,59 4,29****	12,39 2,22**	3,26 0,39	11,77 4,64****	12,23 8,11****
$\Delta Imp$	-0,0047 -0,275 N	-0,003 -0,158 N	-0,0033 -0,24 N	-0,018 -0,62 N	0,026 2,37** Y	0,029 2,58*** Y	0,024 2,39** Y	0,028 2,19** Y
$\Delta Out$	0,104 1,257 N	0,116 1,24 N			0,014 0,219 N	0,014 0,21 N		
$Sh Imp$	0,0068 0,077 Y	0,064 0,699 Y		-0,23 -1,1 Y				
$\Delta Sh Imp$	0,0027 0,22 Y	-0,039 -0,3 N		0,43 1,6* N				
$Sh Exp$			-0,135 -1,938** Y	0,12 0,68 N				
$R Exp$			0,031 2,05** N	-0,058 -1,61* Y			0,03 1,9*** N	-0,017 -1,08 Y
$Sh Imp I$			5,17 3,82**** A	4,04 2,68*** N			3,81 2,61*** A	2,56 1,44* N
$Emp$		0,0025 5,51**** Y				0,0012 3,35**** Y		
$Loss$		1,08 2,54*** Y				1,19 3,35**** Y		
$Debt$		-0,06 -0,64 N				-0,032 -0,36 N		
$N Ent$	0,00067 5,23**** N		0,00063 6,668**** Y		0,0003 3,29**** N		0,00038 3,95**** Y	
$Sh 4$	-0,16 -1,52* N		-0,28 -2,738*** Y		-0,3 -2,81**** N		-0,355 -3,252**** Y	
	$R^2=0,746$ $R_a^2=0,677$ $F=10,79***$	$R^2=0,732$ $R_a^2=0,65$ $F=8,18***$	$R^2=0,84$ $R_a^2=0,796$ $F=19,21***$	$R^2=0,034$ $R_a^2=0,15$ $F=1,84$	$R^2=0,396$ $R_a^2=0,348$ $F=8,36***$	$R^2=0,4$ $R_a^2=0,34$ $F=6,68***$	$R^2=0,47$ $R_a^2=0,42$ $F=9,02***$	$R^2=0,174$ $R_a^2=0,126$ $F=3,65**$

## Модель торговли со странами «дальнего зарубежья», 1995 г.

Переменные	Вариант 1				Вариант 2			
	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ
Свободный коэф-т	-6,92 -0,525	-6,14 -0,57	12,45 3,98****	11,98 2,61	11,88 0,725	14,52 1,51*	13,57 4,706****	112,56 5,66****
$\Delta Imp$	0,0009 0,288 Y	-5,2 E-05 -0,016 N	-0,0002 -0,057 N	0,007 1,015 Y	0,0033 0,903 Y	0,003 0,84 Y	0,003 0,804 Y	0,005 1,25 Y
$\Delta Out$	0,251 3,54**** N	0,22 3,056**** N			0,032 0,473 N	-0,014 -0,2 Y		
$Sh Imp$	0,103 1,851** Y	0,129 2,28*** Y		0,085 0,68 N				
$\Delta Sh Imp$	-0,032 -0,53 N	-0,039 -0,63 N		-0,1 -0,81 Y				
$Sh Exp$			-0,117 -1,64** Y	-0,0064 -0,04 Y				
$RExp$			0,047 2,17** N	-0,04 -1,05 Y			0,018 0,937 N	-0,04 -2,36** Y
$Sh Imp I$			5,05 2,03** A	0,54 0,11 N			2,64 1,10 A	-1,36 -0,52 Y
$Pri$	-0,015 -0,4 N							
$Emp$		0,003 6,6**** Y				0,001 2,08** Y		
$Loss$		0,46 3,81**** Y				0,397 3,07**** Y		
$Debt$		-0,24 -1,84** N				-0,18 -1,26 N		
$NEnt$	0,00055 6,46**** N		0,00043 6,88**** Y		0,00025 2,375** N		0,0002 3,50**** Y	
$Sh4$	-0,15 -1,47* N		-0,314 -2,77*** Y		-0,24 -1,96** N		-0,314 -2,79**** Y	
$Sh In$	0,37 0,64 N			0,32 0,36 A	0,57 0,74 N			0,62 1,02 A
	$R^2=0,856$ $R_a^2=0,799$ $F=14,92***$	$R^2=0,837$ $R_a^2=0,782$ $F=15,38***$	$R^2=0,81$ $R_a^2=0,765$ $F=16,21***$	$R^2=0,25$ $R_a^2=0,004$ $F=1,02$	$R^2=0,389$ $R_a^2=0,314$ $F=5,21***$	$R^2=0,34$ $R_a^2=0,28$ $F=5,36***$	$R^2=0,39$ $R_a^2=0,33$ $F=6,43***$	$R^2=0,15$ $R_a^2=0,08$ $F=2,25$

Таблица А4

## Модель совокупной внешней торговли, 1996 г.

Переменные	Вариант 1				Вариант 2			
	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ
Свободный коэф-т	20,98 1,91**	-11,58 -0,98	13,42 5,73****	8,74 1,77**	32,87 3,489****	15,41 1,37*	17,49 6,71****	12,49 3,96****
$\Delta Imp$	-0,03 -2,07** N	-0,033 -2,23*** N	-0,023 -1,607* N	-0,023 -0,898 N	-0,01 -0,88 N	-0,0097 -0,79 N	-0,012 -0,91 N	-0,011 -0,783 N
$\Delta Out$	-0,036 -0,50 Y	-0,0044 -0,059 Y			-0,067 -1,30 Y	-0,0078 -1,48* Y		
$Sh Imp$	0,012 0,24 Y	0,037 0,76 Y		0,081 0,734 N				
$\Delta Sh Imp$	0,029 0,21 Y	0,115 0,803 Y		-0,075 -0,321 Y				
$Sh Exp$			0,0019 0,74 N	0,0038 0,64 N				
$RExp$			0,009 0,58 N	-0,038 -1,25 Y			0,01 0,54 N	-0,045 -2,82**** Y
$Sh Impl$			0,08 0,712 A	-2,05 -0,83 Y			1,09 0,584 A	-2,69 -1,42* Y
$Pri$	-0,091 -1,22 N				-0,04 -1,34* N			
$Emp$		0,0034 6,24**** Y				0,0013 2,4** Y		
$Inv$		5,39 2,2** N				0,013 0,0046 N		
$Loss$		0,42 5,07**** Y				0,33 3,35**** Y		
$Debt$		-0,109 -1,01 N				-0,227 -1,64* N		

Таблица А4 (Окончание)

Переменные	Вариант 1				Вариант 2			
	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ
<i>NEnt</i>	0,0003 6,702**** N		0,0003 5,95**** Y		0,00013 2,328** N		0,00015 2,96**** Y	
<i>Sh4</i>	-0,115 -1,21 N		-0,254 -2,95**** Y		-0,27 -2,6*** N		-0,366 -3,36**** Y	
<i>ShIn</i>	0,94 1,5* N			1,258 1,52* A	0,538 0,76 N			0,93 1,39* A
	R <sup>2</sup> =0,825 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,761 F=12,94***	R <sup>2</sup> =0,824 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,76 F=12,9***	R <sup>2</sup> =0,795 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,744 F=15,54***	R <sup>2</sup> =0,496 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,226 F=2,25	R <sup>2</sup> =0,439 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,372 F=6,53***	R <sup>2</sup> =0,394 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,321 F=5,41***	R <sup>2</sup> =0,39 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,329 F=6,45***	R <sup>2</sup> =0,196 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,13 F=3,18**

Таблица А5

## Модель торговли со странами «дальнего зарубежья», 1996 г.

Переменные	Вариант 1				Вариант 2			
	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ
Свободный коэф-т	17,25 1,57*	-13,29 -1,17	11,44 5,27****	9,67 2,12**	32,49 3,4****	15,33 1,36*	17,37 6,796****	12,02 3,86****
$\Delta Imp$	-0,031 -2,009** N	-0,025 -1,51* N	-0,036 -2,56** N	0,009 0,27 Y	-0,0099 -0,558 N	-0,0009 -0,05 N	-0,0098 -0,55 N	0,0039 0,2 Y
$\Delta Out$	-0,0085 -0,151 Y	0,011 0,18 N			-0,067 -1,28 Y	-0,078 -1,48* Y		
<i>ShImp</i>	0,066 1,45* Y	0,09 1,96** Y		0,097 0,67 N				
$\Delta ShImp$	-0,071 -0,53 N	0,018 0,127 Y		-0,177 -0,52 Y				
<i>ShExp</i>			0,015 0,68 N	0,019 0,27 N				

Таблица А5 (Окончание)

Переменные	Вариант 1				Вариант 2			
	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ
<i>RExp</i>			0,0067 0,54 N	-0,038 -1,25 Y			-0,0024 -0,142 Y	-0,048 -3,5**** Y
<i>ShImpl</i>			2,55 1,69* A	0,32 0,1 N			-0,92 -0,051 A	-2,25 -1,18** Y
<i>Pri</i>	-0,091 -1,30 N				-0,104 -1,34* N			
<i>Emp</i>		0,0036 6,696**** Y				0,0014 2,67*** Y		
<i>Inv</i>		5,29 2,08** N				0,084 0,031 N		
<i>Loss</i>		0,38 4,75**** Y				0,337 3,39**** Y		
<i>Debt</i>		-0,09 -0,84 N				-0,24 -1,73** N		
<i>NEnt</i>	0,00033 7,104**** N		0,00033 7,12**** Y		0,00014 2,56*** N		0,00014 2,72*** Y	
<i>Sh4</i>	-0,12 -1,34* N		-0,244 -3,23**** Y		-0,28 -2,61*** N		-0,33 -3,10**** Y	
<i>ShIn</i>	0,87 1,52* N			0,75 0,873 A	0,558 0,785 N			0,87 1,31* A
	R <sup>2</sup> =0,850 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,795 F=15,56***	R <sup>2</sup> =0,825 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,76 F=13,01***	R <sup>2</sup> =0,828 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,785 F=19,25***	R <sup>2</sup> =0,37 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,18 F=1,96	R <sup>2</sup> =0,435 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,367 F=6,40***	R <sup>2</sup> =0,386 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,313 F=5,25***	R <sup>2</sup> =0,379 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,318 F=6,22***	R <sup>2</sup> =0,21 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,15 F=3,47**

## Модель совокупной внешней торговли, 1997 г.

Переменные	Вариант 1				Вариант 2			
	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ
Свободный коэф-т	15,86 0,475	13,77 1,166	14,07 4,87****	16,71 3,759****	33,85 0,85	27,86 2,425***	16,18 6,77****	14,78 5,03****
$\Delta Imp$	0,014 0,604 Y	0,02 0,93 Y	0,009 0,38 Y	0,61 1,479* Y	0,021 0,911 Y	0,021 0,99 Y	0,009 0,39 Y	0,034 1,298* Y
$\Delta Out$	-0,041 -0,54 Y	-0,087 -1,071 Y			-0,06 -1,303* Y	-0,06 -1,30* Y		
$Sh Imp$	0,004 0,16 Y	0,019 0,71 Y		-0,02 -0,68 Y				
$\Delta Sh Imp$				-0,11 -0,93 Y				
$Sh Exp$			-0,083 -1,295 Y	-0,032 -1,06 Y				
$R Exp$			0,03 1,62* N	-2,42 -0,935 Y			0,0097 0,52 N	-0,043 -2,78**** Y
$Sh Impl$			1,5 0,981 A	-2,42 -0,935 A			1,034 0,58 A	-2,47 -1,34* Y
$Pri$	0,011 0,034 Y				-0,064 -0,174 N			
$Emp$		0,0034 5,12**** Y				0,0015 2,65*** Y		
$Inv$		-0,91 -0,21 N				-6,0 -1,88** Y		
$Loss$		0,312 3,12**** Y				1,315 3,0**** Y		
$Debt$		-0,23 -1,62* N				-0,39 -3,1**** N		

Таблица А6 (Окончание)

Переменные	Вариант 1				Вариант 2			
	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ
<i>NEnt</i>	0,0003 3,231**** N		0,0003 6,39**** Y		0,0001 1,429* N		0,00016 3,2**** Y	
<i>Sh4</i>	-0,197 -1,135 N		-0,26 -3,07**** Y		-0,366 -2,66**** N		-0,33 -3,14**** Y	
<i>ShIn</i>	-0,17 -0,216			0,27 0,405 A	-0,49 -0,73 N			0,17 0,37 A
	R <sup>2</sup> =0,76 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,69 F=10,47***	R <sup>2</sup> =0,754 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,679 F=10,08***	R <sup>2</sup> =0,786 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,733 F=14,73***	R <sup>2</sup> =0,29 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,108 F=1,61	R <sup>2</sup> =0,405 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,33 F=5,67***	R <sup>2</sup> =0,412 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,34 F=5,84***	R <sup>2</sup> =0,379 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,318 F=6,24***	R <sup>2</sup> =0,169 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,105 F=2,65**

Таблица А7

## Модель торговли со странами «дальнего зарубежья», 1997 г.

Переменные	Вариант 1				Вариант 2			
	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ	ГГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ
Свободный коэф-т	24,11 0,72	-9,73 -0,67	11,13 4,92****	10,34 2,48**	37,25 0,96	26,42 2,288**	16,40 6,647****	14,00 4,89****
$\Delta Imp$	0,01 0,41 Y	0,019 0,904 Y	-0,019 -1,19 N	0,025 0,69 Y	0,005 0,29 Y	0,008 0,509 Y	0,00025 0,015 Y	0,0047 0,258 Y
$\Delta Out$	0,0073 0,129 N	0,014 0,258 N			-0,053 -1,16 Y	-0,052 -1,15 Y		
<i>ShImp</i>	0,064 1,54* Y	0,102 2,302** Y		0,015 1,177 N				
$\Delta ShImp$	-0,198 -1,08 N	-0,22 -1,48* N		-0,27 -1,19 Y				
<i>ShExp</i>			0,00002 0,79 N	0,000067 1,43* N				



Таблица А7 (Окончание)

Переменные	Вариант 1				Вариант 2			
	ГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ	ГД	ГПСО	ГЛ	ГОМ
<i>RExp</i>			0,01 0,77 N	-0,039 -1,62* Y			-0,006 -0,365 Y	-0,048 -3,58**** Y
<i>ShImpI</i>			2,72 1,966** A	1,685 0,67 N			-0,09 -0,056 A	-1,60 -0,92 Y
<i>Pri</i>	-0,24 -0,68 N				-0,104 -0,28 N			
<i>Emp</i>		0,0037 6,158**** Y				0,0015 2,776**** Y		
<i>Inv</i>		4,28 1,01 N				-6,16 -1,93** Y		
<i>Loss</i>		0,36 3,929**** Y				0,33 3,16**** Y		
<i>Debt</i>		-0,15 -1,14 N				-0,38 -3,03**** N		
<i>NEnt</i>	0,00036 3,99**** N		0,0003 6,167**** Y		0,00013 1,596* N		0,00014 2,699**** Y	
<i>Sh4</i>	0,048 0,228 Y		-0,207 -2,64*** Y		-0,37 -2,66*** N		-0,28 -2,80**** Y	
<i>ShIn</i>	1,0 0,99 N			0,49 0,74 A	-0,48 -0,69 Y			0,22 0,45 A
	$R^2=0,789$ $R_a^2=0,712$ $F=10,30***$	$R^2=0,803$ $R_a^2=0,732$ $F=11,22***$	$R^2=0,798$ $R_a^2=0,747$ $F=15,77***$	$R^2=0,42$ $R_a^2=0,24$ $F=2,36$	$R^2=0,396$ $R_a^2=0,325$ $F=5,45***$	$R^2=0,404$ $R_a^2=0,332$ $F=5,64***$	$R^2=0,371$ $R_a^2=0,31$ $F=6,02***$	$R^2=0,21$ $R_a^2=0,15$ $F=3,37**$

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Пояснения к Таблицам В1—В3.

В ячейках таблиц:

верхняя цифра — значение коэффициента при переменной;

нижняя цифра — значение *t*-статистики;

\* — уровень значимости 90%;

\*\* — уровень значимости 95%;

\*\*\* — уровень значимости 99%;

\*\*\*\* — уровень значимости 99,5%.

Значение *F*-критерия во всех случаях статистически существенно при уровне значимости 99%.

Таблица В1

### «Идеальные» регрессионные модели. Вариант 1

Переменные	Модель торговли со странами «дальнего зарубежья»					Модель совокупной внешней торговли	
	1993	1994	1995	1996	1997	1996	1997
Свободный коэф-т	-27,16 -3,227****	-11,37 -1,93**	-20,89 -3,45****	-6,07 -2,01**	-3,71 -0,68	-5,97 -1,68*	3,54 0,51
$\Delta Imp$				-0,027 -1,87**		-0,027 -1,82**	
$\Delta Out$	0,104 1,65*	0,114 1,79**	0,22 3,37****				-0,048 -1,051
$Sh Imp$			0,083 1,65*	0,045 1,49*	0,65 2,15**	0,04 1,51*	
$Sh Imp I$	3,24 2,67***	4,11 3,28****	3,34 1,91**	3,69 2,33**	2,60 1,95**	2,31 1,49*	2,681 1,91**
$Emp$	0,0011 3,48****	0,0023 7,2****	0,0003 7,26****	0,003 7,06****	0,0034 7,47****	0,0027 5,69****	0,0037 7,765****
$Loss$	1,48 4,65****	1,23 4,46****	0,518 4,94****	0,3 4,55****	0,356 4,74****	0,33 4,38****	0,40 4,59****
$Debt$	0,24 3,38****				-0,14 -1,57*		-0,226 -2,54****
	R <sup>2</sup> =0,694 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,628 F=10,44	R <sup>2</sup> =0,803 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,771 F=24,53	R <sup>2</sup> =0,834 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,798 F=23,19	R <sup>2</sup> =0,803 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,764 F=20,39	R <sup>2</sup> =0,808 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,769 F=21,03	R <sup>2</sup> =0,774 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,728 F=17,08	R <sup>2</sup> =0,768 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,722 F=16,60

Таблица В2

## «Идеальные» регрессионные модели. Вариант 2

Переменные	Модель торговли со странами «дальнего зарубежья»					Модель совокупной внешней торговли	
	1993	1994	1995	1996	1997	1996	1997
Свободный коэф-т	-10,98 -1,69**	1,48 0,65	2,12 0,74	-2,74 -0,69	21,27 2,06**	-5,02 -1,14	24,43 2,14**
$\Delta Imp$							
$\Delta Out$		0,028 2,696***					-0,056 -1,28
$ShImpl$	1,37 0,92	2,73 2,06**	2,3 1,22	1,73 1,06		2,72 1,55*	2,38 1,55*
$Emp$	0,0005 1,48*	0,0012 3,57****	0,001 2,84****	0,0015 3,384****	0,0017 3,16****	0,0016 3,58****	0,0016 3,0****
$Inv$					-6,19 -1,95**		-6,54 -2,08**
$Loss$	1,14 3,08****	1,17 3,99****	0,44 3,53****	0,328 4,02****	0,34 3,32****	0,36 4,26****	0,36 3,48****
$Debt$	0,19 2,055**				-0,39 -3,167****		-0,38 -3,13****
	$R^2=0,21$ $R_a^2=0,15$ F=3,50	$R^2=0,444$ $R_a^2=0,401$ F=10,20	$R^2=0,33$ $R_a^2=0,29$ F=8,55	$R^2=0,331$ $R_a^2=0,293$ F=8,74	$R^2=0,386$ $R_a^2=0,338$ F=8,16	$R^2=0,347$ $R_a^2=0,309$ F=9,37	$R^2=0,428$ $R_a^2=0,36$ F=6,23

Таблица В3

## «Идеальные» регрессионные модели. Вариант 3

Переменные	Модель торговли со странами «дальнего зарубежья»					Модель совокупной внешней торговли	
	1993	1994	1995	1996а	1997а	1996	1997
Свободный коэф-т	-12,31 -2,44***	1,26 0,55	1,31 0,498	-1,69 -0,43	21,58 2,03**	-2,08 -0,49	21,47 2,39**
$\Delta Imp$							0,026 1,77**
$ShImpI$	1,17 1,22	2,86 2,35**	0,96 0,8	1,25 0,98	1,504 1,34*	1,75 1,31*	1,97 1,59*
$Emp$	0,0003 1,32*	0,0009 2,96****	0,0015 1,77**	0,0011 2,88****	0,0012 2,81****	0,0012 3,21****	0,0012 2,62***
$Inv$					-7,5 -2,81****		-7,71 -2,96****
$Loss$	1,34 4,84****	1,034 3,55****	0,5 4,28****	0,289 3,69****	0,31 3,28****	0,28 3,48****	0,32 3,33****
$Debt$	0,19 2,68****				-0,38 -2,93****		-0,39 -3,1****
	$R^2=0,238$ $R_a^2=0,206$ $F=7,36$	$R^2=0,23$ $R_a^2=0,209$ $F=9,62$	$R^2=0,2$ $R_a^2=0,178$ $F=8,11$	$R^2=0,18$ $R_a^2=0,145$ $F=5,20$	$R^2=0,236$ $R_a^2=0,195$ $F=5,81$	$R^2=0,16$ $R_a^2=0,134$ $F=6,11$	$R^2=0,28$ $R_a^2=0,237$ $F=6,13$

## ПРИЛОЖЕНИЕ С

Таблица С1

**Регрессионные модели панельных данных (оценка на основе метода наименьших квадратов с фиктивными годовыми переменными)**

Переменные	Модель торговли со странами «дальнего зарубежья», 1993—1997			Модель совокупной внешней торговли, 1996—1997		
	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Свободный коэф-т	-9,46 -1,869**	15,09 2,666****	13,61 2,898****	0,13 0,032	10,80 1,501*	20,25 3,034****
$\Delta Imp$	-0,001 -0,324			-0,018 -1,625*		0,0026 0,329
$\Delta Out$	0,0346 1,084	-0,029 -1,168				
$ShImp$	0,046 1,944**			0,0065 0,501		
$ShImpI$	3,19 4,226****	1,49 2,132**	1,576 3,028****	2,775 2,691***	2,325 2,032**	2,236 2,543****
$Emp$	0,0022 11,548****	0,00081 4,068****	0,00053 3,376****	0,0035 11,115****	0,0018 5,099****	0,0013 4,335****
$Inv$		-2,128 -3,802****	-2,162 -4,143****		-3,211 -1,609*	-6,076 -3,513****
$Loss$	0,398 7,092****	0,314 5,413****	0,2728 5,288****	0,3866 6,770****	0,3713 5,246****	0,287 4,582****
$Debt$	-0,0746 -1,861**	-0,236 -4,047****	-0,242 -4,523****	-0,228 -3,430****	-0,296 -3,340****	-0,367 -3,916****

Таблица С1

Переменные	Модель торговли со странами «дальнего зарубежья», 1993—1997			Модель совокупной внешней торговли, 1996—1997		
	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
D_1993	7,803 2,868****	8,221 3,000****	7,767 3,310****			
D_1994	13,53 4,972****	13,578 4,954****	11,83 5,041****			
D_1995	10,74 4,505****	8,552 3,806****	7,85 4,388****			
D_1996	2,018 1,317*	0,2882 0,192	0,322 0,263	0,97 0,765	0,7224 0,547	0,336 0,286
	R <sup>2</sup> =0,706 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,682 F=29,05	R <sup>2</sup> =0,361 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,337 F=15,20	R <sup>2</sup> =0,235 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,220 F=16,51	R <sup>2</sup> =0,763 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,732 F=24,84	R <sup>2</sup> =0,383 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,348 F=11,07	R <sup>2</sup> =0,231 R <sub>a</sub> <sup>2</sup> =0,203 F=8,23

**Примечание:**

В ячейках таблицы:

верхняя цифра — значение коэффициента при переменной;

нижняя цифра — значение *t*-статистики;

\* — уровень значимости 90%;

\*\* — уровень значимости 95%;

\*\*\* — уровень значимости 99%;

\*\*\*\* — уровень значимости 99,5%.

Значение *F*-критерия во всех случаях статистически существенно при уровне значимости 99%.

История  
предпринимательства  
в России

## Московская биржа как представительная организация буржуазии (1870—1913 гг.)<sup>1</sup>

### Области предпринимательских интересов и сословно-социальные характеристики выборных Московского биржевого общества

*Структурирование предпринимательских интересов выборных Московского биржевого общества и их кандидатов по отраслям и сферам экономики. — Представительство интересов частных кредитных предприятий и банковско-промышленных групп в составе выборных. — Концентрация деловых функций в руках выборных и кандидатов. — Сословно-социальные параметры выборных и кандидатов.*

Московская биржа являлась одной из наиболее крупных, активных и влиятельных предпринимательских представительных организаций России. Поэтому практически ни одна работа, исследующая ту или иную проблему истории отечественного предпринимательства или торгово-промышленной политики царского правительства, не обходилась без того, чтобы хотя бы упомянуть о Московской бирже. Однако о социально-экономическом содержании понятий «Московская биржа» и «Московский биржевой комитет» до сих пор имеется весьма общее представление<sup>2</sup>.

Исследователи в разное время по-разному характеризовали биржевую организацию Москвы. Так, в середине 1920-х гг. С.Е.Сеф утверждал, что в ней даже в начале XX в. промышленники не составляли большинства, а «старомосковское крупное купечество продолжало держать бразды правления в своих руках»<sup>3</sup>. Позже Я.В.Лившин писал, что в составе наиболее крупных биржевых обществ (к которым относилось и Московское биржевое общество) «часто преобладающее положение... занимали не торговые, а промышленные фирмы и банки...»<sup>4</sup> Г.А.Дихтяр определял биржи как «организации крупного промышленного и торгового капитала», которые «единым фронтом выступали против комиссионной деятельности банков, конкурировавших с торговыми капиталистами»<sup>5</sup>. Таким образом, отечественные исследо-

---

\* Епифанова Лилия Михайловна — кандидат исторических наук.



ватели ограничивались общей характеристикой биржи, не идентифицируя конкретно ее личный состав.

В литературе имеется опыт идентификации около 100 представителей крупного капитала Первопрестольной на основе их членства в различных представительных и общественно-политических организациях, принадлежащий американскому историку Т.Оуэну<sup>6</sup>. Единственная на сегодняшний день попытка дать сколько-нибудь целостную картину состава Московской биржи принадлежит американской исследовательнице Д.Э.Ракман. Она определяет его, используя термины «деловая элита» и «экономическая элита». Принадлежность к первой основывается на размерах богатства и степени культурного и социального развития (образование и благотворительная деятельность). Немаловажную роль играла и национальная принадлежность. Биржевое общество по своему составу полностью включало «деловую элиту» и аккумулировало большую часть «экономической элиты» Москвы (состав её членов в начале XX в. насчитывал менее, чем 500 человек). Лидерство же «обеспечивалось почти исключительно представителями семей социальной и культурной элиты» (т.е. деловой элиты), которая состояла из 20 предпринимательских кланов<sup>7</sup>. Заметим, что внимание Ракман обращено лишь на несколько предпринимательских династий, интересы которых концентрировались почти исключительно в сфере хлопчатобумажного производства.

Для уточнения и дополнения имеющегося представления о крупнейшей представительной организации Центрального промышленного района необходимо выявить, систематизировать и структурировать конкретные экономические и сословно-социальные параметры ее личного состава. Объемность работы по выявлению и обработке необходимой информации не позволила в рамках статьи уделить внимание в равной мере абсолютно всем членам Московского биржевого общества. Объектом анализа послужили так называемые выборные биржевого общества и их кандидаты, составлявшие высший распорядительный орган биржи<sup>8</sup>. Данный подход представляется вполне допустимым, поскольку практически все функции Московского биржевого общества были сосредоточены в руках выборных и оно, тем самым, фактически не играло непосредственной определяющей роли в деятельности организации. Выборные Московского биржевого общества избирались с 1870 г. раз в трехлетие в количестве 100 человек, с 1906 г. — 120 человек. К ним избирались кандидаты (для замещения выборных в случае их выбывания или отсутствия), которые делились на старших и младших: первых было 25 человек, с 1906 г. — 30 человек, число вторых не нормировалось. Использовать социально-экономические характеристики выбор-

ных в качестве определяющих параметров Московского биржевого общества в целом, по нашему мнению, возможно и в силу того, что выборные и кандидаты составляли довольно заметный процент от общего количества членов биржевого общества. Например, в 1912 г. на 441 члена биржевого общества<sup>9</sup> приходилось 153 выборных и кандидатов, или около  $\frac{1}{3}$ .

Информация о выборных и кандидатах выявлялась с двух основных позиций: во-первых, с позиции их предпринимательских интересов, во-вторых, с точки зрения их социального статуса. Под предпринимательским интересом понимается участие выборного или кандидата в предпринимательской деятельности в форме выборки купеческих свидетельств или свидетельств на право торговли и промыслов, принадлежности к числу членов торговых домов, председателей или членов правлений и советов акционерных компаний, членов внешних администраций<sup>10</sup> с учетом многопрофильности некоторых фирм (т.е. деятельности фирмы одновременно в ряде отраслей промышленности и нескольких сферах экономики). В том случае, если выборный (кандидат) являлся представителем того или иного физического или юридического лица, то он рассматривался как соответствующее физическое лицо или член управленческого аппарата данного юридического лица.

Торговые дома и акционерные компании, в которых функционировали как собственники и управленцы выборные и кандидаты, а соответственно и предпринимательские интересы были систематизированы двумя способами: по их отраслевой принадлежности и с точки зрения сферы экономической деятельности. По своей отраслевой принадлежности (без разделения на промышленность и торговлю) фирмы были распределены по двенадцати группам (областям интересов): I — кредит (банки, меняльные и банкирские конторы и дома), II — металлургия, металлообработка, машиностроение, металлоизделия (в том числе ювелирные изделия), III — добыча полезных ископаемых, IV — нефтяная и химическая промышленность и торговля, V — транспорт (исключая железные дороги) и страхование, VI — текстильные предприятия (в том числе и занимающиеся производством и продажей текстильного сырья), VII — пищевкусовые предприятия, VIII — обработка минеральных веществ, IX — деревообработка, X — обработка животных продуктов и изделия из них, XI — писчебумажно-полиграфические изделия, XII — прочие. Многопрофильные фирмы учитывались во всех соответствующих группах (областях интересов)<sup>11</sup>. Принимались во внимание только основные производства, а побочные не учитывались<sup>12</sup>. С точки зрения принадлежности к сферам (профилю) предпринимательской деятельности, выявленные фирмы были распределе-

ны по пяти группам (областям интересов): I — кредит, II — транспорт и страхование, III — промышленность, IV — торговля, V — прочее. Промышленно-торговые фирмы были отнесены к III группе.

Поскольку показатели участия выборных и кандидатов в тех или иных сферах и отраслях экономической деятельности интересовали нас со структурной точки зрения, то методика подсчета подразумевала учет каждого предпринимательского интереса при определении общего результата. Например, при функционировании выборного (кандидата) в двух предприятиях, которые действовали в одной и той же отрасли (сфере), количество предпринимательских интересов выборного (кандидата) в данной отрасли (сфере) считалось равным 2.

Для характеристики социального статуса выборных и кандидатов были выявлены их принадлежность к купеческому сословию путем выборки купеческих свидетельств (во внимание были приняты только именные сословные свидетельства), состояние в потомственном или личном почетном гражданстве или дворянстве, обладание почетными званиями коммерции и мануфактур-советника и чинами. Поскольку деятельность Московской биржи рассматривалась на протяжении достаточно большого промежутка времени, было необходимо учесть возможную динамику структуры предпринимательских интересов и изменение картины социальных характеристик. Поэтому информация собиралась для трех временных срезов (конец 1880-х гг., начало 1900-х гг. и начало 1910-х гг.), выбор которых был обусловлен генеральными тенденциями, характеризующими изменения в российской экономике и торгово-промышленной политике царского правительства<sup>13</sup>. Эти временные срезы совпадали с годами избрания выборных и кандидатов в 1888 г., 1903 г. и 1912 г.

Выявленная и структурированная информация о предпринимательской деятельности выборных и кандидатов<sup>14</sup> обобщена в представленных ниже таблицах. Социально-экономические характеристики выборных и кандидатов Московского биржевого общества на 1912 г. представлены в Приложении к данной статье. Возможно, что эта информация в дальнейшем может быть дополнена и уточнена, однако вряд ли принципиально изменится общая картина<sup>15</sup>.

В отраслевой структуре интересов выборных и кандидатов Московского биржевого общества явно преобладают интересы текстильной промышленности и торговли (см. Таблицу 1). Это было совершенно естественно, учитывая местонахождение рассматриваемой нами организации в самом центре крупнейшего в стране текстильного региона, в Москве — «столице текстиля», как ее назвал В.П.Рябушинский<sup>16</sup>. Важно, что интересы выбор-

ных и кандидатов имелись и в других отраслях, причем их поотраслевое распределение в целом сопоставимо с показателями (по числу промышленных предприятий) удельного веса различных отраслей в промышленности Центрального промышленного района<sup>17</sup>. Таким образом, в общей характеристике Московской биржи, как нам кажется, следует исходить из ее восприятия не только и не столько как объединения текстильщиков, сколько как организации территориального характера, состав которой вполне соответствовал экономическому портрету региона.

Таблица 1

**Распределение предпринимательских интересов выборных и кандидатов в выборные Московского биржевого общества по отраслям (в %)**

	1888 г.	1903 г.	1912 г.
Кредит	12,2	8,4	11,1
Металлургия, металлообработка и машиностроение	5,3	9,4	8,1
Добыча полезных ископаемых	0,8	2,3	1,0
Нефтяная и химическая отрасли	4,8	7,1	8,3
Транспорт и страхование	3,0	2,2	3,3
Текстильная отрасль	50,9	46,7	49,5
Обработка пищевых веществ	11,6	9,4	5,4
Обработка минеральных веществ	1,8	3,7	1,4
Деревообработка	0,3	1,5	0,3
Обработка животных продуктов	2,8	2,8	4,0
Писчебумажная и полиграфическая отрасли	1,0	0,8	2,8
Прочие	5,6	5,6	4,8
Всего	100,0	100,0	100,0

В структуре предпринимательских интересов выборных и кандидатов в выделенных экономических сферах главное внимание следует обратить на соотношение интересов в промышленности и в торговле. Представленные в Таблице 2 данные показывают, что удельный вес интересов в промышленной и промышленно-торговой сферах был достаточно высок. Кроме того, он характеризовался известной тенденцией к росту. Что касается торговли, то ее представительство было гораздо скромнее и изменялось в сторону сокращения. Последнее вполне сопоставимо с выявленной А.Н.Бохановым тенденцией сокращения в рядах крупной буржуазии числа тех, кто олицетворял традиционно купеческие элементы, связанные с торговлей<sup>18</sup>. Приведенные в Таблице 2 данные служат цифровым выражением известной емкой характеристики, данной московскому деловому миру В.П.Рябушинским: «В московской неписанной купеческой иерархии на вершине уважения стоял промышленник, *фабрикант*. Потом шел купец-торговец...»<sup>19</sup>

**Распределение предпринимательских интересов выборных и кандидатов  
в выборные Московского биржевого общества по сферам (профилю)  
предпринимательской деятельности (в%)**

	1888 г.	1903 г.	1912 г.
Кредит	17,45	13,67	18,34
Промышленность	46,18	58,99	58,45
Торговля	31,27	19,49	14,33
Транспорт и страхование	4,36	3,54	5,44
Прочие	0,73	4,30	3,44

Что касается представленных в лице выборных и кандидатов предприятий частного коммерческого кредита, то нам представляется необходимым остановиться на этом вопросе подробнее. Тот же В.П.Рябушинский констатировал, что предприниматели, ведущие банкирские операции, занимали нижнюю ступень в иерархии делового мира Первопрестольной. «Но жизнь брала свое..., с течением времени кредит становился все необходимей и необходимей. У кого из купечества было много денег, больше, чем было нужно для своего дела, того жизнь толкала сначала как бы в частные, а потом и в профессиональные банкиры»<sup>20</sup>. Собранные нами данные относятся к тому времени, когда акционерные коммерческие банки уже являлись одной из основ хозяйственной жизни России. Как отмечал В.П.Рябушинский, «в Москве на первом месте во всех отношениях стоял Московский Купеческий банк», Найденовский Торговый банк «почитался вполне соответствующим московским традициям». Из петербургских банков только Волжско-Камский и Русский для внешней торговли банк, да еще одно или два учреждения «уважались» московскими предпринимателями<sup>21</sup>.

Замечание Рябушинского вполне подтверждают и конкретизируют нижеприводимые данные. В 1888 г. в составе выборных и кандидатов Московского биржевого общества имелись представители следующих кредитных учреждений (в скобках указано количество выборных и кандидатов): Московского Купеческого банка (17), Московского Торгового банка (13), Московского Учетного банка (15), Волжско-Камского банка (2), банкирской конторы «Ценкер и К<sup>о</sup>» (1). В 1903 г. выборные и кандидаты персонифицировали интересы Московского Купеческого банка (12), Московского Торгового банка (11), Московского Учетного банка (10), Московского Купеческого общества взаимного кредита (1), Волжско-Камского банка (3), банкирского дома «Братья Джемгаровы» (1), банкирского дома «Братья Рябушинские» (2), банкирского дома «И.В.Юнкер и К<sup>о</sup>» (1), а также банков Русского для внешней торговли (1), Русско-Китайского (1), Петербургского

Частного (1), Петербургского Международного (2), Харьковского Земельного (1), в 1912 г. — банков Московского Купеческого (18), Московского (11), Московского Торгового (6), Московского Учетного (7), Московского Купеческого общества взаимного кредита (2), Соединенного (2), Северного (2), Волжско-Камского (1), Русско-Азиатского (1) банков, банкирского дома «И.В.Юнкер и К<sup>о</sup>» (1), а также банков Харьковского Земельного (1), Русского для внешней торговли (1), Московского Частного (1), Московского Международного Торгового (1)<sup>22</sup>.

Таким образом, наиболее представительными и стабильными в Московском биржевом обществе были интересы Московского Купеческого, Московского Торгового и Московского Учетного банков. Обращает на себя внимание тот факт, что в 1888 г. среди выборных и кандидатов не было ни одного представителя от кредитных предприятий, основанных или контролируемых известными московскими банкирами Поляковыми<sup>23</sup>. Позже, в 1912 г., Соединенный банк, возникший на обломках банков группы Полякова, также не отличался высокой степенью делегирования своих представителей в состав выборных. Довольно слабо в составе высшего органа биржи были представлены также интересы Московского Частного банка, а также Юнкер-банка.

Это было связано, в первую очередь, с особенностями деятельности названных кредитных предприятий, выявленных Ю.А.Петровым, и общим отношением деловой Москвы к задачам банковского дела. «Старомосковские» банки были задуманы их создателями как «учреждения, способствующие промышленности и торговле», и с самого своего основания обеспечивали нужды растущей индустрии промышленного центра России. По убеждению таких видных представителей банковской Москвы, как Г.А.Крестовников, Кнопы, Вогау, Найденовы, Рябушинские, банки должны были служить опорой и поводом для промышленности. Поляковы, Юнкеры и прочие финансисты, которых Петров именует «чистыми банкирами», занимали иную позицию. Они использовали свои банки для финансовых комбинаций, ориентированных на игру с биржевыми курсами. Политика превращения банка в разновидность холдинговой компании, инвестирующей краткосрочные пассивы в биржевые ценности, была чревата серьезными неприятностями во время биржевых кризисов. Для предприятий, практически не нуждающихся в биржевых сделках с их акциями, к каковым относилось большинство московских семейных торгово-промышленных фирм, такие банки были чужеродным образованием<sup>24</sup>.

Если рассматривать состав выборных и кандидатов с точки зрения степени персонифицированного представительства в нем банковско-промышленных групп Москвы (они были выявлены

Ю.А.Петровым для двух периодов, 1896—1903 г. и 1913—1914 г.<sup>25</sup>, которые практически совпадают с выбранными нами для анализа временными срезами — 1903 г. и 1912 г.), картина будет следующей. В начале 1900-х гг. в составе выборных и кандидатов были представлены группы Вогау (10 человек из 20), Найденовых (6 человек из 9) и Кнопов (5 человек из 10). В начале 1910-х гг. первые позиции по степени репрезентативности занимали группы Кнопов (13 человек из 25), Вогау (10 человек из 24) и Рябушинских (7 человек из 14). Более скромные количественные позиции занимали группы Московского Частного банка (5 человек из 18) и Найденовых (4 человека из 12). Группы Соединенного банка и Юнкер-банка занимали последнюю позицию (2 человека из 18 и 2 человека из 19 соответственно).

Данные о выборных и кандидатах Московского биржевого общества (в Приложении к настоящей статье в качестве пермера приведены такие данные на 1912 г.), позволяют внести дополнения в освещение вопроса об отражении процессов экономической концентрации в социальной сфере. Речь идет об эволюции степени концентрации деловых функций в руках крупных капиталистов, связанной с формированием финансово-промышленных групп. Это явление было прослежено А.Н.Бохановым для всей крупной буржуазии России<sup>26</sup>, нас интересовали верхи делового мира Москвы и Центрального промышленного района. Из всей группы выборных и кандидатов в 1888 г. 105 человек (64,8% от общего количества выборных и кандидатов) входили в состав руководства или являлись собственниками одного предприятия, соответственно 57 человек (35,2%) занимали по несколько должностей или помимо руководства собственным делом входили в число руководителей акционерных ассоциаций. Из этих последних 29 человек (17,9%) было занято в трех и более фирмах, 12 человек (7,4%) — в четырех и более, 5 человек (3,1%) функционировали как собственники или/и руководители пяти и более коммерческих структур. По данным на 1903 г. к руководству одним предприятием имело отношение 77 лиц (44,8%), соответственно. 95 человек (55,2%) числились в руководстве двух и более фирм, из них 59 человек (34,3%) — трех и более фирм, 31 человек (18%) — четырех и более, 17 человек (9,9%) — пяти и более. В 1912 г. 67 выборных и кандидатов (43,8%) входили в руководство единственной акционерной компании или являлись владельцем/распорядителем только одного торгового дома. Из остальных 86 выборных и кандидатов (56,2%) в руководстве трех и более коммерческих структур фигурировали 53 лица (34,6%), четырех и более — 30 лиц (19,6%), пяти и более — 13 лиц (8,5%).

В зоне деятельности предпринимателей, имевших непосредственное отношение к руководству тремя и более коммерческими

структурами разной формы организации (торговый дом, акционерная компания), в 1888 г. находилось 62 предприятия из 180, представленных в этом году всеми выборными и кандидатами, или 34,4% предприятий, в 1903 г. — 155 фирм и банков из 265 (58,9%), в 1912 г. — 123 из 205 (60,0%). Приведенные цифры красноречиво говорят о высокой степени концентрации управленческих функций<sup>27</sup>. Из всех членов данной группы выборных и кандидатов структурные связи с банками, банкирскими конторами и банкирскими домами имели в 1888 г. 22 человека из 29, или 76% лиц данной группы, в 1903 г. — 29 человек из 59 (49%), в 1912 г. — 36 из 53 (68%). Эти цифры свидетельствуют о высоком уровне концентрации капитала. По словам А.Н.Боханова, «подобное развитие стало характерным для самых различных групп крупной буржуазии» к середине 1914 г.<sup>28</sup> Наши данные говорят, что уровень концентрации капитала, персонифицированного выборными Московского биржевого общества и их кандидатами, был высок и в конце XIX в. Это можно объяснить особенностями предприятий частного коммерческого кредита Первопрестольной столицы, изначально тесно связанных с промышленностью и торговлей.

Соотношение общего количества выборных Московского биржевого общества и кандидатов, с одной стороны, и выборных и кандидатов, обладающих в соответствующем году купеческими свидетельствами 1 или 2 гильдии, — с другой, выглядит следующим образом. В 1888 г. из 162 выборных и кандидатов было 118 купцов (московских и иногородних)<sup>29</sup>, или 73%, в 1903 г. — 47 из 173<sup>30</sup> (27%), в 1912 г. — 28 из 153<sup>31</sup> (18%). Снижение удельного веса лиц, выбирающих купеческие свидетельства, среди выборных и кандидатов вполне согласовывается с генеральными изменениями в соотношении общего количества промысловых документов и числа купеческих свидетельств, происходившими на рубеже XIX—XX вв.<sup>32</sup>

Действительно крупномасштабных предпринимателей в составе купечества в конце XIX — начале XX в. оставалось все меньше, и большинство их принадлежало к высшему городскому сословию — почетных граждан (личных и потомственных)<sup>33</sup>. По данным на 1888 г. из 162 выборных и кандидатов Московского биржевого общества 109 человек были потомственными почетными гражданами, или 67,28%. В 1903 г. к потомственным почетным гражданам принадлежали 122 выборных и кандидата из 173 (70,52%), в 1912 г. — 108 из 152 (71,05%). К личным почетным гражданам принадлежали в 1903 г. 3 человека (1,7%), в 1912 г. — 6 человек (3,95%) (в 1888 г. не было ни одного личного почетного гражданина).

Дополнит социальный «портрет» Московской биржи информация об обладании выборными и кандидатами Московского



биржевого общества почетными званиями предпринимателей — коммерции и мануфактур-советника. В 1888 г. из 162 выборных и кандидатов 24 (14,81%) обладали такими званиями, в 1903 г. — 34 из 173 (19,65%), в 1912 г. — 28 из 152 (18,42%)<sup>34</sup>. Таким образом, удельный вес предпринимателей, поощренных правительством за деятельность «на поприще торговли и промышленности», среди тех, кто олицетворял собой крупную буржуазию Москвы и Центрального промышленного района, был довольно заметным.

Рассматривая социальные параметры крупной российской буржуазии конца XIX — начала XX в. А.Н.Боханов отмечал наличие в ее среде значительного числа лиц — носителей различных гражданских, военных и придворных званий. Это было следствием рекрутирования верхов предпринимательского класса из дворянско-бюрократических «сфер». Но в большей мере это являлось результатом формирования группы носителей чиновных званий из тех, кто традиционно занимался предпринимательской деятельностью, совмещая ее с некоммерческими занятиями, а также из тех, кто добивался чинов самыми разными путями<sup>35</sup>. Участие в деятельности купеческих обществ, учетно-ссудных комитетов Государственного банка, различных попечительских советов и комитетов и других т.п. организаций могло приносить чины, правда без права получения казенного жалования. Представители в основном именно этой группы носителей чиновных званий имелись и в среде выборных и кандидатов Московской биржи. В 1888 г. таких лиц было 5, в 1903 г. — 12, в 1912 г. — 14.

Возрастание интереса представителей делового мира к различным атрибутам иерархической системы было обусловлено их желанием повысить свой социальный престиж. Наивысшей формой поощрения было возведение в потомственное дворянство. В дворянство уходили семьи крупнейших российских дельцов, число которых было невелико. Это явление нашло свое отражение и в личном составе выборных и кандидатов Московского биржевого общества. В 1888 г. среди них было 9 дворян, в 1903 г. — 12, в 1912 г. — 15.

Структурированные предпринимательские интересы и сословно-социальные параметры выборных Московского биржевого общества и их кандидатов могут послужить для характеристики как Московской биржи, так и деловой элиты Москвы и Центрального промышленного района в целом. Представленные данные говорят не только об известных естественных регионально-отраслевых особенностях так называемой московской буржуазии, но и о том, что она была вполне интегрирована в общеклассовые процессы. Об этом свидетельствуют, в первую очередь, постоянное снижение среди выборных и кандидатов удельного веса лиц, принадлежащих к традиционному предпринимательскому сосло-

вию — купечеству и представляющих интересы торгового капитала, а также внушительная степень концентрации в руках крупных московских биржевиков управленческих функций, отражающая высокий уровень концентрации капитала.

### **Основные направления и формы представительной деятельности Московской биржи**

*Совещательные и экспертно-представительские функции Московской биржи. — Информационные функции Московской биржи. — Влияние на общественное мнение. — Взаимоотношение Московской биржи с другими представительными организациями. — Соотношение экономического и социального в представительной деятельности Московской биржи. — Стремление к усилению влияния: московский проект введения в России торгово-промышленных палат.*

Представительная деятельность Московской биржи проходила по нескольким основным направлениям. Первым, которое можно назвать совещательным, было формулирование ответов биржи на различные запросы правительственных учреждений, которые готовились в форме докладов, записок и ходатайств, а также отзывов на министерские законопроекты. Сюда необходимо отнести и разработку биржевиками собственных проектов по общим и частным вопросам торговли, промышленности и финансов. Это направление деятельности Московской биржи осуществлялось Московским биржевым комитетом и его секретариатом, а также соответствующими постоянными и временными органами биржи<sup>36</sup>.

Другим направлением было участие представителей Московского биржевого общества в качестве экспертов в работе различных государственных структур, имеющих непосредственное отношение к выработке и проведению торгово-промышленной политики: правительственных совещаний, комиссий и учреждений. П.А.Бурышкин, характеризую отечественную систему торгово-промышленного представительства, замечал, что «в первую голову имело значение, кто говорит, какое лицо, а не какое учреждение»<sup>37</sup>. Интересы и мнения стоящей за Московской биржей буржуазии отстаивались виднейшими фигурами российского бизнеса и авторитетными знатоками соответствующего вопроса. Так, например, в совещании при Департаменте торговли и мануфактур Министерства финансов для обсуждения составленного им предположения о школьном обучении малолетних рабочих осенью 1899 г. Московскую биржу представляли А.Л.Лосев и Н.И.Прохоров<sup>38</sup>; в 1902 г. на правительственное совещание по вопросам о положении металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности, определения цен на рельсы и подвижной со-

став, надобностей казенных железных дорог, пересмотра таможенного тарифа на машины были командированы Г.А.Крестовников, Ю.П.Гужон, Э.Э.Липгарт, С.В.Гоппер, А.Н.Барк, Н.Г.Лист<sup>39</sup>. П.П.Рябушинский, Н.И.Прохоров, А.И.Коновалов, Б.А.Швецов, Н.И.Дербенев представляли Москву на учрежденном 11 сентября 1906 г. Особом совещании при Министерстве торговли и промышленности о порто-франко на Дальнем Востоке<sup>40</sup>. На заседаниях Хлопкового комитета, функционировавшего при Департаменте земледелия Главного управления землеустройства и земледелия с 1907 г., Московская биржа персонифицировалась Н.В.Скобеевым, Г.А.Крестовниковым, А.Л.Кнопом, А.И.Коноваловым, П.П.Рябушинским<sup>41</sup>.

В данном направлении деятельности Московской биржи заметное место занимало участие ее представителей в работе Московской конторы Государственного банка. А.К.Трапезников, К.И.Катуар, Д.А.Морозов, В.Н.Сабашников, О.М.Вогау и другие известные московские предприниматели состояли членами Учетно-ссудного комитета Госбанка<sup>42</sup>. В его Совете интересы крупного капитала Первопрестольной представляли, в частности, А.Н.Найденев, В.Н.Бакланов<sup>43</sup>. Среди членов Московского городского податного присутствия были биржевики А.Г.Корнилов, П.Е.Прудников<sup>44</sup>, И.Г.Простяков, Г.М.Вогау<sup>45</sup>, в Общем присутствии Московской казенной палаты работали Н.И.Прохоров, М.Л.Лосев<sup>46</sup>, Я.А.Колли<sup>47</sup> и др. Московскую биржу в Московском раскладочном по промысловому налогу присутствии неоднократно представлял И.Г.Простяков<sup>48</sup>.

Особо следует обратить внимание на участие Московской биржи в казенных заготовительных операциях интендантства. В 1910 г. главный интендант провел опыт заготовки некоторых материалов для армии путем заключения договоров с рядом крупных фабрик без участия торговцев-посредников. В этих операциях интендант прибег к посредничеству Московского биржевого комитета. Так, через последний он провел переговоры с хлопчатобумажными фирмами на поставку до 3 млн аршин ткани<sup>49</sup>. Московская биржа делегировала своих представителей в Арбитражную комиссию при Московском военном округе, которая рассматривала партии поставленных в интендантство товаров в тех случаях, когда они отличались от его требований (в состав комиссии входили представители военного округа, соответствующих ведомств, городского и земского управлений и предприниматели по назначению Московского биржевого комитета). 24 октября 1911 г. царем было утверждено образование постоянных интендантских приемных комиссий. В 1912 г. такая комиссия начала действовать и в Москве. В ее состав вошли по одному представителю от Министерства торговли и промышленности, от

Государственного контроля, от фабрикантов и от Московской биржи<sup>50</sup>. В этих ситуациях Московская биржа выполняла функции не только эксперта, но и структуры по распределению государственных заказов.

Напомним, что биржи участвовали в формировании состава Государственного совета, избирая выборщиков от торговли и промышленности. Крупнейшие Московская и Петербургская биржи имели право на делегирование 4 выборщиков каждая. С 1907 г. председатель Московского биржевого комитета — видный предприниматель Г.А.Крестовников состоял членом Государственного совета по выборам от торговли.

Московская биржа являлась одним из крупнейших центров аккумулирования и распространения экономической информации, что должно быть выделено в самостоятельное направление ее деятельности. По поручению различных властных структур Московский биржевой комитет распространял те или иные сведения путем вывешивания их в здании биржи или рассылки конкретным заинтересованным предприятиям и организациям. По запросам различных органов власти биржевой комитет предоставлял конфиденциальные сведения о состоянии дел или жизнеспособности фирм или финансовой обеспеченности коммерческих проектов<sup>51</sup>. Так, Московское губернское правление консультировалось с Московским биржевым комитетом о благонадежности той или иной фирмы, когда последняя подавала правлению прошение о выдаче ей свидетельства «о мере деятельности» и состоянии ее дел. Данные свидетельства требовались для представления к торгам на поставки в Военное и Морское министерства, Главное интендантское управление, военно-окружные советы и другие казенные учреждения<sup>52</sup>. Министерства финансов и торговли и промышленности делали запросы в Московский биржевой комитет о наиболее солидных фирмах, занимающихся экспортом тех или иных товаров за границу<sup>53</sup> и т.п.

В 1890-х гг. Московский биржевой комитет по поручению Департамента торговли и мануфактур рассмотрел ряд дел, связанных с претензиями по качеству товаров и услуг, оказанных российскими фирмами иностранным предпринимателям. Департамент был обеспокоен, что случаи продажи русскими производителями и торговцами за границу «умышленно недоброкачественных продуктов... наблюдаются весьма часто». «Расследование», проведенное биржевым комитетом, заключалось не только в конфиденциальной передаче властям информации о предпринимателях-ответчиках, но и в предоставлении собственного мнения о них, а также в сборе материалов о фирмах-истцах и оценке биржевым руководством основательности их претензий<sup>54</sup>.

После русско-японской войны при Министерстве торговли и промышленности была образована специальная Комиссия по рассмотрению вызванных обстоятельствами войны претензий предприятий к казне, которые не были предусмотрены действующим законодательством. Московский биржевой комитет и его глава Г.А.Крестовников лично в течение 1907 г. консультировали данную комиссию. Последняя обращалась к бирже за информацией о том, действительно ли та или иная фирма испытала на себе настолько неблагоприятное воздействие распоряжений властей, что пошатнулись ее дела<sup>55</sup>.

Различная коммерческая информация стекалась в Московский биржевой комитет по разным каналам. Например, главным источником сведений о внешней торговле России были пересылаемые в биржевой комитет Министерствами иностранных дел, финансов, торговли и промышленности записки и донесения российских консулов в разных странах, касающиеся вопросов экономического и торгового характера, а также соответствующие сообщения частных лиц<sup>56</sup>. С 1910 г. созданная при Министерстве торговли и промышленности Справочная часть по внешней торговле отправляла в биржевой комитет свои информационные сообщения и тематические бюллетени. В свою очередь, комитет отвечал на запросы Справочной части<sup>57</sup>.

Важным источником информации о положении в различных отраслях торговли и промышленности служили для Московской биржи соответствующие предприятия и фирмы<sup>58</sup>. Иногда предприниматели информировали Московский биржевой комитет об известных им случаях умышленных банкротств, состоянии дел кредиторов<sup>59</sup> и т.п.

Вопрос о важности специального планомерного сбора информации поднял 28 февраля 1877 г. председатель биржевого комитета Н.А.Найденев. К тому времени в среде самих биржевиков возникла мысль «о необходимости приступить к собранию источников для составления истории русской промышленности и торговли». Кроме того, глава биржевого комитета уже приступил к созданию библиотеки при бирже. В нее поступали правительственные издания, сочинения по историческим и юридическим сюжетам торгово-промышленной сферы, статистике, экономические труды общего характера. Выборные постановили продолжать пополнение библиотеки<sup>60</sup>.

Упорядоченная в 1908 г. биржевая библиотека по данным на 8 октября 1909 г. представляла собой внушительное (до 16515 наименований только на русском языке) собрание научной и публицистической литературы практически по всем основным отраслям человеческого знания, статистико-справочных изданий и периодики<sup>61</sup>.

Для разработки наиболее важных вопросов Московская биржа использовала целевой сбор информации. Среди самых ярких примеров мероприятий такого рода — попытка анкетирования крупнейших предприятий Центрального промышленного района по вопросу выплаты пенсий престарелым рабочим и служащим (1907 г.)<sup>62</sup>, экспедиция в Каракумскую степь для изучения возможности увеличения площади орошаемых земель, пригодных для выращивания хлопка (1908 г.)<sup>63</sup>, опрос губернских и уездных земских управ относительно ценности и доходности разного рода недвижимых имуществ и размеров окладов оценочного сбора с них в пользу земств и о размере сборов с торговых и промышленных свидетельств (1908 г.)<sup>64</sup>.

Одним из наименее разработанных вопросов в истории отечественных торгово-промышленных представительных организаций является их деятельность в сфере влияния на общественное мнение в благоприятном для предпринимателей смысле. При первом ознакомлении с архивными документами из фонда Московского биржевого комитета складывается впечатление, что общественное мнение не рассматривалось лидерами Московской биржи, в отличие от идеологов Съездов представителей промышленности и торговли, в качестве самостоятельного объекта целенаправленного воздействия. Это впечатление, несомненно, усиливается тем фактом, что Московская биржа не стремилась иметь свой собственный печатный периодический орган. Экономические позиции и взгляды Московской биржевой организации, как утверждали сами ее лидеры, вполне удовлетворительно выражал орган Съездов представителей промышленности и торговли — журнал «Промышленность и торговля»<sup>65</sup>.

Долгое время Московская биржа не публиковала даже своих полных отчетов, как это делали многие другие российские биржи. Отчеты Московского биржевого комитета касались только бухгалтерско-финансовой стороны его деятельности и имели исключительно внутреннее назначение. Лишь в 1910-х гг.<sup>66</sup> по инициативе секретаря биржевого комитета В.И.Массальского, поддержанной А.И.Коноваловым, отчеты приобрели форму ежегодника, освещавшего все стороны деятельности организации и уделявшего главное внимание ей как представительной организации. Отчеты оказывали не только информационное содействие представителям буржуазии в Государственном совете и Государственной думе в проведении соответствующих интересов делового мира мероприятий, но также и известное влияние на общественные круги. Этому же, так или иначе, служили и другие издания Московской биржи, представлявшие собой результаты наиболее значимых ее разработок<sup>67</sup> и статистические материалы, являвшиеся цифровой мотивировкой необходимости тех или иных мероприятий<sup>68</sup>.

Реальное и непосредственное позитивное влияние на общественное мнение и предпринимательские круги оказывали те мероприятия Московской биржи, которые шли в русле благотворительности и меценатства. По своим размерам суммы, жертвуемые или выделяемые в кредит биржей, не могли сравниться с индивидуальными пожертвованиями или завещаниями на общественные нужды крупнейших представителей российского бизнеса. Однако ее деятельность в названном направлении отличалась регулярностью: своими материальными акциями Московское биржевое общество, так же как и Московское купеческое общество и Московская дума, откликалось, как правило, на все крупные события государственной и общественной жизни России. Основной формой участия биржи в благотворительных акциях был коллективный сбор средств по подпискам среди своих членов.

По размерам выделяемых Московской биржей сумм особое место занимало оказание помощи населению различных местностей Российской империи, пострадавших от неурожаев. Среди таких мероприятий отметим помощь крестьянам Поволжья, на котором особенно жестоко отразился неурожай 1906 г.<sup>69</sup> К 19 марта 1907 г. собранная московскими биржевиками сумма составила 300106 руб., из которых на помощь населению наиболее пострадавших Уфимской, Казанской и Самарской губерний было выделено 275000 руб.<sup>70</sup> Подавляющая часть средств была направлена на покупку лошадей для крестьян, поскольку именно фонд рабочего скота очень сократился вследствие продажи или падежа от бескормицы. Основной формой оказания материальной поддержки крестьян были беспроцентные ссуды на покупку скота, выдаваемые на срок до трех лет. Оставшиеся суммы были употреблены на закупку зерна<sup>71</sup>.

В 1911 г. некоторые губернии Европейской и Азиатской России вновь постиг голод. По открытой с декабря 1911 г. на Московской бирже подписке было собрано 134121 руб. 64 коп., что вместе с оставшимися после оказания помощи в 1907 г. средствами составило 147496 руб. 3 коп. На помощь населению Самарской, Уфимской, Оренбургской губерний и Тургайской области было израсходовано 135261 руб. 58 коп. Помощь оказывалась, главным образом в форме ссуд на покупку лошадей, было также открыто несколько благотворительных столовых. Руководство Московской биржи приняло решение об образовании из возвращаемых ссуд специального фонда для оказания помощи населению данных губерний в случае стихийных бедствий или неурожаев<sup>72</sup>.

Не оставляло Московское биржевое общество без внимания и войны, которые вела Россия. Наиболее известным мероприятием

такого рода стало совместное с Московским купеческим обществом пожертвование «на вспомоществование семействам убитых, умерших от ран и изувеченных на поле брани воинов»<sup>73</sup> во время русско-турецкой войны 1877—1878 г. Открытая в апреле 1877 г. на бирже подписка к 1 ноября 1878 г. принесла 795254 руб. 20 коп. Всего собранные пожертвования с набравшими процентами и с учетом долга купеческого общества составили 11403242 руб. 80 коп. Для распределения пособий был образован специальный Комитет во главе с С.В.Алексеевым<sup>74</sup>. К концу 1883 г. у Комитета еще оставалась сумма, превышающая 250000 руб. Ее предполагалось употребить на строительство в Москве военной богадельни на 100 человек «для призрения изувеченных и престарелых нижних чинов». Однако по ряду не зависящих от московских предпринимателей обстоятельств от этой идеи пришлось отказаться. С 1 июля 1885 г. Комитет прекратил свою деятельность, а оставшийся капитал был передан в ведение Московского купеческого общества. Проценты с капитала стали перечисляться Александровскому комитету о раненых, а позже — Комитету для оказания пособия вдовам и сиротам пострадавших на войне в Петербурге<sup>75</sup>.

Весьма насыщенную историю имело участие объединения московских биржевиков в просветительских мероприятиях. Проблема учебных заведений, «в которых купеческое сословие могло бы получать соответствующее потребностям торговли образование»<sup>76</sup>, неоднократно обращала на себя внимание Московского биржевого общества. В данном направлении своей деятельности оно стремилось совместить «приятное с полезным», а именно решать вопросы коммерческого образования, приурочивая это к каким-либо памятным датам или юбилеям. Тем самым удовлетворялись реальные потребности делового мира и проявлялась общественная активность крупных московских предпринимателей, подчеркивающая их лояльность к властям.

Самым известным мероприятием Московской биржи в этой области было основание в целях «наилучшим способом» ознаменовать 25-летие царствования Александра II коммерческого среднего учебного заведения в Москве<sup>77</sup> — Александровского коммерческого училища<sup>78</sup>. Для его организации московские биржевики собрали по подписке, открытой 9 февраля 1880 г., 773116 руб. 45 коп.<sup>79</sup> 30 октября 1889 г. в ознаменование 50-летия Московской биржи было принято решение приступить к устройству при училище технического отделения для изучения обработки волокнистых веществ<sup>80</sup>.

Создавались по инициативе и при непосредственной финансовой поддержке биржевой организации и другие учебные заведения в Москве. 19 июня 1903 г. выборные Московского биржевого общества постановили «испросить разрешение» на устройст-



во при Александровском коммерческом училище 4-классной мужской торговой школы. Тогда же рассматривался и вопрос об учреждении 7-классного женского коммерческого училища<sup>81</sup>. 2 марта 1904 г. выборные постановили ходатайствовать о присвоении торговой школе при Александровском коммерческом училище имени императора Александра III, а женскому коммерческому училищу названия «Николаевское»<sup>82</sup>. Ходатайства москвичей были удовлетворены. Немногим более, чем через год, 1 июня 1905 г. московские биржевики приняли решение учредить при Николаевском женском коммерческом училище женскую 4-классную торговую школу<sup>83</sup>.

Самой распространенной формой участия Московской биржи в деле просвещения было учреждение и содержание стипендий в различных учебных заведениях. Так, 23 января 1872 г. исполнялось десять лет пребыванию на посту министра финансов М.Х.Рейтерна, в честь чего Московское биржевое общество приняло решение учредить две стипендии его имени в Московской практической академии коммерческих наук и Императорском Московском торговом училище<sup>84</sup>. В том же году на содержание биржевого общества была принята стипендия Его Императорского Высочества великого князя Константина Николаевича в Императорском Московском техническом училище<sup>85</sup>.

Когда в 1894 г. велся сбор пожертвований на сооружение памятника Александру III, Московское биржевое общество решило, что участия в этом мероприятии недостаточно, чтобы выразить «чувство беспредельной любви и преданности». Ввиду этого при бирже был образован специальный фонд имени Александра III для создания 30 постоянных одноименных стипендий в Александровском коммерческом училище для учеников «недостаточного состояния». 10 апреля 1895 г. из собранных к тому времени по подписке 400000 руб. в фонд было отчислено 300000 руб.<sup>86</sup>

По данным на 1912 г. Московское биржевое общество финансировало следующие стипендии: одну при Императорском Московском техническом училище (300 р.), три при Александровском коммерческом училище (по 150 р.), одну при Николаевском женском коммерческом училище (125 р.), пятьдесят стипендий при торговой школе имени императора Александра III (по 75 р.) и др. Всего в 1912 г. Московским биржевым обществом содержалось 89 стипендий на сумму 12825 руб.<sup>87</sup>

Перечисленные и другие мероприятия подобного рода способствовали созданию позитивного имиджа крупнейшей организации предпринимателей Промышленного центра России не только в деловой среде, но и в широких общественных кругах. В этих шагах Московской биржи реализовывались не только сословно-религиозные традиции и реальные потребности буржуа-

зии, но также воплощались ее стремление удовлетворить свои социальные амбиции и чувство гражданской ответственности.

Нельзя не сказать несколько слов о взаимоотношениях Московской биржи с другими предпринимательскими организациями. Известные возможности взаимной координации действий предоставлялись через участие видных московских биржевиков в работе других объединений. Например, М.В.Живаго был членом Съездов представителей акционерных и страховых обществ, А.Ф.Дерюжинский состоял в предвоенные годы в съездовской организации бакинских нефтепромышленников. В.А.Горбунов и А.И.Коновалов являлись членами Костромского комитета торговли и мануфактур. Ю.П.Гужон — членом Постоянной совещательной конторы железозаводчиков и бессменным председателем Московского общества заводчиков и фабрикантов, Н.Т.Каштанов — учредителем и председателем Общества суконных фабрикантов. К.А.Ясунинский в 1897—1902 гг. возглавлял Нижегородский ярмарочный биржевой комитет. Этот список можно было бы продолжать довольно долго.

Наиболее регулярные отношения руководство биржи поддерживало с торгово-промышленными организациями Москвы и Центрального промышленного района, в первую очередь с Московским отделением Совета торговли и мануфактур. Довольно заметное число выборных Московского биржевого общества и их кандидатов состояли членами отделения (в 1888 г. — 26 человек (16,1% от общего количества выборных Московского биржевого общества и их кандидатов), в 1903 г. — 24 человека (13,9%), в 1912 г. — 25 человек (16,3%)). Московская биржа и Московское отделение Совета совместно обсуждали, в частности, такие значительные вопросы, как изменение общего таможенного тарифа в 1867 г. и 1889 г. В 1906 г., когда предприниматели рассматривали проект положения о выборных учреждениях торгово-промышленного класса и о биржевом устройстве, составленный Министерством торговли и промышленности, биржа и Московское отделение подготовили совместное заключение на проект<sup>88</sup>. Важным фактором взаимодействия этих двух организаций было то, что их одновременно возглавлял Н.А.Найденов (Московский биржевой комитет в 1876—1905 гг. и Московское отделение в 1881—1905 гг.). В начале XX в. председателем Московского отделения являлся И.А.Баранов — выборный Московского биржевого общества с 1888 г., ближайший помощник председателя Московского биржевого комитета Г.А.Крестовникова по Московскому Купеческому банку<sup>89</sup>.

Что касается купеческого объединения Москвы, то в октябре 1887 г. Московский биржевой комитет решил приглашать к участию в составлении кандидатского списка на должности по вы-

борам биржевого общества старшину купеческого сословия и его заместителя при взаимном участии главы Московского биржевого комитета или исполняющего его обязанности в составлении списков на должности по выборам купеческого общества<sup>90</sup>. Многие благотворительные акции Московское биржевое общество проводило совместно с купеческим объединением Первопрестольной. Нельзя при этом не отметить, что интерес крупных московских биржевиков к этой организации, так же как и к сословным атрибутам вообще, неуклонно снижался. Так, в 1888 г. в составе купеческих учреждений Москвы фигурировали 63 выборных и кандидата (38,9% от общего их количества), в 1903 г. — 35 (20,2%), 1912 г. — 19 (12,4%). Симптоматичным в этом отношении было заявление выборного московского купеческого сословия, крупнейшего московского биржевика П.П.Рябушинского о том, что «в настоящее время сословное устройство представляет нам пережитком времени»<sup>91</sup>.

Московская биржа была ведущей организацией по отношению к другим предпринимательским организациям Промышленного центра России, между которыми существовала известная «специализация». Так, Московское отделение Совета торговли и мануфактур занималось по преимуществу вопросами производственно-технических условий предпринимательской деятельности. Московское купеческое общество выполняло функции по гильдейскому учету и сбору различных взносов с предпринимателей и значительное внимание уделяло мероприятиям филантропического характера. Интересы Московского общества заводчиков и фабрикантов концентрировались в сфере взаимоотношений труда и капитала. Интересы и деятельность Московской биржи имели более универсальный, всеохватывающий характер. Среди наиболее ярких выражений стремления руководства Московской биржи к лидерству среди организаций Промышленного центра России — попытка создания при Московской бирже Союза (Общества) фабрикантов и заводчиков Центрального промышленного района<sup>92</sup>.

Интересен вопрос о взаимоотношении организации московских биржевиков с главным объединением российской буржуазии — Всероссийскими Съездами представителей промышленности и торговли<sup>93</sup>. Позиция Московской биржи по отношению к последним была сформулирована и обоснована секретарем Московского биржевого комитета В.И.Массальским в 1908 г. «Съезд представителей промышленности и торговли... — отмечал один из идеологов Московской биржи, — отличается некоторой громоздкостью: ...съезды можно собирать только изредка, между тем, как законодательная деятельность имеет текущий характер и следить за ней, представлять... своевременно надлежащие заявле-

ния для съезда является почти совершенно невыполнимой задачей». По мнению Массальского, немобильность Съездов привела к концентрации всей деятельности в Совете Съездов. «При таком положении дел деятельность Совета Съездов едва ли может сделать ненужной и излишней самодеятельность Московского биржевого комитета, являющегося голосом представителей одного их важнейших исторических центров русской торговли и промышленности, с исторически сложившимися традициями и значением». Автономные разработки Московского биржевого комитета могли «только способствовать всестороннему выяснению нужд... и тем самым облегчить... работы Совета Съездов...». «Возможное же соревнование между Московским биржевым комитетом и Советом Съездов в смысле почина различных работ» провозглашалось «лишь желательным»<sup>94</sup>.

Несмотря на несогласие с некоторыми организационными установками съездовского объединения, москвичи не устарились от участия в его работе. Наиболее активно москвичи проявили себя, в частности, при рассмотрении Съездами вопросов о государственном и местном налогообложении промышленности<sup>95</sup>, различных транспортных проблем<sup>96</sup>, вопроса о предпринимательской деятельности казны и казенных заготовительных операциях<sup>97</sup>, общего курса торгово-промышленной политики правительства<sup>98</sup>.

Московские биржевики не были столь хорошо представлены в руководящих органах Съездов, как предприниматели Петербурга, Юга России и Варшавского района. Основной формой участия москвичей в деятельности данного объединения буржуазии были выступления в прениях на съездах: в подготовительных работах они не принимали практически никакого участия и стояли в стороне от работы Совета Съездов в периоды между съездами. Московская биржа была вполне приспособлена для самостоятельной разработки торгово-промышленных и финансовых проблем любой сложности и обладала длительным опытом и отлаженным механизмом общения с властями, а потому не всегда нуждалась в структурах и посредничестве Совета Съездов. При этом Московская биржа довольно активно использовала для отстаивания трибуну съездов и страницы съездовского органа — журнала «Промышленность и торговля». Таким образом, москвичи сохраняли свою независимость, не упуская при этом возможности непосредственного влияния на сравнительно широкий круг крупных предпринимателей на съездах и используя их структуры в качестве одного из каналов давления на правительство.

\* \* \*

Деятельность представительных организаций, в том числе и Московской биржи отражала бытие и функционирование предпринимательского класса в социально-экономической сфере. Экономические составляющие, естественно, изначально были более сильны, они являлись определяющим элементом. Однако экономическое не могло не продуцировать социальное. Это было связано, в конечном счете, с генеральными процессами, лежащими в основе эволюции российской буржуазии во второй половине XIX — начале XX в. Развитие промышленности России, рост финансовой мощи торгово-промышленного класса, в первую очередь его верхов, постепенное осознание им своего социального места и формирование представлений о желательных его изменениях в перспективе — все эти факторы способствовали переплетению в деятельности предпринимательских организаций экономического с социальным. Причем последнее иногда звучало гораздо сильнее. Так было, в частности, при обсуждении Московской биржей в 1901—1911 гг. вопроса об увеличении средств земств и городов и проекта реформы земских и городских финансов, разработанного Министерством финансов. Позиция и расчеты Московской биржи по этой проблеме<sup>99</sup> легли в основу решения Съезда представителей промышленности и торговли. Съезд отверг любое повышение земских налогов до уравнивания обложения земель, с одной стороны, и промышленности, с другой, и до пересмотра положения о представительстве промышленности и торговли в местных управлениях<sup>100</sup>. Однако социально-политические вопросы все-таки сравнительно редко были объектом непосредственного внимания Московской биржи. Экономическую «чистоту» организации старались по возможности блюсти даже более радикальные биржевики из группы П.П.Рябушинского, которые, за редким исключением, выступали со своими политическими экзерсисами вне организационных рамок биржи.

Хотя не все предпринимаемые Московской биржей инициативы и шаги достигали успеха и позитивно воспринимались правительством, они имели реальное значение для социального самоопределения и самоорганизации крупной буржуазии. Московские предприниматели старались максимально использовать и приспособлять имеющийся в их руках далеко не совершенный, но вполне соответствующий общим российским социально-экономическим и политическим условиям инструмент — биржевую организацию. Однако, в начале XX в. уровень социальной зрелости и амбиций московских биржевиков и их лидеров стал превышать уровень возможностей биржи как представительной организации. Об этом свидетельствует активное участие Московской биржи в разработке с 1906 г. идеи введения в России новой

формы объединения предпринимателей — торгово-промышленных палат<sup>101</sup>. В 1911 г. московские биржевики выработали свой собственный обстоятельный проект организации палат. В противовес проекту Министерства торговли и промышленности, который устанавливал факультативный принцип создания палат как небольших по размерам территории их деятельности (для одной губернии) организаций предпринимателей, московские биржевики предлагали ввести палаты принудительным путем, причем они должны были быть весьма крупными структурами, каждая из которых объединила бы предпринимателей нескольких губерний<sup>102</sup>. Руководители и идеологи Московской биржи полагали, что одновременно введенные в масштабах всей империи унифицированные по форме и крупные по территории деятельности объединения смогут стать гораздо более мощным рычагом давления на власть, чем многообразная по формам, постепенно складывающаяся во времени и в пространстве сеть предпринимательских представительных организаций. Такая система торгово-промышленных палат, деятельность которых должна была координироваться и согласовываться на общеимперских съездах их представителей, могла стать реальным противовесом, а в перспективе и заменой существующей системы предпринимательских организаций, объединенных Съездами представителей промышленности и торговли и Съездами представителей биржевой торговли и сельского хозяйства, в которых предприниматели Первопрестольной не играли первую скрипку. Амбициозность проекта московских биржевиков хорошо просматривалась в планировании включения в сферу влияния Московской торгово-промышленной палаты 10 губерний (Московской, Владимирской, Костромской, Ярославской, Тверской, Смоленской, Калужской, Тульской, Рязанской, Нижегородской<sup>103</sup>), что превратило бы ее в самую крупную предпринимательскую организацию в стране.

В соответствии с проектом Московской биржи, в данном отношении перекликающимся с проектом Совета Съездов представителей промышленности и торговли, палаты должны были стать тем, к чему применим термин «предпарламент». Ни один законопроект, затрагивающий интересы торговли и промышленности, не мог бы поступить в Государственную думу и Государственный совет, ни одно обязательное для торговли и промышленности постановление местных властей не могло бы быть реализовано без предварительного обсуждения торгово-промышленными палатами. В проекте москвичей особо оговаривалось, что палаты должны были бы также давать обязательные заключения по проектам торговых договоров, об изменениях таможенных тарифов, о постройке новых железных дорог, об изменениях железнодорожных тарифов, условий перевозки, положений, правил и законов, касающихся железных дорог и водных сообщений<sup>104</sup>.

Радикализм проекта Московской биржи оказался неприемлемым ни для правительства, ни для широких слоев торгово-промышленного класса. Первое, естественно, совершенно не стремилось оказаться лицом к лицу с максимально организованной в масштабах всей страны буржуазией. Определенные же круги буржуазии, прежде всего провинциальной и менее крупной по размерам своих капиталов, не пожелали потерять существующей автономии. Для них гораздо более удобными были имеющиеся местные и отраслевые организации, факультативно объединенные Съездами представителей промышленности и торговли и Съездами представителей биржевой торговли и сельского хозяйства, чем сравнительно жесткая и централизованная снизу доверху сеть торгово-промышленных палат. Сыграла свою роль также вполне объяснимая боязнь предпринимателей коренной ломки сложившейся представительной системы, потери реально функционирующего и привычного инструментария.

Деятельность крупных московских предпринимателей, направленная на замену Московской биржи более совершенной и мощной структурой — Московской торгово-промышленной палатой, не достигла результатов (обсуждение вопроса о путях реформирования организованного представительства торгово-промышленных интересов затянулось, «Положение о торгово-промышленных палатах» стало законом только 6 октября 1917 г.<sup>105</sup>). Поэтому Московская биржа продолжила дальнейшее активное функционирование в сфере представительства.

Авторитет Московской биржи в деловом мире и ее влияние в правительственных сферах изначально основывались на большом значении Москвы и Центрального промышленного района в экономической жизни страны. Положение этой организации во второй половине XIX в. упрочивалось и тем, что дело представительства предпринимательских интересов тогда стояло на очень низкой ступени развития: выбор типов объединения был невелик, всероссийского объединения не было, «и Москве приходилось говорить за всю Россию»<sup>106</sup>. Известную роль играли историко-культурное значение Первопрестольной столицы и укоренившийся взгляд на нее как на колыбель отечественного купечества. С начала XX в., несмотря на возрастание финансово-экономической роли основного административного центра, Петербурга, Москва продолжала оставаться общероссийским деловым центром. Здесь располагались крупные коммерческие банки, правления многих торговых домов, паевых товариществ и акционерных обществ, которые простирали свою деятельность не только на Центральный промышленный район, но и за его пределы. Первопрестольная столица являлась крупнейшим транспортным уз-

лом России и оставалась центром внутренней торговли страны, выполняя в этом отношении общероссийскую миссию<sup>107</sup>.

Возникновение в начале XX в. всероссийских Съездов представителей промышленности и торговли и Съездов представителей биржевой торговли и сельского хозяйства несколько поколебало прежнюю позицию Московской биржи. Однако в силу своего состава, внутренней прочности, налаженных связей в правительственных кругах, накопленному опыту и авторитету, а также активизации своей деятельности Московская биржа продолжала оставаться одной из ведущих предпринимательских организаций страны. Ее линия была вполне самостоятельной и весомой.

Многоплановая и многогранная деятельность Московской биржи нуждается в дальнейшем исследовании, что позволит не только четче и яснее представить облик одной из важнейших региональных составляющих российской буржуазии, но и пополнить знания о деловом мире России второй половины XIX — начала XX в. в целом, о его историческом потенциале.

## Примечания

- <sup>1</sup> Данная статья является продолжением одноименной статьи автора в: Экономическая история. Ежегодник. 1999. М., 1999. С. 235—261.
- <sup>2</sup> Даже в недавнем исследовании, имеющем непосредственное отношение к истории деятельности Московского биржевого комитета, вопрос о социально-экономических параметрах данной организации не рассмотрен. См.: Изгаршев В.В. Представительные организации крупной буржуазии: Московский биржевой комитет и Съезды представителей промышленности и торговли. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата исторических наук. М., 1998.
- <sup>3</sup> Сеф С.Е. Буржуазия в 1905 г. По неизданным архивным материалам. М.—Л., 1926. С. 53.
- <sup>4</sup> Лившин Я.И. «Представительные» организации крупной буржуазии России в конце XIX — начале XX вв. // История СССР. № 2. 1959. С. 100.
- <sup>5</sup> Дихтяр Г.А. Внутренняя торговля в дореволюционной России. М., 1960. С. 135, 137—139.
- <sup>6</sup> Owen Th. Capitalism and Politics in Russia. A Social History of the Moscow Merchants, 1855—1905. N. Y., 1981. P. 212—227.
- <sup>7</sup> Ruckman J. A. The Moscow Business Elite : A Social and Cultural Portrait of Two Generations, 1840—1905. Northern Illinois University Press. 1984. P. 19—21, 24—25, 34.
- <sup>8</sup> Полное собрание законов Российской империи. Собрание второе (далее: ПСЗ II). Т. 45. Отд. 1. № 48159, § 5, 7, 10, 12, 4 (примечание), 20, 21 (а, б, в, г, д), 23; Т. 47. Отд. 1. № 50944, § 21 (з); Т. 50. Отд. 1. № 54732, § 26 (примечание 2); Т. 51. Отд. 1. № 55599. § 21 (а, б, в, д, е), 23.
- <sup>9</sup> Центральный исторический архив г. Москвы (далее: ЦИАМ). Ф. 143. Оп. 1. Д. 438. Л. 3 об.



- <sup>10</sup> Выявить все участия интересующей нас группы лиц в акционерных предприятиях не представляется практически никакой возможности, как невозможно выявить полного контингента владельцев ценных бумаг вообще. Имеющиеся в справочной литературе данные позволяют определить только принадлежность к ведущей категории акционеров, а именно к управленческому корпусу акционерно-паевых предприятий. Таким образом, выборные и кандидаты представлены как собственники, держащие в своих руках непосредственные рычаги управления.
- <sup>11</sup> Например, Промышленное и торговое товарищество «Владимир Алексеев» было отнесено как к I группе (товарищество имело шерстомойню в Харьковской губернии и хлопкоочистительные заводы в Ферганской области), так и к IV группе (ему принадлежал химический завод в Харьковской губернии). Поэтому количество предпринимательских интересов больше количества выявленных предприятий.
- <sup>12</sup> Некоторые крупные фирмы имели в своей собственности и эксплуатировали лесные массивы и торфяные болота (Товарищество мануфактур «Л. Рабенек», Товарищество Волжской прядильной мануфактуры и др.). Данные фирмы не учитывались в группах IX и XII, поскольку, как правило, лесозаготовки и торфяные разработки удовлетворяли в первую очередь собственные энергетические потребности основного производства фирмы.
- <sup>13</sup> Выбранные временные срезы подводили итог соответствующим периодам в истории российской промышленности и экономики в целом. К концу 1880-х гг. в большинстве отраслей крупной промышленности России был завершён промышленный переворот, а машинная индустрия уже пережила два экономических кризиса перепроизводства: 1873 г. и начала 1880-х гг. Рождение нового промышленного района на Юге России вызвало количественные и качественные изменения в общем размещении промышленности. Более четкой стала специализация традиционных промышленных районов — Центрального промышленного и Петербургского. На период 1860—1880-х гг. приходилось и время становления и первого этапа развития отечественной банковской системы. Торгово-промышленная политика российского правительства в то время характеризовалась стремлением к непосредственному насаждению некоторых особо привилегированных отраслей промышленности. Время между концом 1880-х гг. и 1903 г. также являлось важным этапом в развитии российской экономики. На рубеже 1880—1890-х гг. промышленность страны вступила в период бурного промышленного подъема, характеризовавшийся эмиссионно-грюндерской горячкой. 1890-е гг. явились решающим этапом в становлении акционерных коммерческих банков и формировании банковской системы в России. В середине 1890-х гг. российские банки вступили на путь активного финансирования промышленности, что положило начало сращиванию банковского и промышленного капиталов. В конце 1880-х — начале 1890-х гг. правительство Российской империи в своей торгово-промышленной политике перешло от непосредственного насаждения некоторых отраслей к поощрению развития промышленности вообще. Подъем 1890-х гг. завершился глубоким экономическим кризисом 1899—1903 гг., который явился испытанием на прочность предприятий и финансово-экономических связей, возникших в период подъема. Кризис послужил переломным моментом в развитии всех отраслей российской экономики. Сильнее всего он отра-

зился на тяжелой промышленности. Менее пострадавшая от кризиса легкая промышленность раньше начала выходить из него. С 1909 г. начинается период небывало высоких урожаев, что также повышало покупательную способность населения. Реализация столыпинской аграрной реформы усилила спрос на сельскохозяйственные машины и орудия, оборудование для заводов по переработке сельскохозяйственного сырья, что так же, как развитие и переоборудование легкой промышленности, содействовало оживлению тяжелой промышленности. В это же время продолжалось чрезвычайно активное сращивание банков с промышленностью. Все перечисленные процессы, характеризовавшие период выхода российской экономики из кризиса, в конечном итоге стали факторами, подготовившими условия для нового промышленного подъема и определившими его характер.

- <sup>14</sup> Данные были взяты из изданий: Акционерно-паевые предприятия России. М., 1912; Голубев А.К. Русские банки. СПб., 1906–1908; Крайз Ц. Банки и акционерные торгово-промышленные предприятия, оперировавшие в России за последний отчетный год (1899/1900 и 1900/1901). СПб., 1902; Сборник сведений о действовавших в России торговых домах. СПб., 1912; Справочная книга о лицах, получивших на 1888 купеческие и промысловые свидетельства по Москве. М., 1888; то же на 1903 г. и 1912 г. М., 1903 и 1912; Сведения о торговых домах, действовавших в России в 1892 г. СПб., 1893; Дмитриев-Мамонов В.А. Указатель действующих в империи акционерных предприятий и торговых домов. СПб., 1903; он же. Указатель действующих в империи акционерных предприятий и торговых домов. СПб., 1905. (Нельзя не признать, что степень учета деловых интересов и участия выборных и кандидатов для 1888 г., не могла быть такой же высокой, как для 1903 г. и 1912 г. Это объясняется отсутствием для конца 1880-х гг. справочных изданий, равнозначных указателям В.А.Дмитриева-Мамонова и ежегодникам из серии «Акционерно-паевые предприятия России».)
- <sup>15</sup> Предварительные результаты исследования были изложены в работе: Епифанова Л.М. Московский биржевой комитет как представительная организация буржуазии (1870–1913 гг.). Автореферат на соискание ученой степени кандидата исторических наук. М., 1998. С. 16–17.
- <sup>16</sup> Рябушинский В.П. Купечество московское // Былое. Приложение к газете «Деловой мир». 1991. № 2. С. 8.
- <sup>17</sup> Ср.: Иванова Н. А. Промышленный центр России. 1907–1914 гг. Статистико-экономическое исследование. М., 1995. С. 25–27.
- <sup>18</sup> Боханов А.Н. Крупная буржуазия России (конец XIX в. – 1914 г.). М., 1992. С.138.
- <sup>19</sup> Рябушинский В.П. Указ. соч. С. 8.
- <sup>20</sup> Там же.
- <sup>21</sup> Там же. № 1. С. 8.
- <sup>22</sup> В 1888 г. представители банков: Московского Купеческого – Н.П.Алексеев, И.А.Баранов, Н.Н.Загоскин, И.А.Козлов, А.А.Колли, И.А.Лямин, П.П.Малютин, В.Д.Попов, М.Е.Попов, И.К.Прове, Н.И.Прохоров, П.И.Санин, В.Г.Сапожников, П.М.Третьяков, С.Д.Ширяев, В.И.Якунчиков, Московского Торгового – Н.П.Алексеев, О.М.Вогау, Н.Н.Загоскин, И.И.Казаков, В.Д.Корнеев, А.Г.Корнеев, А.Г.Кузнецов, В.А. и Н.А.Найденковы, В.Д.Попов, С.А.Протопопов, П.И.Санин, А.К.Трапезников, В.И.Якунчиков, Московского Учетного – А.И.Абрикосов,

К.К.Банза, П.П.Боткин, О.М.Вогау, И.Е.Гучков, Л.И.Катуар, А.Л. и Ф.Л.Кнопы, Э.Ф.Маттерн, И.А.Прове, Н.П.Сергеев, И.А.Столяров, А.О.Ценкер, Г.Л.Штеккер, И.В.Шукин, Волжско-Камского – И.К.Поляков, П.Е.Прудников, банкирской конторы «Ценкер и К<sup>о</sup>» – А.О.Ценкер. В 1903 г. представители банков: Московского Купеческого – И.А.Баранов, А.Е.Владимиров, П.П.Воронин, К.В.Козлов, Г.А.Крестовников, А.Л.Лосев, С.И.Лямин, Н.И.Прохоров, В.Г.Сапожников, А.И.Шамшин, В.И. и В.В.Якунчиковы, Московского Торгового – А.И.Вагурин, А.Е.Владимиров, О.М.Вогау, С.С.Карзинкин, К.В.Козлов, С.И.Лямин, И.А.Морозов, В.А.Найденев, В.И.Якунчиков, К.А.Ясюнинский, Московского Учетного – П.Д.Боткин, Э.К.Бухгейм, А.Е.Вагурин, И.Е.Гучков, М.Ф.Марк, А.Д.Павлов, И.И.Симон, В.В.Столяров, Ч.Э.Стукен, С.И.Шукин, Волжско-Камского – И.А.Аренс, А.П.Голяшкин, И.К.Поляков, Русского для внешней торговли – Н.Ф.Киришбаум, Русско-Китайского – Ф.Л.Кноп, Петербургского Частного – Я.А.Колли, Петербургского Международного – П.И.Харитоненко, А.О.Ценкер, Харьковского Земельного – П.П.Рябушинский, Московского Купеческого общества взаимного кредита – А.С.Вишняков, банкирской конторы «Бр. Джамгаровы» – А.И.Джамгаров, банкирского дома «Бр. Рябушинские» – П.П. и С.П.Рябушинские, банкирского дома «И.В.Юнкер и К<sup>о</sup>» – А.Ф.Юнкер.; в 1912 г. представители банков: Московского Купеческого – И.А.Аренс, К.К.Арно, И.А.Баранов, М.Н.Бардыгин, Н.П.Бахрушин, А.Е.Владимиров, Л.В.Готье-Дюфойе, П.Н.Грибов, Ф.Л.Кноп, Г.А.Крестовников, А.Л.Лосев, В.В.Носов, Н.И.Прохоров, В.Г.Сапожников, Ф.В.Татарников, А.И.Шамшин, Б.П.Шведов, А.Д.Шлезингер, Московского Торгового – Н.А.Балин, Ф.А.Васильев, А.Е.Владимиров, И.Н.Дербенев, М.В.Живаго, А.Н.Найденев, Московского Учетного – А.Л.Кноп, А.Н.Крафт, М.Ф.Марк, Е.В.Морозов, А.Д.Павлов, В.В.Столяров, Ч.Э.Стукен, Волжско-Камского – И.А.Аренс, Русско-Азиатского – В.П.Рогожин, Соединенного – А.И.Геннерт, П.К.Жиро, Северного – П.К.Жиро, Московского – М.Н.Бардыгин, И.Н.Дербенев, А.Ф.Дерюжинский, А.И.Коновалов, А.А.Карзинкин, А.И.Кузнецов, Л.А.Рабенек, В.П., П.П. и С.П. Рябушинские, С.Н.Третьяков, Харьковского Земельного – П.П.Рябушинский, Русского для внешней торговли – Н.Ф.Киришбаум, Московского Частного – А.И.Геннерт, Московского Международного торгового – А.И.Геннерт, Московского Купеческого общества взаимного кредита – А.С.Вишняков, А.В.Щенков, банкирского дома «И.В.Юнкер и К<sup>о</sup>» – Р.И.Прове.

<sup>23</sup> К тому времени функционировали банкирское заведение под фирмой «Л.С.Поляков», Московский Земельный банк, Ярославско-Костромской банк, Петербургско-Московский банк, Московско-Рязанский банк, Орловский Коммерческий банк, Петербургско-Азовский коммерческий банк, Донской земельный банк (Петров Ю.А. Коммерческие банки Москвы. Конец XIX в. – 1914 г. М., 1998. С. 49–50).

<sup>24</sup> Петров Ю.А. Указ. соч. С. 246–247.

<sup>25</sup> См.: там же. С. 317–343.

<sup>26</sup> См.: Боханов А.Н. Указ. соч. С. 137, 199.

<sup>27</sup> Заметим, что, согласно выявленным нами данным, произошло численное увеличение рассматриваемой группы выборных и кандидатов, в то время как среднее число участия на одно лицо оставалось практически неизменным. В 1888 г. таких лиц насчитывалось 29, им принадлежало 111

- должностей в руководстве акционерных компаний и торговых домов, в 1903 г. 53 лицам принадлежало 242 должности, в 1912 г. 53 человека занимало 217 постов. Таким образом, среднее количество участков на одно лицо из данной группы составляло в 1888 г. 3,83, в 1903 г. — 4,10, в 1912 г. — 4,09.
- <sup>28</sup> Боханов А.Н. Указ. соч. С. 213.
- <sup>29</sup> См.: Справочная книга о лицах, получивших на 1888 год купеческие свидетельства по г. Москве. М., 1888; то же на 1903. М., 1903; то же на 1912. М., 1912.
- <sup>30</sup> См.: Справочная книга о лицах, получивших на 1903 год купеческие свидетельства по г. Москве. М., 1903.
- <sup>31</sup> См.: Справочная книга о лицах, получивших на 1912 год купеческие свидетельства по г. Москве. М., 1912.
- <sup>32</sup> Боханов А.Н. Указ. соч. С. 30, 42–43.
- <sup>33</sup> Там же. С. 49.
- <sup>34</sup> Данные по социальным характеристикам выборных и кандидатов были извлечены из справочных изданий: Вся Москва на 1888 год., М., 1888.; Вся Москва на 1903 год., М., 1903; Вся Москва на 1912 год. М., 1912; Справочная книга о лицах, получивших на 1888 год купеческие и промысловые свидетельства по г. Москве; Справочная книга о лицах, получивших на 1903 год купеческие и промысловые свидетельства по г. Москве; Справочная книга о лицах, получивших на 1912 год купеческие и промысловые свидетельства по г. Москве. См. также: ЦИАМ. Ф. 616. Оп. 1. Д. 2, 4, 6, 11, 23, 26, 27, 28, 30, 31, 41, 47, 49.
- <sup>35</sup> Боханов А.Н. Указ. соч. С. 51, 60.
- <sup>36</sup> О деятельности ряда органов Московской биржи было рассказано в первой части данной статьи (см.: Экономическая история. Ежегодник. 1999. С. 241—255).
- <sup>37</sup> Бурьшкин П.А. Москва купеческая. М., 1990. С. 68
- <sup>38</sup> ЦИАМ. Ф. 143. Оп. 1. Д. 101. Л. 175–176 об.
- <sup>39</sup> Там же. Д. 219. Л. 21.
- <sup>40</sup> Там же. Д. 188. Л. 18.
- <sup>41</sup> Там же. Д. 276. Л. 14, 17.
- <sup>42</sup> Там же. Д. 22. Л. 1 об.—2; Д. 37. Л. 8; Д. 46. Л. 55; Д. 49. Л. 2, 12, 16, 21; Д. 92. Л. 32 об.; Д. 118. Л. 15 об. и др.
- <sup>43</sup> Там же. Д. 335. Л. 10 об.; Д. 216. Л. 10 об.
- <sup>44</sup> Там же. Д. 49. Л. 31, 42.
- <sup>45</sup> Там же. Д. 49. Л. 48, 57, 65.
- <sup>46</sup> Там же. Д. 49. Л. 76; Д. 209. Л. 41.
- <sup>47</sup> Там же. Д. 209. Л. 41.
- <sup>48</sup> Там же. Д. 266. Л. 9.
- <sup>49</sup> Отчет о деятельности Московского биржевого комитета за 1910 год. М., 1911. С. 77.
- <sup>50</sup> Отчет о деятельности Московского биржевого комитета за 1912 год. М., 1913. С. 94–97. Заметим, что при этом главный интендант согласился с требованиями Московского биржевого комитета, которые заключались в замене материальной ответственности членов комиссии на общую судебную ответственность при наличии в их действиях признаков уголовно-наказуемого деяния, т.е. за действия недобросовестные, сопряженные со злым умыслом, а также в праве избирать не одного представителя, а нескольких, соответственно той или иной отраслевой специализации.

- 51 ЦИАМ. Ф. 143. Оп. 1. Д. 77. Л. 7, 9; Д. 205 а. Л. 48—48 об., 116; Д. 320. Л. 1, 2, 10 об., 12, 13; Д. 321. Л. 215 об.
- 52 Там же. Д. 280. Л. 1, 47, 49, 57.
- 53 Там же. Д. 205 а. Л. 165; Д. 321. Л. 33.
- 54 Там же. Д. 32. Л. 15—22 об., 24—24 об., 25—31 об., 39.
- 55 См.: там же. Д. 281.
- 56 См., например: там же. Д. 95. Л. 1—3 об.; Д. 100. Л. 191, Д. 272. Л. 4—4 об., 44—44 об., 45—46 об., 68—72 об, 83—84, 96—98 об., 161; Д. 321. Л. 90. Д. 330. Л. 17 и др.
- 57 Там же. Д. 393. Л. 1, 9—9 об, 10—10 об, 39, 99, 110. 163—165, 218—219, 244—244 об и др.
- 58 См., например: там же. Д. 33. Л. 61—63 об., 328, 342.
- 59 См.: там же. Д. 323. Л. 1, 14, 39.
- 60 Там же. Д. 74. Л. 16 об.—17.
- 61 Каталог библиотеки Московского биржевого комитета. Часть I. Книги на русском языке (1870—1909). М., 1909. С. I—IV, XVIII.
- 62 ЦИАМ. Ф. 143. Оп. 2. Д. 135. Л. 57, 58.
- 63 См.: Экспедиция в Каракумскую степь, организованная в 1908 году состоящей при Московской бирже Комиссией по вопросу об увеличении посевов под хлопок в Средней Азии. М., 1910.
- 64 См.: Земское обложение земель и торгово-промышленных заведений. М., 1911.
- 65 Гушка А.О. Представительные организации торгово-промышленного класса в России. Доклад, прочитанный на общем собрании И. Р. Т. О. в заседаниях 12 и 18 ноября 1911 г. СПб., 1912. С. 149.
- 66 См.: ЦИАМ. Ф. 143. Оп. 1. Д. 544. Л. 26—27 об.
- 67 См., например: Материалы по вопросу о введение в действие закона об обязательном страховании рабочих от несчастных случаев. Проект устава Московского страхового товарищества с объяснительной запиской к нему. М., 1912; О введении торгово-промышленных палат в России. М., 1911; Общее положение о торгово-промышленных палатах в России (проект). М., 1911; Труды по пересмотру таможенного тарифа. М., 1916; Экспедиция в Каракумскую степь, организованная в 1908 г.
- 68 См., например: Земское обложение земель и торгово-промышленных заведений; К вопросу о таможенном объединении Финляндии с прочими частями Империи М., [191-]; Материалы к рассмотрению вопроса о ввозе в Россию и Финляндию хлебных грузов. М., [19 -]; Статистические сведения о торговле России с Китаем и по отдельным восточно-азиатским границам за 1901—1907 гг., составленные канцелярией Московского биржевого комитета на основании официальных данных, содержащихся в обзорах внешней торговли России (Изд. Департамента Таможенных сборов). М., [190-].
- 69 ЦИАМ. Ф. 143. Оп. 1. Д. 266. Л. 1.
- 70 Там же. Д. 713. Л. 2, 3, 4, 6.
- 71 Там же. Д. 297. Л. 1, 3—4 об., 25, 28—28 об.; Д. 297 а. Л. 5; Д. 266. Л. 14 об.; Д. 296. Л. 5, 14.
- 72 Отчет о деятельности Московского биржевого комитета за 1912 год. С. 107, 108—109, 112.
- 73 ЦИАМ. Ф. 143. Оп. 1. Д. 74. Л. 42 об.
- 74 Там же. Д. 74. Л. 97, 99.
- 75 Там же. Д. 75. Л. 2, 5, 45, 49, 53, 54, 60.

- 76 Там же. Д. 89. Л. 12 об.
- 77 Идея создания в Москве среднего коммерческого учебного заведения высказывалась Н.А.Найденовым еще в 1874 г. (ЦИАМ. Ф. 143. Оп. 1. Д. 62. Л. 1).
- 78 Там же. Д. 89. Л. 12 об.—13 об.; см. также: Двадцатипятилетие Александровского коммерческого училища, основанного Московским биржевым обществом. 1885—1910. М., 1911.
- 79 ЦИАМ. Ф. 143. Оп. 1. Д. 62. Л. 20, 148.
- 80 Там же. Д. 135. Л. 40.
- 81 Там же. Д. 209. Л. 43—44.
- 82 Там же. Д. 228. Л. 1.
- 83 Там же. Д. 233. Л. 5 об.
- 84 Там же. Д. 37. Л. 1.
- 85 Там же. Л. 11
- 86 Там же. Д. 171. Л. 4—4 об.
- 87 Отчет о деятельности Московского биржевого комитета за 1912 год. С. 106—107.
- 88 См.: ЦИАМ. Ф. 143. Оп. 1. Д. 251. Л. 8—13.
- 89 Петров Ю.А. Указ. соч. С. 115.
- 90 ЦИАМ. Ф. 143. Оп. 1. Д. 97. Л. 25 об.—26.
- 91 Утро России. 1913. 1 дек.
- 92 См.: ЦИАМ. Ф. 143. Оп. 2. Д. 133.
- 93 Об этом см., например: Изгаршев В.В. Указ. соч.
- 94 ЦИАМ. Ф. 143. Оп. 1. Д. 544. Л. 26 об.—27.
- 95 См.: Журналы заседаний Второго очередного съезда представителей промышленности и торговли, состоявшегося 22, 23 и 24 мая 1907 г. в Москве. [СПб.], [1908]. С. 15; Журналы заседаний экстренного съезда представителей промышленности и торговли, состоявшегося 10, 11 и 12 ноября 1911 года в С.-Петербурге. СПб., 1912. С. 59, 61, 77, 79—81, 109—112.
- 96 См.: Журналы заседаний Второго очередного съезда представителей промышленности и торговли. С. 17—18; Труды Четвертого очередного съезда представителей промышленности и торговли, состоявшегося 11, 12 и 13 ноября 1909 г. СПб., 1910. С. 14; Журналы заседаний экстренного съезда представителей промышленности и торговли. С. 12—41, 114; Журналы заседаний Восьмого очередного съезда представителей промышленности и торговли, состоявшегося 2, 3 и 4 мая 1914 г. в Петрограде. П., 1915. С. 16—20.
- 97 См.: Труды Четвертого очередного съезда представителей промышленности и торговли, состоявшегося 11, 12 и 13 ноября 1909 г. С. 28; Журналы заседаний Восьмого очередного съезда представителей промышленности и торговли, состоявшегося 2, 3 и 4 мая 1914 г. в Петрограде. С. 35.
- 98 См.: Журналы заседаний Восьмого очередного съезда представителей промышленности и торговли, состоявшегося 2, 3 и 4 мая 1914 г. в Петрограде. С. 40, 98, 100—101.
- 99 См.: Земское обложение земель и торгово-промышленных заведений.
- 100 См.: Журналы заседаний экстренного съезда представителей промышленности и торговли, состоявшегося 10, 11 и 12 ноября 1911 года в С.-Петербурге. С. 58—112.
- 101 Проблема разработки реформы торгово-промышленных представительных организаций рассматривалась, в частности, в работах: Елифанов

- ва Л.М. Московский биржевой комитет как представительная организация буржуазии (1870–1913 гг.). Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата исторических наук. С. 23–24; Шепелев Л.Е. Царизм и буржуазия в 1904–1914 гг. С. 108–116; Шумилов М.М. Проекты реформы представительных торгово-промышленных организаций России в конце XIX – начале XX вв. // Исторические записки. Т. 118. М., 1990. С. 292–311.
- <sup>102</sup> См.: О введении торгово-промышленных палат в России; Общее положение о торгово-промышленных палатах в России (проект).
- <sup>103</sup> О введении торгово-промышленных палат в России. С. 110.
- <sup>104</sup> Общее положение о торгово-промышленных палатах в России (проект). § 13 (4, 7).
- <sup>105</sup> Собрание распоряжений и узаконений правительства, издаваемое при Правительствующем Сенате. Отд. 1. 10 ноября 1917 г. № 278. 2048.
- <sup>106</sup> Бурьшкин П.А. Указ. соч. С. 67, 73.
- <sup>107</sup> Иванова Н.А. Указ. соч. С. 280.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

**Сословно-социальные характеристики и области предпринимательских интересов выборных и кандидатов в выборные Московского биржевого общества по данным на 1912 г.**

Ф.И.О.	Состояние, звание, чин	Кол-во участков	Кол-во интересов	Распределение интересов по отраслям*												
				I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
Алексеев Владимир Сергеевич	Потомственный почетный гражданин	2	9		2		2		5							
Аренс Иван Антонович	Потомственный почетный гражданин, коммерции-советник, статский советник	4	10	2	1		4		1	2						
Арманд Николай Евгеньевич	Потомственный почетный гражданин	1	2						2							
Арно Карл Карлович	Потомственный почетный гражданин, коммерции-советник	2	3	1					2							
Бажанов Иван Иванович	Купец 2 гильдии	1	2						2							
Бакакин Александр Иванович		2	4						4							
Бакланов Владимир Николаевич	Потомственный почетный гражданин	1	2						2							
Балин Валентин Асигкритович	Потомственный почетный гражданин	1	2						2							
Балин Василий Асигкритович	Потомственный почетный гражданин	2	3						3							
Балин Николай Асигкритович	Потомственный почетный гражданин	2	3	1					2							
Баранов Иван Александрович	Потомственный почетный гражданин, мануфактур-советник	3	5	1			2		2							
Бардыгин Михаил Никифорович	Потомственный почетный гражданин, мануфактур-советник	5	9	2			2		5							
Бардыгин Никифор Михайлович	Потомственный почетный гражданин	2	6				2		4							
Бари Александр Вениаминович		1	2		1											1
Бахрушин Алексей Александрович	Потомственный почетный гражданин	1	4						2					2		
Бахрушин Николай Петрович	Потомственный почетный гражданин	2	5	1					2					2		
Белкин Алексей Алексеевич	Купец 1 гильдии	1	1						1							



Приложение (Продолжение)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Белкин Сергей Алексеевич	Потомственный почетный гражданин, купец 2 гильдии	1	1						1						
Беренс Дмитрий (Эдуард) Андреевич	Дворянин	1	1					1							
Брашнин Михаил Никитич	Потомственный почетный гражданин	1	3				1		2						
Брашнин Сергей Никитич	Потомственный почетный гражданин	1	3				1		2						
Булочкин Сергей Александрович	Потомственный почетный гражданин, купец 2 гильдии, коммерции-советник	2	2	1											1
Бурьшкин Павел Афанасьевич	Потомственный почетный гражданин	1	1						1						
Варенцов Николай Александрович	Потомственный почетный гражданин	3	6						6						
Васильев Федор Андреевич	Личный почетный гражданин	2	2	1					1						
Вернер Александр Адольфович	Потомственный почетный гражданин	2	2												2
Вишняков Алексей Семенович	Потомственный почетный гражданин статский советник	1	1	1											
Владимиров Александр Ефимович	Потомственный почетный гражданин, коммерции-советник	3	3	2						1					
Вогау Гуго Максимович	Потомственный почетный гражданин, купец 1 гильдии, коммерции-советник	6	15		5	1	2				2		2	2	1
Воробьев Иван Иванович	Купец 2 гильдии	1	2				1			1					
Востряков Борис Дмитриевич	Потомственный почетный гражданин	4	9						6	1			1		1
Гейс Владимир Юльевич	Потомственный почетный гражданин	1	2							2					
Гензель Альфред Петрович	Потомственный почетный гражданин	3	5						2					2	1
Геннерт Аркадий Иванович	Дворянин	4	4	3				1							
Герман Рудольф Васильевич	Потомственный почетный гражданин, купец 1 гильдии	4	8		5	1		1							1
Гоппер Сидней Васильевич	Потомственный почетный гражданин, купец 1 гильдии	2	2		1			1							
Горбунов Василий Александрович	Потомственный почетный гражданин	1	2						2						
Готье-Дюфойе Лев Владимирович	Потомственный почетный гражданин, купец 1 гильдии	2	3	1	1						1				

Приложение (Продолжение)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Грибов Павел Назарович	Потомственный почетный гражданин, купец 1 гильдии	2	2	1					1						
Гужон Юлий Петрович		2	2		1				1						
Дербенев Иван Никанорович	Потомственный почетный гражданин, мануфактур-советник	3	4	2					2						
Дербенев Никанор Иванович	Потомственный почетный гражданин	2	2				1		1						
Дерюжинский Александр Фёдорович		3	3	1				1	1						
Дунаев Петр Иванович	Потомственный почетный гражданин, мануфактур-советник	1	1						1						
Елагин Сергей Анисимович	Потомственный почетный гражданин	1	1						1						
Живаго Максимилиан Васильевич	Дворянин, статский советник	5	5	2				3							
Жиро Павел Клавдиевич		4	4	2					1						1
Зубков Федор Николаевич	Потомственный почетный гражданин	2	3						3						
Истомин Михаил Алексеевич	Личный почетный гражданин	1	2						2						
Йокиш Александр Васильевич	Потомственный почетный гражданин	1	1						1						
Каверин Александр Павлович	Потомственный почетный гражданин, купец 1 гильдии	1	2						2						
Карзинкин Александр Андреевич	Потомственный почетный гражданин	2	7	1					2	2		2			
Карзинкин Лонгин Алексеевич	Потомственный почетный гражданин	2	2						1					1	
Карпов Александр Геннадьевич	Дворянин	1	1											1	
Карпов Федор Геннадьевич	Дворянин, надворный советник	1	2						2						
Кастерин Петр Васильевич	Потомственный почетный гражданин	1	2							2					
Катуар Лев Львович	Потомственный почетный гражданин, купец 2 гильдии	3	4							2				2	
Каштанов Николай Тимофеевич	Потомственный почетный гражданин	1	1						1						
Керков Андрей Любимович	Потомственный почетный гражданин	1	1						1						
Киришабаум Николай Федорович	Дворянин	4	4	1	3										
Кноп Андрей Львович	Дворянин, коммерции-советник, действительный статский советник	7	13	1	1				9	2					

Приложение (Продолжение)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Кноп Федор Львович	Дворянин, коммерции-советник, действительный статский советник	10	19	1	1	1	1		14		1				
Кокорев Николай Иванович	Потомственный почетный гражданин	1	2						2						
Коновалов Александр Иванович	Потомственный почетный гражданин, мануфактур-советник, коллежский советник	3	4	1				1	2						
Коновалов Иван Капитонович	Потомственный почетный гражданин	1	1						1						
Крафт Александр Николаевич	Потомственный почетный гражданин	3	4	1					2	1					
Крестовников Валентин Владимирович	Потомственный почетный гражданин	2	7				4		2				1		
Крестовников Григорий Александрович	Дворянин, мануфактур-советник	6	11	2	1		4		3				1		
Крестовников Сергей Владимирович	Потомственный почетный гражданин	1	5				2		2				1		
Кузнецов Александр Иванович	Потомственный почетный гражданин	3	7	1					4	1			1		
Кузнецов Иван Павлович	Потомственный почетный гражданин	2	3	1					2						
Кузнецов Сергей Матвеевич	Потомственный почетный гражданин	1	2								2				
Липинский Павел Константинович		1	1						1						
Лист Александр Густавович	Потомственный почетный гражданин	1	3		2										1
Лист Николай Густавович	Потомственный почетный гражданин, коллежский асессор	1	3		2										1
Лосев Александр Лукич	Потомственный почетный гражданин, мануфактур-советник	4	7	1			2		4						
Максимов Александр Павлович	Потомственный почетный гражданин	1	2							2					
Мальцев Григорий Иванович	Купец 2 гильдии	3	3	1					2						
Мараев Василий Мефодьевич		1	1						1						
Марк Гуго Маврикиевич	Мануфактур-советник	9	13	1	6	2				2					2
Марк Мориц Филиппович		5	9	1	3	1				1				2	1
Медведев Григорий Львович		1	1						1						
Медведев Иван Львович		1	1						1						

Приложение (Продолжение)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Михайлов Алексей Михайлович	Потомственный почетный гражданин, купец 1 гильдии, коммерции-советник	2	4		2								2		
Михайлов Митрофан Федорович	Потомственный почетный гражданин, мануфактур-советник	4	5					1	4						
Молчанов Александр Николаевич	Потомственный почетный гражданин	1	2										1	1	
Моргунов Сергей Петрович		1	2						2						
Морозов Евстафий Васильевич	Потомственный почетный гражданин	2	4	1					3						
Морозов Иван Давыдович	Потомственный почетный гражданин	2	2					1	1						
Морозов Николай Давыдович	Потомственный почетный гражданин	2	4						4						
Найденов Александр Александрович	Потомственный почетный гражданин, купец 2 гильдии, мануфактур-советник	3	4					1	3						
Найденов Александр Александрович (младший)	Потомственный почетный гражданин	3	5						5						
Найденов Александр Николаевич	Потомственный почетный гражданин, купец 2 гильдии, коммерции-советник	4	7	1			2		4						
Неф Павел Павлович		1	2						2						
Носов Василий Васильевич	Потомственный почетный гражданин	5	7	2			1	1	2						1
Оловянишников Иван Иванович	Потомственный почетный гражданин	1	6		2		2								2
Орлов Владимир Владимирович	Статский советник	1	2				2								
Орлов Николай Егорович	Потомственный почетный гражданин, купец 2 гильдии	1	2						1				1		
Павлов Андрей Дмитриевич	Коллежский асессор	1	1	1											
Павлов Леонид Сергеевич		1	1						1						
Пермяков Николай Ефремович	Потомственный почетный гражданин	1	2						2						
Полушин Сергей Николаевич	Мануфактур-советник	3	4		1				3						
Поляков Елисей Иванович	Потомственный почетный гражданин	1	1						1						
Поляков Иван Александрович	Потомственный почетный гражданин	3	7						7						
Поляков Иван Кондратьевич	Потомственный почетный гражданин, коммерции-советник	2	2	1					1						

Приложение (Продолжение)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Попов Сергей Александрович	Потомственный почетный гражданин, коллежский асессор	1	1						1						
Попов Сергей Иванович	Потомственный почетный гражданин	1	1						1						
Попов Сергей Сергеевич	Потомственный почетный гражданин	2	4						4						
Прове Роман Иванович	Потомственный почетный гражданин, титулярный советник	5	9						8						1
Прохоров Иван Иванович		1	2						2						
Прохоров Иван Кузьмич	Потомственный почетный гражданин, мануфактур-советник	1	2						2						
Прохоров Николай Иванович	Дворянин, мануфактур-советник	5	6	2			2		2						
Прохоров Федор Кузьмич	Потомственный почетный гражданин	1	1						1						
Пуговкин Иван Алексеевич	Потомственный почетный гражданин, купец 2 гильдии	4	5										3		2
Рабенек Людвиг Артурович	Потомственный почетный гражданин	3	4	1			1		2						
Решетников Иван Иванович	Потомственный почетный гражданин	2	2						2						
Риш Карл Иванович		4	5				1	1	3						
Рогожин Вячеслав Павлович	Личный почетный гражданин	2	2	1					1						
Рябов Сергей Семенович	Потомственный почетный гражданин	1	2						2						
Рябушинский Владимир Павлович	Потомственный почетный гражданин, купец 2 гильдии	4	5	1					3						1
Рябушинский Павел Павлович	Потомственный почетный гражданин, купец 2 гильдии	6	8	2				1	3						2
Рябушинский Степан Павлович	Потомственный почетный гражданин	4	5	1					3						1
Сабашников Михаил Васильевич	Дворянин	2	4							4					
Сапожников Владимир Григорьевич	Дворянин, купец 1 гильдии, мануфактур-советник, действительный статский советник	4	7	1					6						
Серебрянников Александр Владимирович		1	1						1						

Приложение (Продолжение)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Смирнов Алексей Васильевич	Потомственный почетный гражданин	1	2						2						
Сорокоумовский Александр Петрович	Потомственный почетный гражданин	1	2										2		
Сорокоумовский Петр Павлович	Потомственный почетный гражданин, купец 1 гильдии, коммерции-советник	1	2										2		
Столяров Владимир Владимирович	Потомственный почетный гражданин, коммерции-советник	3	5	1			1	1	2						
Стукен Чарльз Эдуардович	Потомственный почетный гражданин, купец 1 гильдии	3	8	2	1		1		2				1		1
Татарников Федор Васильевич	Личный почетный гражданин, купец 2 гильдии	2	3	1				1	1						
Третьяков Сергей Николаевич	Потомственный почетный гражданин, мануфактур-советник	6	9	1				1	7						
Тюляев Николай Алексеевич	Потомственный почетный гражданин	2	2						2						
Ушков Иван Петрович		2	5				2			1	2				
Фаворский Василий Петрович		1	2						2						
Хабарин Павел Петрович	Личный почетный гражданин	3	4	1					3						
Хуторев Дмитрий Демидович	Потомственный почетный гражданин	1	2						2						
Чернышев Сергей Иванович		3	5						4						1
Четвериков Иван Сергеевич	Дворянин	1	2						2						
Четвериков Сергей Иванович	Дворянин	3	11		2		2		7						
Чудаков Алексей Михайлович		1	1						1						
Шамшин Александр Иванович	Потомственный почетный гражданин	3	4	1	2										1
Швецов Борис Алексеевич	Потомственный почетный гражданин	4	5	1				1		2					1
Шелапутин Борис Павлович	Дворянин	1	1						1						
Шен Роман Богданович	Потомственный почетный гражданин	1	1						1						
Шлезингер Александр Данилович	Потомственный почетный гражданин	3	4	1										2	1
Шустов Николай Николаевич	Личный почетный гражданин, купец 2 гильдии	1	2							2					

*Приложение (Продолжение)*

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Щенков Александр Владимирович	Потомственный почетный гражданин, купец 1 гильдии	4	7	1					5						1
Щенков Власий Владимирович	Потомственный почетный гражданин, купец 2 гильдии	4	7		1				5						1
Щенков Николай Владимирович	Потомственный почетный гражданин, купец 1 гильдии, мануфактур-советник	2	5						5						
Щербаков Василий Федорович		1	2						2						
Ясюнинский Михаил Арсеньевич	Потомственный почетный гражданин	1	1						1						
Итого		349	583	64	47	6	48	19	291	31	8	2	23	16	28

\* Группы предпринимательских интересов по отраслям: I — кредит; II — металлургия, машиностроение и металлообработка; III — добыча полезных ископаемых; IV — нефтехимия; V — транспорт и страхование; VI — текстильная; VII — пищевкусовая; VIII — минеральные вещества; IX — деревообработка; X — обработка животных продуктов; XI — писчебумажно-полиграфическая; XII — прочие.

## **Немецкие предприниматели в дореволюционной Москве: торговый дом «Вогау и К<sup>о</sup>»\*\***

В канун Первой мировой войны Москва представляла второй после Петербурга городской центр германоязычного населения в России. В «северной столице» по данным городской переписи 1912 г. проживало около 47 тыс. чел., признававших родным немецкий язык<sup>1</sup>. В Москве же перепись 1912 г. зафиксировала среди российских подданных 21,3 тыс. «немецкоговорящих», а кроме того 7,2 тыс. чел. германских подданных. Немцы являлись второй по численности группой населения города после великорусов (общее количество жителей Москвы — 1539 тыс. чел.), опережая все остальные национальные группировки, в том числе поляков (17,2 тыс.), татар (9,7 тыс.) и евреев (6,7 тыс. чел.). Особенно разительны цифры о численности немецкой колонии в Москве в сравнении с выходцами из других европейских стран: французов среди москвичей было 2,8 тыс. чел., англичан — 1 тыс.<sup>2</sup>

По традиции, восходящей еще к допетровским временам, уроженцы германских земель играли заметную роль в торгово-промышленной жизни города. В особенности влияние немецких по происхождению предпринимателей усилилось во второй половине XIX в., когда Россия вступила на путь индустриализации. По имеющимся сведениям на 1912 г. из 7,2 тыс. москвичей — германских подданных 969 чел. (13,5%) являлись владельцами промышленных и торговых заведений с наемными рабочими, 233 чел. (3,5%) жили на «доход с земли и капитала», то есть вели жизнь рантье, а основная масса (2661 чел., или 36%) были заняты в торгово-промышленной сфере в качестве служащих.

Поселяясь в Москве, они со временем пускали здесь глубокие корни, проводя большую часть жизни в России и передавая свои предприятия наследникам, для которых Москва уже являлась

---

\* Петров Юрий Александрович — доктор исторических наук (Институт российской истории РАН).

\*\* Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ), исследовательский проект № 99-01-00406а.



родным городом. Так, из тех же 7,2 тыс. жителей Москвы — германских подданных — родилось в городе 2,8 тыс., а из остальных родившихся вне Москвы 4,4 тыс. чел. около половины (1,9 тыс.) прожили здесь десять и более лет<sup>3</sup>. Приводимая статистика характеризует наименее русифицированную часть немецкоязычного населения города, которая сохраняла изначальное подданство (так называемые «reichsdeutsche»). Многие же из германских переселенцев становились подданными российской монархии («russlanddeutsche») и юридически иностранцами не значились.

Из их числа в предпринимательском мире города сложился довольно многочисленный и влиятельный слой бизнесменов, которых в среде русского купечества называли «московские немцы». На 1898 г. из 600 крупнейших московских предпринимателей, входивших в состав 1-й купеческой гильдии, немцами по происхождению, российско- и германско-подданными, являлись 80 чел., или 13% от общего итога<sup>4</sup>. В литературе уже упоминалось, что подобного рода выходцев из Германии нельзя относить к представителям иностранного капитала, поскольку практически все они создавали собственное дело уже в России, а полученные здесь прибыли большей частью реинвестировали в российские же предприятия, в русские государственные и частные ценные бумаги и недвижимость<sup>5</sup>.

В определенной мере ассимилировались в России и сами владельцы этих предприятий, но все же не стоит преувеличивать степень их русификации. Даже второе-третье поколение германских переселенцев, прочно осевшее в России, сохраняло языковую и религиозно-культурную автономию, оставаясь немцами по менталитету и чувствуя себя гостями в приютившей их стране. Немецкий журналист Клаус Менерт, родившийся в 1906 г. в Москве в семье предпринимателей (его дед по матери, Юлиус Хесс (Гейс), был основателем крупной кондитерской фабрики «Эйнем»), в своих воспоминаниях так передал самовосприятие своеобразного мира «московских немцев»: «Они жили среди народа, известного своим гостеприимством и “широтой натуры”, очень неплохо зарабатывали и оставались все же немцами. Московские немцы исправно платили налоги, инвестировали свои прибыли в России и активно участвовали в ее духовной жизни; в политическом отношении они были зрителями»<sup>6</sup>. Национальная принадлежность накладывала отпечаток и на деловую деятельность: знание языков, европейских торговых правил и обычаев позволяло «московским немцам» становиться посредниками между русскими коммерсантами и их западными партнерами, ведя значительные внешнеторговые операции. С другой стороны, в их приобретенном в течение десятилетий знании русского рынка нуждались и европейские инвесторы, в том числе германские

промышленные концерны и банки, на рубеже XIX—XX вв. проявившие значительный интерес к капиталовложениям в российскую экономику.

В данной статье предметом исследования будет история торгового дома «Вогау и К°» — одного из наиболее крупных финансовых и торгово-промышленных предприятий «московских немцев», чья деятельность в России протекала на протяжении почти восьмидесяти лет.

...В канун мировой войны германский торговый представитель в Петербурге и одновременно агент Круппа в России Герман Воссидло направил в Берлин, на имя рейхсканцлера Беттман-Гольвега, записку по поводу создания московской фирмой Вогау специальной инвестиционной компании, которая «может быть особенно интересной для тех кругов в Германии, которые желают разместить капиталы в России». Воссидло делал особый акцент на том, что «по национальной принадлежности ее основателей и части современных владельцев фирма Вогау носит выраженный немецкий характер».

Давая представление о масштабах ее деятельности, торговый представитель отмечал, что «фирма имеет филиалы в Петербурге и Лондоне, торговое представительство в Варшаве, большое число агентств в различных торговых и промышленных центрах России, ведет прекрасно организованную торговлю, преимущественно металлами, цементом, мукой и зерном, сахаром, чаем, содой, хлопчатобумажными тканями и др., причем не только в Европейской России, но и в Сибири, и благодаря имеющимся в ее распоряжении огромным капиталам... участвует во всевозможных промышленных предприятиях или является их владельцем»<sup>7</sup>. Действительно, под вывеской торгового дома скрывался один из ведущих финансово-промышленных концернов, капитал которого превышал 50 млн руб. (более 100 млн германских марок по тогдашнему курсу).

История фирмы Вогау уже привлекала внимание отечественных и германских историков. И.Ф.Гиндиным и К.Н.Тарновским в свое время были опубликованы важные архивные материалы, связанные с проектом ликвидации торгового дома как «германского предприятия» в годы Первой мировой войны. В публикацию был включен и подготовленный самими Вогау исторический очерк их компании, призванный в первую очередь снять с концерна обвинения в прогерманской ориентации<sup>8</sup>. Имеется также специальная статья о торговом доме Вогау, принадлежащая перу известного специалиста в области истории немцев в России Эрика Амбургера, который, кстати говоря, сам ведет происхождение из «russlanddeutsche» (родился Эрик Амбургер в Петербурге, в семье директора страховой компании). Основой

его статьи о Вогау послужили материалы публикации И.Ф.Гиндина и К.Н.Тарновского, дополненные ценными биографическими сведениями о представителях семейного клана Вогау<sup>9</sup>.

В названных работах, посвященных главным образом изучению круга зависимых от Вогау предприятий, намечены общие контуры истории концерна. Исследование ее необходимо продолжить как для уточнения той роли, какую играла фирма Вогау на внутрироссийском рынке, так и для выяснения характера ее международных связей.

Обращающийся к данной теме историк сталкивается, однако, с проблемой дефицита источников. Дело в том, что архив фирмы почти полностью погиб в 1915 г., в дни «немецкого погрома» в Москве, когда была разграблена и сожжена контора торгового дома на Варварке. Отсутствие первичных материалов фирмы в известной степени может быть восполнено за счет других, не использованных в литературе источников, сохранившихся в российских и германских архивах. В частности, в Российском государственном архиве экономики (РГАЭ) были обнаружены в копиях документы правительственного контроля, установленного над фирмой в 1915 г., в Центральном историческом архиве Москвы (ЦИАМ) — донесения правительственного инспектора в Обществе Белорецких заводов на Урале, ведущем предприятии промышленной группы Вогау, а также делопроизводственные материалы компании предвоенного периода.

Новые сведения о совладельцах торгового дома содержат документы предпринимательских организаций Москвы из того же архива. Наконец, важные аспекты деятельности Вогау на международной арене раскрываются в документах германского внешнеполитического и экономического ведомств, отложившихся в Федеральном архиве, филиал в Потсдаме. Деятельность Вогау в качестве одного из лидеров московской немецкой общины прослеживается по материалам Дойчес Аусланд-Институт в Федеральном архиве в Кобленце. Некоторые существенные генеалогические данные извлечены из собрания Городского архива Франкфурта-на-Майне.

Основатель фирмы Максимилиан Вогау (1807—1880) был родом из небогатой дворянской семьи Франкфурта-на-Майне. 20-летним юношей он отправился в Москву, подобно множеству молодых немцев, стремившихся после наполеоновских войн сделать карьеру в соседней дружественной империи. Максим Максимович, как стали именовать его на русский манер, служил поначалу рассыльным в одной коммерческой фирме, затем занимался посреднической торговлей, но без особого успеха. Возвышению его способствовала женитьба в 1839 г. на дочери Франца

Рабенка, владельца крупной текстильной фабрики под Москвой. С 1840 г. при финансовом содействии тестя и с помощью вызванного из Германии брата Фридриха (1814—1848) Максимилиан Вогау начал самостоятельную торговлю химическим и колониальным товаром. С этого момента велся отсчет истории фирмы Вогау, хотя официально она была зарегистрирована позже. В московское купечество основатель дела вступил в 1848 г., а до того значился иностранным дворянином<sup>10</sup>.

Состояние свое Вогау создали благодаря торговле китайским чаем, который ранее поступал в Россию исключительно по суше, караванным путем. Вогау же стали ввозить этот продукт морем, закупая партии чая у лондонских комиссионеров. Затем стали вестись операции по экспорту в Россию красителей, соды и других химических продуктов, хлопчатобумажной и шерстяной пряжи, хлопка-сырца, в которых нуждалась бурно растущая текстильная промышленность. В 1859 г. М. Вогау, принявший к тому времени русское подданство, и купец из Ревеля (ныне Таллинн) Вильгельм Лютер учредили собственную фирму — торговый дом «Вогау и К°». Глава ее уже в то время пользовался известностью в среде московского купечества и в 1860 г. был пожалован званием потомственного почетного гражданина, войдя в привилегированную группу городского населения, состоявшую главным образом из предпринимателей. После выхода в 1862 г. из дела Лютера на его место был приглашен третий из братьев Вогау — Карл (1821—1870), и с этого момента фирма приобрела исключительно семейный характер, сохранявшийся вплоть до 1917 г.

Основанным в 1872 г. отделением фирмы в Петербурге стал заведовать сын Карла Вогау Максим (ум. в 1895 г.), а агентом в Лондоне по покупке чая с 1866 г. состоял Эрвин Шумахер, женатый на дочери того же Карла Вогау. Вальдекский подданный по происхождению, он со временем стал гражданином Соединенного Королевства и вплоть до кончины в 1914 г. вел все операции торгового дома в Англии. После смерти в 1870 г. Карла Вогау в число совладельцев были приняты родственники семьи по женской линии: Моритц Марк (1841—1928) и Конрад Банза (1842—1901). Первый, саксен-кобург-готский подданный, был из семьи немецкого торговца в Петербурге и Одессе. Благодаря женильбе на другой дочери Карла Вогау он вошел в это семейство и вплоть до революции являлся одним из хозяев фирмы Вогау. Банза происходил из старинной купеческой династии Франкфурта-на-Майне, где потомками этой семьи еще в начале XX в. создан фамильный союз Банза. В России обосновался отец Конрада, ведший торговлю в Петербурге и женившийся на дочери тамошнего текстильного фабриканта Джеймса Торнтон, англичанина по происхождению. Родившийся в Петербурге Конрад Банза

продолжил торговые операции отца, к концу жизни вернувшегося в Германию. Брак с дочерью Максимилиана Вогау Эмилией открыл ему дорогу в число совладельцев фирмы и стал стартовой ступенью блестящей предпринимательской карьеры. «Как представитель этой фирмы коммерции-советник Банза долгое время стоял в передовой шеренге немецкого сообщества в Москве, — с гордостью отмечали составители семейной хроники Банза, — и сыграл немаловажную роль... в деловом мире древней русской столицы»<sup>11</sup>. Союз Конрада Банзы с семейством Вогау оказался столь прочен, что после смерти первой жены Эмилии он вторично женился на другой дочери Максимилиана Вогау, Эмме.

В 1879 г. в дело были приняты и двое сыновей основателя фирмы: Отто (1844—1904) и Гуго (1849—1923) Вогау. Отто вскоре оставил семейное предприятие, занявшись собственным бизнесом (он, в частности, построил пивоваренный завод в Самарканде). Зато Гуго Максимович, как звали его в России, после смерти в 1880 г. отца стал вместе с Конрадом Банзой и Моритцем Марком главным двигателем фамильного дела. О том высоком авторитете, каким пользовались среди московских предпринимателей члены торгового дома, свидетельствуют составленные в Московской купеческой управе формулярные списки Гуго Вогау и Конрада Банзы, в которых отражены основные вехи их жизненного пути<sup>12</sup>.

Московские 1-й гильдии купцы, потомственные почетные граждане, старшины, то есть главные распорядители, Московского биржевого комитета, они были отмечены и высшим для российских предпринимателей почетным званием коммерции-советника, а Гуго Вогау награжден, кроме того, российским орденом Св. Станислава 3-ей степени. Банза же, возглавляя правления многочисленных компаний, принадлежавших фирме, в то же время активно участвовал в общественной жизни. На 1899 г. он состоял выборным депутатом биржевого и купеческого обществ Москвы, гласным Московской городской думы. Имя его значилось в списке десяти наиболее выдающихся представителей московского купечества, составленном в 1893 г. по заданию министра финансов С.Ю.Витте. Банза, отмечалось по этому поводу в характеристике биржевого комитета, является «старшим представителем торгового дома “Вогау и К<sup>о</sup>” и отличается высшей энергичностью в ведении дел»<sup>13</sup>. Не менее лестную оценку давали и коллеги по городскому общественному управлению: «Огромная опытность и обширная эрудиция по вопросам своей специальности дают мнениям К.Банзы, зачастую обнаруживающим его финансовый гений, чрезвычайную авторитетность»<sup>14</sup>.

На рубеже XIX—XX вв. в семейное дело вливаются представители следующего поколения: пасынок К.Банзы — Рудольф Гер-

манн, сменивший умершего отчима, сын Моритца Марка Гуго (Гуго Маврикиевич), женатый к тому же на дочери Гуго Вогау, а также еще один его зять — Георг Рюхардт, в 1906 г. вышедший из числа совладельцев фирмы. Умершего уже после начала мировой войны управляющего Лондонским филиалом Эрвина Шумахера сменил сын Вальтер, также, как и отец, великобританский подданный. Таким образом, из шести членов торгового дома в канун мировой войны двое (Гуго Вогау и Рудольф Германн) являлись подданными российской короны, отец и сын Марки продолжали числиться саксен-кобург-готскими, а Шумахеры — великобританскими гражданами.

Особое значение для прогресса фирмы в начале XX в. имела деятельность младшего из Марков. Летом 1918 г. в 49-летнем возрасте Гуго Марк скончался в Москве, и на это событие счел нужным отозваться генеральный консул Германии Хаушильд, в послании рейхсканцлеру фон Хертлингу так оценивший заслуги покойного: «Гуго Марк, соруководитель фирмы “Вогау и К°”, в последние годы являлся душой этого крупного, известного и уважаемого не только в России торгового дома. Под его руководством торговый дом год от года приобретал все большее влияние. Фирма по большей части была заинтересована в разнообразных промышленных делах, постоянно расширяя сферу контроля. Свою энергию и организационный талант Гуго Марк направил на развитие тех предприятий, которые переходили к Вогау в запущенном состоянии и нуждались в основательной санации. Ему постоянно удавалось выводить эти предприятия из кризиса и придавать им здоровое направление»<sup>15</sup>.

Незаурядные деловые качества, присущие всем поколениям совладельцев торгового дома, обеспечили фирме Вогау успех и процветание в России. Даже такой явно предвзятый наблюдатель, как правительственный инспектор при главной конторе Вогау, отмечал в качестве отличительных свойств руководителей дела «удивительную предприимчивость, мастерски умелую организацию дела, немецкую аккуратность в расчетах и в выполнении принятых на себя обязательств»<sup>16</sup>.

Организационно фирма находилась в совместном владении «членов торгового дома», как они официально назывались, под управлением которых было около десятка «доверенных», зачастую родственников совладельцев, игравших роль менеджеров в контролируемых Вогау компаниях. В фирме накануне мировой войны было занято около 680 служащих, большей частью из «московских немцев». Форма торгового дома предусматривала полную имущественную ответственность членов по обязательствам фирмы. Это означало, что возможные убытки должны были погашаться не только за счет внесенного совладельцами капита-

ла, как было в акционерных обществах, но и из их личной собственности. Торговые дома, в отличие от акционерных компаний, не были обязаны публиковать свои балансы и отчеты, а главное преимущество заключалось в том, что торговый дом можно было учредить явочным порядком, без особого разрешения правительственной власти, необходимого для регистрации акционерного общества. В России торговые дома представляли довольно распространенную форму ассоциации капитала, особенно в среде семейных по характеру предприятий<sup>17</sup>.

Капитал фирмы Вогау состоял из взносов совладельцев и находился в их исключительном распоряжении. К 1916 г. размер его достигал 36,7 млн руб. Кроме того, в распоряжении фирмы находился капитал, предоставленный ей со стороны родственников членов торгового дома в кредит из 6% годовых. Он исчислялся к началу войны в пределах 14,9 млн руб., причем 4,5 млн принадлежало жившим в Германии наследникам и родственникам хозяев фирмы<sup>18</sup>. Таким образом, из 51,6 млн руб. капиталов торгового дома лишь менее 10% (4,5 млн) были фактически переведены за границу, а  $\frac{9}{10}$  прибылей были реинвестированы в России. Отметим попутно, что матримониальными связями руководители фирмы были связаны и с другими влиятельными семействами «московских немцев»: Гуго Вогау был женат на Адели Шпис, сестре крупного нефтяного дельца Георга Шписа, а дочь Карла Вогау — Августа — была замужем за Вильгельмом Леманом, фактическим руководителем банкирского дома «И.В.Юнкер и К<sup>о</sup>».

Интересный материал о структуре капиталов Вогау содержит акт проверки денежных средств торгового дома, осуществленной осенью 1915 г. правительственным инспектором П.Н.Перхоровичем, бывшим управляющим Лодзинским отделением Госбанка<sup>19</sup>. Документ этот, как и другие материалы правительственного надзора за фирмой Вогау, сохранился в копии, снятой в 1920-х гг. в Наркомате финансов СССР с дел дореволюционного Министерства торговли и промышленности, где в период мировой войны было сформировано пухлое досье на Вогау. В деле этом есть материалы, опубликованные И.Ф.Гиндиным и К.Н.Тарновским по другому архивному фонду, но особый интерес представляют не использованные в литературе источники, в том числе упомянутый акт проверки кассы торгового дома.

Ревизия обнаружила, что в главной конторе в Москве, отделениях в Петрограде и Лондоне, а также на складах фирмы в 12-ти городах России находилось ценностей на сумму 32,5 млн руб. Кроме того, на 9,4 млн руб. у Вогау хранились ценные бумаги, принадлежавшие «посторонним лицам» (то были бумаги родственников Вогау за вычетом ценностей живущих в Германии, которые после начала войны были сданы торговым домом на осо-

бый счет в Госбанке). Собственные капиталы фирмы складывались из разных статей. Наличные средства в размере 7,5 млн руб. находились на текущих счетах в банках. В портфеле торгового дома значилось векселей на 5,1 млн руб. — результат операций на внутреннем российском рынке. Главной же статьей актива служили ценные бумаги: их в собственности торгового дома числилось на сумму 20,1 млн руб., в том числе на 19,9 млн в России и 200 тыс. за границей. На 7,9 млн руб. фирма владела облигациями российских государственных займов, которые представляла в различные учреждения, прежде всего в таможи, в качестве залога по внешнеторговым операциям. Эти цифры отражают масштабы экспортно-импортной деятельности Вогау. Наконец, остальные бумаги на сумму 12,2 млн руб. представляли инвестиции фирмы в российские акционерные общества, финансовые и торгово-промышленные<sup>20</sup>.

Поскольку в таком семейном предприятии, каким являлся торговый дом, различие между капиталом фирмы и личным состоянием совладельцев было достаточно условным, сумма инвестиций в российские компании должна быть дополнена за счет ценных бумаг, которые хранились в кассе Вогау, но официально принадлежали, как отмечалось в акте ревизии, «посторонним лицам». В действительности это большей частью были акции самих руководителей фирмы и их многочисленной родни. Наиболее значительными пакетами бумаг владели члены торгового дома Р.Германн (655 тыс. руб.) и Э.Шумахер (220 тыс.), наследники основателя дома М.Вогау (1140 тыс.), доверенный фирмы Карл Арно (220 тыс.), вдова Конрада Банзы Эмма (410 тыс.), ее дочь Маргарита (474 тыс.) и т.д. В сейфах главной конторы они держали не только акции: Перхоровичем были обнаружены здесь и свертки с «драгоценными вещами», собственницами которых являлись жены Гуго Вогау, Моритца и Гуго Марков, а также доверенного фирмы Георга Брауна. Эти вещественные знаки огромного личного богатства наравне с акциями являлись результатом предпринимательской активности клана «московских немцев». Они прочно осели в России, к началу мировой войны приобретая, по собственной оценке Вогау, дома в Москве и земельные владения в Подмоскowie на сумму 2050 тыс. руб.<sup>21</sup>

На чем же строилось благополучие совладельцев фирмы? Начав с экспортной торговли, они постепенно начали осваивать финансовые операции и внедряться на промышленный рынок. В договоре 1872 г. по случаю приема в члены торгового дома М.Марка и К.Банзы прямо указывалось, что фирма «занимается внутренним и заграничным оптовым торгом всякими российскими и иностранными товарами, переводом денег на русские и иностранные города, учетом векселей и вообще банкирскими



делами всякого рода»<sup>22</sup>. Интерес к кредитным операциям выразился в участии Вогау в учреждении на рубеже 1860—1870-х гг. ряда коммерческих банков, таких как Московский Учетный, Русский для внешней торговли в Петербурге и Рижский коммерческий. В первых двух фирма пользовалась влиянием вплоть до мировой войны.

В правлении Русского для внешней торговли банка с момента его основания пост директора занимал доверенный фирмы В.Ф.Гувале, что обеспечивало Вогау финансовую поддержку этого одного из крупнейших российских банков. В сравнительно меньшем Московском Учетном Вогау до 1900-х гг. пользовались безраздельным влиянием: сначала М.Вогау, а затем К.Банза занимали ключевые посты в наблюдательном совете. В начале же XX в. усилились их позиции в банке другой влиятельной фирмы «московских немцев» — торгового дома «Л.Кноп», глава которого Андреас (Андрей Львович) Кноп в 1904—1914 гг. занимал пост председателя наблюдательного совета. Вогау все же сохранили тесные связи с этим учреждением, и в 1905—1909 гг. получили из него кредитов на сумму 2,9 млн руб.<sup>23</sup>

Благодаря собственной финансовой деятельности и помощи со стороны «дружественных» банков московская фирма постепенно включила в орбиту своего влияния множество промышленных предприятий, большей частью перекупленных ею у бывших владельцев. «Промышленные предприятия в трудную минуту, — описывал методы экспансии Вогау П.Н.Перхорович в отчете Министерству торговли и промышленности, — охотно хватались за руку помощи, протянутую торговым домом, умевшим тонко разобраться в жизнеспособности самых разнообразных предприятий, не смущаясь их временным захирением. Но помощь торгового дома в таких случаях почти всегда заканчивалась более или менее всесторонним подчинением торговому дому подобных предприятий...»<sup>24</sup> По оценке самих хозяев фирмы, к началу мировой войны они контролировали полностью 13 торгово-промышленных компаний и еще в 8, включая банковские и страховые, были значительно заинтересованы<sup>25</sup>.

Та же 21 компания внесена была правительственным инспектором в составленный им список зависимых от Вогау предприятий<sup>26</sup>. Эти данные легли в основу опубликованной И.Ф.Гиндиным и К.Н.Тарновским «ведомости» Министерства торговли и промышленности о «предприятиях, находящихся в связи с торговым домом»<sup>27</sup>. В «ведомость», однако, были включены только торгово-промышленные компании (причем ошибочно учтена Ретуовская мануфактура, в которой Вогау не принимали непосредственного участия). В «список» же Перхоровича внесены только те предприятия, где Вогау имели реальное влияние, а также свя-

занные с фирмой коммерческие банки, что позволяет оценить этот источник как более точный и полный по сравнению с «ведомостью».

Согласно этим первичным данным, в орбиту влияния московской фирмы входили два коммерческих банка (Московские Учетный и Частный, учрежден в 1912 г.), страховая компания в Москве («Якорь», 1872), чаеоторговая фирма («Караван», 1893), предприятия горной («Рудник Карл», 1911), металлургической (Общество Белорецких железоделательных заводов, 1874) и металлообрабатывающей отраслей (Товарищество Московского металлического завода, 1883). Особую группу образовывали компании, связанные с производством и обработкой меди (Товарищество меднопрокатных заводов Кольчугина, 1876; Московский электролитический завод, 1913; Меднопрокатный завод «Гловно» в Польше, 1912).

Участвовали Вогау и в производстве строительных материалов (Товарищество Рижского цементного завода К.Х.Шмидта, 1875; Московское акционерное общество для производства цемента, 1875), и в химической отрасли (Общество для производства соды в России «Любимов, Сольвэ и К<sup>о</sup>», 1887), и в сахарной промышленности (Товарищество Московского сахаро-рафинадного завода, 1873). Под контролем торгового дома находились также предприятия лесобрабатывающей (Калужское Лесопромышленное общество, 1899), писчебумажной (Компания Троицко-Кондровских писчебумажных фабрик В.Говарда, 1858) и текстильной отраслей (Товарищество мануфактур Людвиг Рабенек, 1879; Товарищество бумагокрасильной фабрики Франца Рабенек, 1873; Товарищество шелковой мануфактуры в Москве, 1881). Перед войной Вогау основали и компанию по исследованию природных богатств России (Акционерное общество для обследования и устройства предприятий в России, 1911). Следует отметить весьма широкий географический разброс предприятий фирмы: не ограничиваясь Москвой, Вогау действовали и в центральных губерниях Европейской России, в Донбассе, на Урале, в Прибалтике и в Царстве Польском.

Этот пестрый конгломерат объединялся в промышленную группу Вогау целой системой связей. Вогау прежде всего являлись крупными акционерами названных компаний и участвовали в их административных органах. По данным правительственного надзора, из 74 млн руб. акционерных капиталов группы торговый дом являлся держателем акций на 8,6 млн руб., и еще около 6 млн было инвестировано представителями семейного клана. В правлениях и наблюдательных советах зависимых компаний участвовал по меньшей мере один, а чаще — несколько совладельцев и доверенных фирмы. Личные унии служили организацион-

ным выражением той финансово-промышленной группы во главе с торговым домом, которая сложилась к началу мировой войны.

При этом прибыль Вогау извлекали и как акционеры и директора предприятий, а также в качестве главных комиссионеров по продаже их продукции, в связи с чем с каждой компанией заключался соответствующий договор. Фирма брала на себя и финансовое обеспечение производства, снабжая предприятия необходимыми средствами как из своей кассы, так и за счет связанных с ней банков<sup>28</sup>. Участие в сфере промышленности дало новый толчок торговой деятельности, годовой оборот совершаемых домом Вогау покупок и продаж в канун мировой войны достигал 120 млн руб. и приносил фирме 2 млн руб. чистой прибыли<sup>29</sup>.

Российский гешефт создал клану Вогау огромное богатство и обеспечил их дому положение одной из влиятельнейших финансово-промышленных групп. Но насколько их деятельность была полезной для экономического прогресса России в целом? В правительственных кругах с опаской относились к присущему Вогау, по словам правительственного инспектора, «стремлению подчинить своему непосредственному влиянию торговлю медью, а затем эксплуатацию месторождений всяких полезных ископаемых»<sup>30</sup>. Сами Вогау, напротив, подчеркивали свой вклад в дело индустриального развития России, указывая, что практически все попавшие в орбиту их влияния предприятия «из скромных, незначительных дел превратились во вполне жизнеспособные и видные промышленные единицы»<sup>31</sup>.

К этой самооценке по существу примыкает заключение Московского биржевого комитета, который в 1899 г. так отозвался о заслугах фирмы «московских немцев»: «Деятельность торгового дома сверх торговли направлена преимущественно на промышленность заводскую по разработке туземных сырых продуктов... Некоторые из таких дел были приняты во время их упадка и доведены до положения весьма солидного и частью даже выдающегося»<sup>32</sup>. Впрочем, и чиновники торгово-промышленного ведомства признавали в конечном счете умение Вогау налаживать производство. Тот же Перхорович в своем отчете о деятельности торгового дома констатировал, например, что «московский цементный завод при Вогау поднял свою производительность с 400 до 8,712 тыс. пуд. цемента в год», или более чем в 20 раз<sup>33</sup>. В итоговом докладе Министерства торговли и промышленности, несмотря на обвинения в адрес Вогау в прогерманской политике, также отмечалось, что, «финансируя целый ряд русских предприятий, торговый дом неизменно стремился к избавлению России от германских фабрикатов и тем самым оказал существенную услугу русской промышленности»<sup>34</sup>.

Самым крупным из российских предприятий Вогау являлись Белорецкие заводы на Урале. Сохранившиеся источники, в том числе протоколы правления предвоенного периода и материалы правительственного надзора, дают возможность на конкретном примере ознакомиться с приемами и результатами промышленного предпринимательства Вогау. Белорецкий горнозаводской округ существовал со второй половины XVIII в., но к 1850-м гг. его владельцы, Пашковы, фактически разорились. В 1872 г. округ с аукциона за 1 млн руб. купили Вогау, учредившие в 1874 г. акционерное Общество Белорецких железоделательных заводов Пашковых с капиталом 250 тыс. руб. На компанию перешла и выданная Пашковым ранее казенная ссуда в 600 тыс. руб., погашение которой новым владельцам было рассрочено на 37 лет. Предприятие состояло тогда из огромного земельного владения площадью 210 тыс. дес. (1 десятина = 1,1 га) с металлургическим и металлообрабатывающим заводами. В 1880-х гг. Вогау прикупили два близлежащих небольших завода с землей, так что общая площадь их владений достигала 250 тыс. дес.<sup>35</sup>

В первое 20-летие уральское дело приносило фирме одни убытки, главным образом в связи с отдаленностью от железнодорожных линий и затруднениями со сбытом продукции, вывезти которую можно было только раз в году, во время весеннего половодья на р. Белой. Но, как писали позднее московские промышленники, «торговый дом не отчаивался, ставя себе задачей развить этот округ»<sup>36</sup>. Главную его ценность представляла знаменитая впоследствии гора Магнитная с необычайно высоким (до 65—69%) содержанием металла в руде. Развитие предприятия на рубеже XIX—XX вв. сдерживалось как объективными обстоятельствами (в том числе экономическим кризисом начала 1900-х гг.), так и судебным разбирательством с претендовавшим на Магнитную Оренбургским казачьим войском, только в 1909 г. окончившимся в пользу Белорецкого общества.

В десятилетие до начала мировой войны Вогау наконец удалось добиться перелома. Заслуга в этом принадлежала правлению общества, целиком состоявшему из представителей московской фирмы во главе с Гуго Вогау. Директорами значились также Моритц Марк и его сын Гуго, Рудольф Германн и Конрад Банзамладший, кузен бывшего распорядителя фирмы, германский подданный, химик по образованию, приглашенный в качестве технического руководителя предприятия. Правление общества находилось в Москве в главной конторе торгового дома, Вогау и их родственники являлись главными акционерами: на 1915 г. из 7 млн руб. основного капитала им принадлежало акций на 5153 тыс. руб., а остальные переданы дружественному Русскому для внешней торговли банку в Петербурге. Вогау взяли на себя и

основную долю финансирования уральского предприятия, кредита общество по разным счетам на сумму до 2 млн руб. в год. К финансированию ими были привлечены и коммерческие банки под залог акций компании: к началу войны такие счета были открыты в том же Русском для внешней торговли банке на сумму 250 тыс. руб., а также в двух московских — Учетном (1300 тыс. руб.) и Купеческом (375 тыс. руб.)<sup>37</sup>.

На средства фирмы в 1911—1913 гг. была выстроена узкоколейная железная дорога, соединившая заводы с общероссийской сетью рельсовым путем протяженностью около 160 км. Строительство ее обошлось более чем в 2 млн руб. В 1912 г. правлением была намечена программа технического переоборудования заводов, которая включала строительство железной дороги от заводов до горы Магнитной длиной около 120 км и стоимостью 3,2 млн руб. Планировалось также модернизировать доменный и мартеновский цеха, обеспечить заводы более экономичным чем дрова, торфяным топливом и наладить снабжение электрической энергией, открыть производство гвоздей и др.

В связи с необходимостью новых инвестиций основной капитал общества был увеличен с 3,5 до 7 млн руб. (большую часть новых акций Вогау передали Русскому для внешней торговли банку). Заказы на новые доменные и мартеновские печи, а также прокатный стан были размещены в Германии, у фирмы Е.Видекинд в Дюссельдорфе, на электрическое оборудование — у Всеобщей компании электричества (AEG) и общества «Сименс и Гальске» в Москве. Весной 1914 г., после геологического обследования Магнитной, подтвердившего перспективность месторождения, приступили к сооружению железнодорожного пути, на строительство которого фирма Вогау предоставила обществу кредит в размере 3 млн руб., но начавшаяся война заставила отказаться от этого плана.

Тем не менее за несколько предвоенных лет Белорецкие заводы были существенно обновлены, причем главным образом за счет Вогау, задолженность которому со стороны общества достигала 8 млн руб. На предприятии действовали современные доменные и мартеновские печи для выплавки металла, собственная электрическая станция снабжала производство энергией, вместо архаичного дровяного топлива все шире использовался торф и привозной уголь<sup>38</sup>. Заводы преобразились благодаря энергии молодого поколения хозяев фирмы и прежде всего Гуго Марка, о заслугах которого так говорилось в упомянутом выше письме германского генерального консула в Москве: «Одной из его главных заслуг стало развитие Белорецких металлургических заводов, которые еще 15 лет назад представляли незначительное предприятие, не приносящее прибыли. Но с течением времени из этого

предприятия вырос крупнейший завод Южного Урала с европейской организацией, современным техническим оборудованием и собственной железнодорожной сетью протяженностью 160 километров»<sup>39</sup>.

Уральские заводы Вогау действительно представляли собой прекрасно оснащенный металлургический и металлообрабатывающий комбинат, на котором было занято до 8 тыс. рабочих и 900 служащих. Из руды, доставлявшейся от Магнитной гужевым способом, выплавляли металл, который частично шел в продажу на другие предприятия, частью перерабатывался на собственных заводах в кровельное железо, проволоку и гвозди. В год Белорецкое общество продавало металла и готовых изделий в объеме 2,5 млн пуд. (около 40 тыс. тонн), причем с прокладкой железнодорожной ветки к Магнитной производительность легко могла быть увеличена вдвое. Активная инвестиционная политика Вогау стала приносить первые плоды в самый канун мировой войны, когда после долгих лет застоя общество получило прибыль и выплатило дивиденд (420 тыс. руб. в 1913 г.)<sup>40</sup>.

Помимо участия в акционерном капитале, органах административного управления и финансового содействия торговый дом был связан с предприятием и как комиссионер по продаже его продукции. Среди материалов правительственного надзора за Белорецким обществом сохранился экземпляр заключенного с фирмой Вогау в 1912 г. договора сроком на 5 лет<sup>41</sup>. Торговый дом брал на себя реализацию изделий Белорецких заводов на основании взаимно оговоренных отпускных цен, принимая ответственность за своевременное поступление платежей от покупателей. Товары до продажи хранились на складах торгового дома, который открывал обществу кредит на сумму поступивших изделий. Вогау выступали в данном случае в роли коммерческого банка, авансирующего производителя оборотными средствами для продолжения производственного цикла. За комиссионерские услуги фирма получала от общества 3% с суммы всех продаж. Комиссионное вознаграждение, которое, например, в 1913 г. выразилось суммой 120 тыс. руб., служило неплохим дополнением к дивиденду и директорскому жалованью, получаемому членами торгового дома. Система тройной зависимости (торговый дом как акционер, кредитор и комиссионер по сбыту) существовала в отношении всех предприятий Вогау и отражала эволюцию торговой фирмы в промышленно-финансовый концерн.

Свои операции Вогау с самого начала вели не только на внутрисосийском, но и международном рынке. Особый интерес в связи с этим представляет вопрос о характере контактов фирмы с европейскими партнерами. Насколько оправданными были надежды германских деловых кругов, выраженные в упоминавшем-

ся письме Г.Воссидло, на «немецкое происхождение» московских предпринимателей? Были ли в их деятельности проявления той «германофильской политики», в которой обвиняли Вогау в годы мировой войны? «Трудно допустить, — заключал, например, свой отчет о ревизии фирмы правительственный инспектор, — чтобы члены торгового дома относились совершенно безучастно к интересам Германии, являющейся колыбелью их фамилии и единственной родиной для некоторых их детей, братьев и сестер»<sup>42</sup>. Однако несмотря на все усилия изобличить «московских немцев» в тайных связях с военным противником, «правительственный надзор, — констатировалось в докладе Министерства торговли и промышленности по поводу проекта ликвидации фирмы, — не обнаружил в их деятельности конкретных проявлений германофильской политики»<sup>43</sup>.

Проблема «германского следа» действительно трудноразрешима прежде всего по причине утраты архива фирмы. Однако обнаруженные в архивах России и Германии новые документы дают материал для некоторых наблюдений. Сами Вогау подчеркивали, что капитал их торгового дома пополнялся исключительно за счет внутренних источников, без привлечения иностранных инвестиций. Конечно, для внешнеторговых операций им требовался кредит за рубежом, но пользовались им главным образом в Лондоне и Париже, «в Германии же никаких финансовых операций не производили, за исключением учета векселей в отдельных, весьма редких случаях»<sup>44</sup>. Главным центром зарубежных операций Вогау действительно был Лондон, где с 1875 г. существовало отделение торгового дома. К началу мировой войны лондонский филиал Вогау представлял средний по размерам коммерческий банк (Merchant Bank) с капиталом 1 млн ф. ст. (10 млн руб.), обеспечивавший в первую голову закупки Вогау чая у английских комиссионеров<sup>45</sup>.

Раньше других российских кредитных учреждений обосновавшись на лондонском рынке, Вогау с конца XIX в. стали оказывать финансовые услуги другим русским банкам и торговым фирмам. К началу мировой войны они выдали внешнеторговым, так называемых рамбурсных (rembourse), кредитов на 10 млн руб., взяв на себя поручительство перед английскими продавцами за своевременное поступление платежей от русских покупателей. Занимался лондонский филиал и размещением в Англии русских фондовых ценностей. Так, облигационный займ г. Москвы 1912 г. на сумму 37 млн руб. был принят лондонским банкирским домом «John Henry Schroeder & Co», владельцы которого были немецкого происхождения. При этом, как сообщал в Берлин германский консул В.Кольхаас, на переговорах о займе дом

Шредера представляли «Вогау и К<sup>о</sup>» и связанный с ними родственными узами нефтяной делец Георг Шпис<sup>46</sup>.

Консул сообщал далее, что «Немецкий банк, который прежде обнаруживал интерес к делу, теперь решительно отказался от предложения, исходя из ситуации на германском денежном рынке. Городской займ Москвы принят одним лондонским банкирским домом «Генри Шредер и К<sup>о</sup>». Вогау в этом деле выступили только в роли посредника»<sup>47</sup>. Принятый заем Шредер разместил в Англии, Германии, Бельгии, Голландии и Швейцарии<sup>48</sup>. Подобный заем в начале 1914 г. на сумму 10 млн руб. при посредничестве Вогау был передан «Russian Corporation Ltd.» в Лондоне, специальной инвестиционной компании для размещения в Англии русских бумаг, в правление которой с 1908 г. входил шеф Лондонского филиала «Вогау и К<sup>о</sup>» Вальтер Шумахер<sup>49</sup>.

Для привлечения иностранных, английских по преимуществу, инвесторов к освоению природных богатств России Вогау создали особую компанию. В 1911 г. совместно с другой крупной фирмой «московских немцев», торговым домом «Л.Кноп», и при поддержке двух коммерческих банков (Московского Купеческого и Русского для внешней торговли) было учреждено Общество для обследования и устройства предприятий в России с основным капиталом 400 тыс. руб. Правление его возглавил Гуго Марк. Целью общества, говорилось в уставе, является оказание «посреднических услуг по покупке и продаже месторождений всяких полезных ископаемых, в том числе нефти, а также производство разведок и исследование месторождений для эксплуатации их впредь до передачи таковых»<sup>50</sup>.

Как свидетельствуют сохранившиеся протоколы правления фирмы, общество задумывалось в качестве комиссионера европейских финансовых кругов. Через Лондонское отделение Вогау велись переговоры с английскими корпорациями «Central Mining & Investment Corporation», «Johnson Matthey & C<sup>o</sup>», заинтересованными в разработке месторождений золота и платины на Урале. Сделка в конечном итоге не состоялась, поскольку англичан не удовлетворило содержание драгоценных металлов в породе, установленное специально снаряженной на место экспедицией.

Именно это общество «Studoruss», как называли компанию Вогау в деловой переписке, имел в виду Г.Воссидло, рекомендуя его вниманию потенциальных германских инвесторов. Но в реальности компания работала большей частью с английскими и французскими фирмами. Среди его клиентов был только один германский концерн Сименса, с которым Вогау вели переговоры об исследовании месторождений меди на Кавказе, в районе Батуми. Стороны предусматривали на базе Батумского месторож-



дения создать синдикат медеплавильных заводов, но дело остановилось на стадии предварительных консультаций.

При содействии упоминавшегося Георга Шписа Вогау вошли в контакт с финансовой верхушкой Парижа. Для приобретения нефтеносных земель в Приуралье Шписом в союзе с парижским банкирским домом «Spitzer & Co» был образован «Ural Petroleum Syndicate Ltd» с капиталом 30 тыс. ф. ст., в котором компания Вогау участвовала в размере 2 тыс. ф. ст. Однако до начала войны существенных успехов по привлечению иностранных капиталов в Россию Вогау добиться не удалось, и единственным реальным результатом деятельности «Studoruss» стало приобретение в 1913 г. угольных копей близ Челябинска, откуда уголь стал поступать на Белорецкие заводы<sup>51</sup>.

При проведении ревизии в 1915 г. правительственный инспектор обнаружил, что торговый дом владеет бумагами иностранных компаний на 200 тыс. руб. Эта цифра, не сравнимая с многомиллионными инвестициями в капиталы российских компаний, свидетельствовала о слабом интересе Вогау к помещению капиталов за границей. Тем не менее приводимая в документе роспись этих бумаг отражает определенную ориентацию в выборе объектов инвестиций<sup>52</sup>. Иностранные бумаги Вогау находились в Лондоне, Нью-Йорке и Брюсселе. В портфеле Лондонского отделения числились акции английских и котирующихся на Лондонской бирже русских компаний, причем львиная доля портфеля на сумму 70 тыс. руб. была представлена акциями компании «Spas-sky Copper Mine Ltd», связанной с упоминавшейся «Russian Corporation Ltd». Кроме того, в Лондоне часть своих ценностей Вогау держали у известной банкирской фирмы «Varing Brothers & Co, Ltd», у которых хранились паи московской текстильной фирмы «Людвиг Рабенек» на 76 тыс. руб. и акции компании «Buenos-Ayres Great Southern Railroad» на 18 тыс. руб.

В Нью-Йорке у банкирской конторы «Müller, Schall & Co» московские финансисты держали акции еще одной заокеанской железнодорожной компании — «Pennsylvania Railroad Co» на 14 тыс. руб., а в Брюсселе в «Banque de Paris et des Pays-Bas» были депонированы акции российского общества Тульских доменных печей на 500 тыс. франков, которые в росписи были помечены как «принадлежащие посторонним лицам» и в общем итоге заграничных инвестиций Вогау не учтены. Вероятнее всего, эти акции являлись личной собственностью членов семейного клана. Таким образом, и на международном фондовом рынке Вогау предпочитали приобретать бумаги российских компаний и поддерживали контакты с английскими по преимуществу банкирами. Примечательно, что в списке не упоминаются германские банки,

хотя это вовсе не означало, что с ними у московской фирмы не было связей.

В том же акте правительственного инспектора среди бумаг, находившихся у Вогау на хранении в Москве, есть указание на акции, принадлежавшие «Deutsche Bank» на сумму 26 тыс. руб., «Bank für Handel und Industrie» (19 тыс.), франкфуртским банкирам «Brüder Bethmann» (19 тыс.) и берлинским «Hugo Orpenheimer & Co» (337,7 тыс.)<sup>53</sup>. Как пояснял инспектор, речь шла о принадлежавших Дойче Банку акциях Московского конно-железного общества, которые банк решил приобрести в связи с готовившимся перед войной преобразованием конки в городскую дорогу на электрической тяге. Германский Банк для торговли и промышленности и банкиры Бетманы держали у Вогау по 19 принадлежавших им акций «Штудорусс», а фирма «Оппенхаймер» — 1335 акций входившего в сферу влияния торгового дома Московского Частного коммерческого банка. Как выяснил П.Перхорович, эти акции весной 1915 г. были представлены к собранию акционеров Частного банка от имени группы служащих Вогау<sup>54</sup>.

Есть основания полагать, что фирма постоянно сотрудничала с двумя вышеназванными берлинскими «Гроссбанкен». Среди материалов правового отдела Дойче Банка содержится упоминание, что в 1900-х гг. Вогау наряду с московскими банкирами германского происхождения Юнкерами предоставляли крупнейшему банку Германии информацию, касающуюся юридических условий банковской деятельности в России<sup>55</sup>. Известно, что Юнкеры довольно регулярно снабжали дирекцию Дойче Банка сведениями о положении дел в российском финансовом мире и выступали в качестве поверенных в делах германских финансистов<sup>56</sup>.

В подобной роли оказывались и Вогау. Когда в 1910 г. проектировался очередной займ г. Москвы на сумму 24,7 млн руб., Дойче Банк решил принять участие в конкурсе на право эмиссии и обратился к Юнкерам с просьбой о представительстве. Однако, как выяснилось, те уже самостоятельно принимали участие в группе русских банков, боровшихся за реализацию займа. Тогда Дойче Банк прибег к содействию Вогау, представивших муниципалитету Москвы его условия. Выступление банка, предложившего слишком низкий по сравнению с конкурентами эмиссионный курс, не имело успеха, но партнерство в отношениях с Вогау он продолжал и в других сферах<sup>57</sup>. В частности, торговый дом пользовался в 1914 г. кредитом в правлении Дойче Банка на сумму 500 тыс. руб. и еще на 340 тыс. у его лондонского отделения. Также 500 тыс. руб. он получил от Банка для торговли и промышленности и около 1 млн — от Генри Шредера в Лондоне. Но главной его финансовой опорой являлись российские банки. В

течение 1914 г. 3,7 млн руб. Вогау получили от Госбанка, 3,2 млн — из кассы Русского для внешней торговли, по 1 млн — из Московского Купеческого и Волжско-Камского и 500 тыс. — из Московского Учетного<sup>58</sup>. Особый интерес представляет связь Вогау с Русским для внешней торговли банком, в правлении которого, как упоминалось, участвовал доверенный торгового дома В.Ф.Гувале. После того как Вогау привлекли этот банк к участию в акционерном капитале Общества Белорезцких заводов, в состав ревизионной комиссии предприятия был введен управляющий московским филиалом банка Н.Ф.Киришбаум. Отметим, что в середине 1900-х гг. «Руссенбанк» по предложению торгового дома принял участие в финансировании другого промышленного предприятия группы Вогау — Товарищества Московского металлического завода. Банк приобрел крупный пакет акций и ввел в правление того же Киришбаума<sup>59</sup>.

Как установил Х.Лемке, этот петербургский банк находился в то же время в довольно близких отношениях с Дойче Банком, и не случайно в прессе того времени его называли «Руссенбанком», намекая на германские связи этого учреждения. В частности, Дойче Банк помог ему в 1907 г. провести повышение основного капитала с 20 до 30 млн руб. и ввести акции в котировку Берлинской биржи, хотя не имел реального влияния на политику «Руссенбанка»<sup>60</sup>. Можно предположить, что взаимная заинтересованность в делах одного из лидеров российского банковского мира создавала дополнительную почву для контактов Вогау с Дойче Банком. Впрочем, в этих контактах, обычных для финансовой элиты начала XX в., не было ничего предосудительного, что можно было бы расценить как проявление «германофильской политики». Правительственный инспектор резюмировал по этому поводу, что «сношения торгового дома с германскими кредитными учреждениями представляются вполне естественными, при его обширных оборотах, тем более, что Германия не переставала оставаться родной для Вогау»<sup>61</sup>.

История фирмы Вогау была бы неполна без учета роли этого семейства в жизни московской немецкой общины, в среде которой они наряду с хлопчатобумажными королями Кнопамы образовывали две наиболее влиятельные группировки<sup>62</sup>. Вогау были известны в Москве как щедрые жертвователи, поддерживавшие многочисленные религиозно-благотворительные и просветительные организации московских немцев. С 1845 г. здесь существовало «Евангелическое попечительство о бедных», президентом которого в 1900-х гг. являлся Вольдемар Гейс, а кассиром — член торгового дома Рудольф Герман. Вогау регулярно выделяли денежные субсидии попечительству: в 1870 г. в память скончавшегося Карла Вогау наследники внесли в его кассу значительную

сумму, по завещанию Конрада Банзы в 1901 г. благотворительной организации передано 10 тыс. руб. В помещении попечительства были устроены комнаты для бедных имени донаторов Максимилиана и Эмилии Вогау и Конрада и Эммы Банза. Конрад Банза являлся почетным попечителем основанного в 1883 г. Евангелического госпиталя, для размещения которого Вогау предоставили купленное на их средства здание в Лефортове, где по соседству проживали почти все совладельцы фирмы. После кончины в 1901 г. Конрада Банзы его вдова Эмма пожертвовала госпиталю 150 тыс. руб. на строительство женского отделения. Почетным попечителем госпиталя в 1900-х гг. состоял его зять и доверенный фирмы Карл Остеррид<sup>63</sup>. Совладелец торгового дома Гуго Марк с 1890-х гг. состоял президентом училищного совета основанного в 1838 г. Евангелического училища для бедных детей в Москве, в котором учились дети немецких поселенцев. Членами училищного совета являлись также Моритц Марк с 1873 г., Георг Рюхардт (1883—1906) и сменивший его Конрад Банза-младший (1906—1914). Помощь школе деньгами была их постоянной заботой. В 1912 г. по случаю 50-летия участия в училищном совете Моритца Марка фирма Вогау внесла в школьную кассу 2 тыс. руб. Поддерживали члены торгового дома и германских служащих, приезжавших в Россию временно на заработки. В 1905 г. по инициативе германского консула В.Кольхааса был основан Союз помощи нуждающимся германско-подданным в Москве. Фактическим руководителем союза являлся владелец магазина оптики К.Борхардт, в заведении которого около 250 нуждавшихся «райхсдойче» получали помощь деньгами, одеждой и пищей. Вогау же снабжали бесплатно чаем со своих складов<sup>64</sup>.

Самое деятельное участие фирма в лице своих совладельцев принимала в жизни церковной общины кирхи Петра и Павла — главного лютеранского центра «московских немцев». В 1901 г. председателем церковного совета был избран барон Андреас Кноп, а в состав двадцати избранных из предпринимательской среды постоянных депутатов вошел и Гуго Вогау. В 1903—1904 гг. среди членов общины проводился сбор средств на строительство нового здания кирхи. Подписка среди деловых кругов принесла 200 тыс. руб., из которых Гуго Вогау и Моритц Марк внесли 8 тыс.<sup>65</sup>

Для молодого поколения хозяев фирмы, выросших по большей части в России, актуальной была проблема приобщения к культуре исторической родины и популяризация ее достижений в новой стране обитания. В 1904 г. создается Московский литературно-драматический союз, который призван был компенсировать отсутствие в городе постоянного немецкого театра. Союз ставил спектакли из немецкой драматургии, проводил литературно-драматические вечера, концерты и т.п. В число действитель-

ных его членов вошли и представители клана Вогау. Председателем организации сначала был Луи Юнкер из семейства московских банкиров, а с 1908 г. и до мировой войны этот пост занимал Конрад Банза-младший. Технический директор уральского предприятия Вогау обладал к тому же незаурядными музыкальными и актерскими способностями<sup>66</sup>.

По инициативе Банзы-младшего на сцене Немецкого клуба в Москве силами участников союза проводились литературные вечера, посвященные творчеству немецких драматургов, например, Вильгельма Раабе в 1906 г., ставились спектакли по классическим произведениям немецкой литературы. В 1908 г., по случаю 10-летия Московского Художественного театра, совет союза обратился к создателям театра, К.С.Станиславскому и В.И.Немировичу-Данченко, с приветственным адресом, в котором подчеркивалось значение новаторских постановок МХТ для московской немецкой общины. «Как представителям общества нерусского, — говорилось в приветствии, — нам хотелось бы только подчеркнуть универсальность его стремлений. Он театр не только Чехова и Горького, но также Ибсена и Гауптмана. Величайший драматург современной Германии, творец «Ганнеле» и «Потонувшего колокола» стал близок и дорог русскому обществу благодаря Художественному театру. И тот же Художественный театр научил Западную Европу понимать и любить русское искусство»<sup>67</sup>.

Весной 1914 г. союз собирался ставить драму Гете «Эгмонт», но в августе был вынужден отказаться от замысла «в связи с последними событиями, исключаящими публичные спектакли на немецком языке»<sup>68</sup>. Война перевернула прежний уклад жизни немецкой общины в России и привела к падению роли немцев во всех сферах общественной жизни.

«Война между Россией и Германией, — отмечали составители исторического очерка церковной общины Петропавловской кирхи в Москве, — глубочайшим образом воздействовала на положение церковной общины, поскольку большое число ее членов из германскоподданных была вынуждена покинуть город; одни вернулись на родину, другие были интернированы»<sup>69</sup>.

Война поставила московских немцев, в том числе и Вогау, перед жестким выбором, чью сторону занять в противоборстве. Конрад Банза-младший, которого начало войны застало в Швейцарии, вернулся в Германию и до 1917 г. находился в действующей армии. Моритц и Гуго Марки, напротив, предпочли перейти из германского в российское подданство и остаться в Москве. Не пожелавший сменить подданство доверенный фирмы и зять Гуго Вогау Георг Браун осенью 1914 г. по подозрению в шпионаже в пользу Германии был выслан с семьей в Астраханскую губернию<sup>70</sup>. Иные из «райхсдойче» были интернированы за границу,

как, например, упоминавшийся Георг Шпис, брат жены Гуго Вогау. В сентябре 1914 г., находясь в Дрездене, он предлагал свои услуги германскому внешнеполитическому ведомству в качестве эксперта в экономике России, где провел большую часть жизни. Он призывал, в частности, германское военное командование как можно скорее овладеть Донецким угольно-металлургическим бассейном ввиду особой его важности для оборонной мощи России<sup>71</sup>.

Большинство же представителей фирмы Вогау и членов семейного клана из числа «руссланддойче» с самого начала войны стремились доказать свою лояльность России. Поскольку было прервано сообщение по западной сухопутной границе, торговый дом через Лондонское отделение организовал доставку в морские порты большую партию остродефицитных цветных металлов объемом 2,6 млн пудов на сумму 2,8 млн руб. Капитал в 4 млн руб., принадлежавший родственникам Вогау — германским подданным, был перечислен фирмой на особый счет в Госбанке. Наконец, на организацию лазаретов для раненых русских воинов Вогау пожертвовали в общей сложности около 900 тыс. руб.<sup>72</sup>

Однако в обстановке нараставших в русском обществе анти-немецких настроений они все более утрачивали свои позиции. В марте 1915 г. «московские немцы» были удалены из Московского биржевого комитета, а в конце мая сильнейший удар по их престижу нанес антинемецкий погром в Москве, в дни которого была разгромлена и главная контора Вогау. Нападению подверглось и подмосковное имение Гуго Вогау, причем ущерб от действий погромщиков оценивался в 800 тыс. руб. На волне официально санкционированной кампании «борьбы с немецким засильем» летом того же 1915 г. в торговый дом был назначен правительственный инспектор, без одобрения которого Вогау отныне не могли вести операции. Инспектор П.Перхорович сразу же разослал предприятиям и банкам, с которыми Вогау имели денежные дела, циркуляр «о невыдаче денежных сумм и разных ценностей без штампея с моею подписью»<sup>73</sup>.

Все эти негативные факторы побудили Вогау резко сократить масштабы своей деятельности. Уже летом 1915 г. был денонсирован договор о комиссионной продаже фирмой продукции ряда предприятий Вогау (обществ «Рудник Карл», «Любимов, Сольвэ и К<sup>о</sup>», Московского цементного завода). В начале 1916 г. Вогау официально вышли из основанного ими Товарищества «Караван», передав тому торговлю чаем, которая прежде велась от имени торгового дома. Отказались они и от выгодной торговли медью, расторгнув соответствующие договоры с обществом «Медь» и заводом Кольчутина<sup>74</sup>.

В 1916 г. фирма продала самые ценные свои промышленные предприятия русским финансовым группам. Московский цемент-

ный завод приобрел московский промышленник и финансист Н.А.Второв, перекупивший одновременно коммерческий банк «И.В.Юнкер и К<sup>о</sup>» у бывших владельцев. Меднопрокатный завод Кольчугина перешел к Русско-Азиатскому банку, а Белорецкий комбинат Вогау уступили двум другим петербургским банкам — Международному и Учетно-Ссудному. Свои акции Белорецкого общества на сумму 5,5 млн руб. они официально продали двум металлообрабатывающим и машиностроительным компаниям — обществам Коломенского и Сормовского заводов, за которыми стояли финансировавшие эту сделку банки. Выплата оставшегося за обществом долга торговому дому в размере 8 млн руб. была рассрочена, и большая его часть не погашена до революции 1917 г.<sup>75</sup>

Осенью 1916 г. вопрос о полной ликвидации фирмы Вогау обсуждался на высшем правительственном уровне, и торговый дом спасло только опасение, что ликвидация потребует от казны крупных затрат<sup>76</sup>. Сыграло свою роль и ходатайство со стороны Московского биржевого комитета. Накануне решающего обсуждения дела в Совете министров Гуго Марк обратился к председателю комитета с просьбой, чтобы торговый дом «как значительное и полезное предприятие, руководимое благонадежными лицами, был сохранен и не подвергся ликвидации». Соответствующее прошение было направлено в Петербург, и основной его аргумент против применения насильственных мер по отношению к фирме Вогау заключался в том, что ликвидация приведет к остановке предприятий их группы, тогда как условия военного времени требуют «напряженной работы всей промышленности»<sup>77</sup>.

Существование фирмы было формально сохранено, но значение ее на российском рынке в корне подорвано. Стремясь оградить свои личные имущественные интересы, Вогау хлопотали в верхах о переводе части ценностей со счетов фирмы в собственность членов семейного клана. Речь, в частности, шла о выдаче наличных денег со счетов вкладчиков торгового дома, крупнейшими из которых являлись Карл Арно (325 тыс. руб.) и вдова Конрада Банза Эмма (500 тыс.). Однако рассмотревший дело Особый комитет по борьбе с немецким засильем при Министерстве торговли и промышленности отклонил ходатайство из опасения, что деньги попадут в «ненадежные руки»<sup>78</sup>.

Чувствуя себя безвинно гонимыми, наиболее энергичные из руководителей торгового дома все же пытались найти себе полезное применение в России. Гуго Марк, писал германский генеральный консул в упоминавшемся послании в Берлин в связи с кончиной совладельца торгового дома, «чувствовал себя несправедливо лишенным своей многолетней созидательной деятельно-

сти, увлекся затем научными изысканиями и направил свою энергию на создание научно-исследовательского института и издательства в Москве, возглавил его административный совет и щедро поддерживал начинание из собственных средств»<sup>79</sup>.

По воспоминаниям московского банкира В.П.Рябушинского, хорошо знавшего Гуго Марка, тот сделал 2-миллионное пожертвование на создание Биофизического института анонимно, чтобы не дискредитировать свое детище одиозной немецкой фамилией<sup>80</sup>. Скончавшийся летом 1918 г., уже после подписания Брестского мира, последние месяцы жизни он посвятил работе над рукописью о возобновлении экономических отношений между Россией и Германией, которые, был твердо убежден совладелец фирмы Вогау, «обещают успех в будущем»<sup>81</sup>.

Остальные представители торгового дома Вогау после революции в России вернулись, по всей очевидности, на историческую родину. В картотеке Дойчес Аусланд-Институт, занимавшегося после Первой мировой войны сбором сведений о живущих вне Германии и репатриированных немцах, сохранилось упоминание о Гуго Вогау, представленное его дочерью Кларой, бывшей замужем за одним из доверенных фирмы Робертом Вильзаром<sup>82</sup>. Конрад Банза-младший после окончания войны работал в Германии и являлся членом экономико-политической комиссии при Комитете высланных из России германскоподданных. Возглавлял эту организацию, добивавшуюся возмещения ущерба интернированным из России в годы войны германским подданным, представитель родственного Вогау семейства Леон Шпис, который ранее был германским вице-консулом в Москве, совладельцем фирмы «Шпис и Прен», директором страхового общества «Якорь» и текстильной фирмы Франца Рабенека<sup>83</sup>.

Любопытно, что некоторые члены «германской ветви» клана Вогау получили компенсацию от советского правительства за ущерб, причиненный им в годы войны. По условиям финансового соглашения 27 августа 1918 г., конкретизировавшего претензии Германии к России, был создан «особый фонд», из которого намечалось возместить убытки, понесенные германскими подданными во время войны и в результате действий советской власти. До Ноябрьской революции в Германии из этого фонда успели выплатить 5,2 млн руб. по довоенному курсу. Главными пострадавшими в списке, включавшем около 50 чел., значились Вогау и их родственники, чьи капиталы после начала войны были переданы фирмой в Госбанк: внук Карла Вогау Максимилиан получил свои 2 млн руб., наследникам бывшего члена фирмы Г.Рюхардта было возвращено 1430 тыс., родственники Моритца и Гуго Марков в Германии из «особого фонда» получили 255 тыс. руб.<sup>84</sup>



В заключение хотелось бы остановиться на общей оценке фирмы Вогау с точки зрения потенциальных перспектив ее деятельности в России. В литературе имеется суждение, что Вогау не доросли до типичных для начала XX в. финансово-промышленных монополий, оставшись на уровне монополии торговой, «Старомодной» признавалась и семейная форма организации торгового дома, избегавшего привлекать капиталы с денежного рынка и потому обреченного на исчезновение<sup>85</sup>. Представляется, однако, что такой вывод чересчур пессимистичен.

В предвоенный период фирма Вогау сумела, как следует из приведенных в данной статье материалов, прочно утвердиться и в промышленности России, и в ее банковском мире, и на международной финансовой арене. До мировой войны в источниках не встречается указаний на какие-либо факторы, могущие поставить под сомнение позиции финансово-промышленной группы Вогау. Семейный характер фирмы отнюдь не служил препятствием для привлечения инвестиций в целях финансирования ее предприятий и торговых операций, будь то со стороны российских банков или европейских финансовых партнеров.

Система взаимоотношений с входившими в сферу влияния Вогау компаниями позволяет оценить торговый дом скорее как своеобразную холдинг-компанию, выросшую из торговой фирмы. Поэтому в своей банковско-промышленной группе Вогау применяли как новейшие по тому времени методы воздействия (владение акциями, личные унии, финансирование), так и традиционные для торговой фирмы комиссионные услуги по сбыту продукции. Думается, что лишь такие «форсмажорные» явления, как мировая война и революция, лишили Вогау перспектив развития деятельности в России, для экономического прогресса которой они успели немало сделать.

## Примечания

- <sup>1</sup> Юхнева Н.В. Этнический состав и этносоциальная структура населения Петербурга. Л., 1984. С. 24.
- <sup>2</sup> Статистический ежегодник Москвы. Вып. 4. 1911—1913. М., 1916. Таблицы 5—7. С. 19—33. В издании приведены сведения городской переписи Москвы 6 марта 1912 г., которые не были опубликованы отдельно.
- <sup>3</sup> Там же. Таблица 7—8. С. 28—37.
- <sup>4</sup> Подсчитано по: Справочная книга о лицах, получивших купеческие свидетельства по 1-й и 2-й гильдиям по г. Москве на 1898 год. М., 1898.
- <sup>5</sup> Kirchner W. Die deutsche Industrie und die Industrialisierung Rußlands. 1815—1914. St. Katharinen, 1986. S. 339.
- <sup>6</sup> Mehnert K. Ein Deutscher in der Welt. Erinnerungen 1906—1981. Frankfurt a. M., 1983. S. 25—26.
- <sup>7</sup> Bundesarchiv, Abt. Potsdam, Auswärtiges Amt (далее — BArch. Potsdam, AA), 2096, Bl. 145—146.

- 8 Материалы по истории СССР. Т. 6. Документы по истории монополистического капитализма в России. М., 1959. С. 641—738. (далее — Материалы).
- 9 Amburger E. Das Haus Wogau & C° in Moskau und der Wogau-Konzern, 1840—1917, in: Amburger E. Fremde und Einheimische im Wirtschafts- und Kulturleben des neuzeitlichen Rußland. Ausgewählte Aufsätze. Wiesbaden, 1982. S. 68—83 (далее — Amburger).
- 10 Материалы. С. 697—698; Amburger. S. 65—66; Gothaisches genealogisches Taschenbuch der adeligen Häuser. 1912. S.1051—1053.
- 11 Chronik der Familie Bansa. Hrgb. im Auftrag des Familienverbandes von Otto Bansa. Frankfurt a. M., 1912. S. 44.
- 12 ЦИАМ. Ф. 3. Оп. 4. Д. 2332. Л. 1—3; Д. 2341. Л. 1—3; Ф. 143. Оп. 1. Д. 208. Л. 136—137.
- 13 Там же. Ф. 143. Оп. 1. Д. 17. Л. 244—247.
- 14 Московская Городская дума. М., 1897. С. 22.
- 15 VArch. Potsdam, AA, 2510, Bl. 285—286.
- 16 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 8653. Л. 48 об.
- 17 См.: Боханов А.Н. Торговые дома в России // История СССР. 1990. № 5.
- 18 Материалы. С. 700.
- 19 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 8653. Л. 107—120.
- 20 В публикации И.Ф.Гиндина и К.Н.Тарновского по другим источникам приводится несколько меньшая цифра вложений торгового дома в бумаги акционерных обществ — 11,3 млн руб. (Материалы. С. 659).
- 21 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 8653. Л. 46 об.
- 22 Там же. Л. 48 об.
- 23 ЦИАМ. Ф. 271. Оп. 2. Д. 336. Л. 40.
- 24 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 8653. Л. 49.
- 25 Материалы. С. 703—703.
- 26 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 8653. Л. 44—46.
- 27 Материалы. С. 677—697.
- 28 Там же. С. 664—669.
- 29 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 8653. Л. 46.
- 30 Там же. Л. 49.
- 31 Материалы. С. 703.
- 32 ЦИАМ. Ф. 143. Оп. 1. Д. 17. Л. 245—246.
- 33 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 8653. Л. 42об.
- 34 Материалы. С. 673.
- 35 Amburger. S. 74. Российский государственный исторический архив (РГИА). Ф. 583. Оп. 1. Д. 243. Л. 16—18, 182.
- 36 Материалы. С. 731.
- 37 Там же. С. 732; РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 8653. Л. 16, 111; ЦИАМ. Ф. 450. Оп. 8. Д. 1201. Л. 33—34.
- 38 Amburger S. 75; ЦИАМ. Ф. 291. Оп. 1. Д. 3. Л. 1, 5, 8, 29, 45, 49—50, 52; Ф. 450. Оп. 8. Д. 1201. Л. 300—303.
- 39 VArch. Potsdam, AA, 2510, Bl. 285.
- 40 РГИА. Ф. 583. Оп. 19. Д. 31. Л. 10—12.
- 41 ЦИАМ. Ф. 450. Оп. 8. Д. 1201. Л. 34—36.
- 42 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 8653. Л. 51.
- 43 Материалы. С. 671.
- 44 Там же. С. 701.
- 45 Chapman St. The Rise of Merchant Banking. L., 1984. P. 55.
- 46 VArch. Potsdam, AA, 2509. Bl. 25, 28.

- 47 Ibid. 21576, В1. 176.
- 48 Ibid. Reichswirtschaftsministerium (RWM), 1350, В1. 91—92.
- 49 Материалы. С. 704—706.
- 50 Устав акционерного общества для обследования и устройства предприятий в России. М., 1911. С. 3—4.
- 51 РГИА. Ф. 1425. Оп. 1. Д. 509. Л. 9—10, 27—29, 95.
- 52 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 8653. Л. 114—115.
- 53 Там же. Л. 116, 118.
- 54 Там же. Л. 121, 125.
- 55 ВArch. Potsdam, 80 Ba 2 (Deutsche Bank), 9198, В1. 121.
- 56 Petrov J. Das Bankhaus «J.W.Junker & Co». Deutsche Unternehmer in Rußland vom 19. bis zum Anfang des 20. Jahrhunderts, in: Jahrbücher für Geschichte Osteuropas, 1994, Н. 2. S. 202—216.
- 57 ВArch. Potsdam, AA, 2508, В1. 83—84.
- 58 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 8653. Л. 51—52.
- 59 ЦИАМ. Ф. 450. Оп. 8. Д. 905. Л. 90—91.
- 60 Lemke H. Finanztransaktionen und Außenpolitik. Deutsche Banken und Rußland im Jahrzehnt vor dem ersten Weltkrieg. Berlin, 1985. S. 100—101.
- 61 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 8653. Л. 51.
- 62 Amburger. S. 68.
- 63 Bundesarchiv Koblenz, R 57 (Deutsches Auslands-Institut), 1727, 1728.
- 64 Ibid. 1123/3; Verein zur Unterstützung hilfsbedürftiger Deutscher Reichsangehöriger in Moskau. Jahresbericht 1913. М., 1914.
- 65 ВArch. Koblenz, R 57 neu, 1122.
- 66 Ibid. 1123/4; Institut für Stadtgeschichte Frankfurt am Main, Familien Briefe Bansa. Brief 19. Dez. 1987. S. 4—5.
- 67 ВArch. Koblenz, R 57 neu, 288.
- 68 Ibid. R 57, 736. В1. 217.
- 69 Mitteilungen aus der Geschichte der St. Petri-Paul-Gemeinde zu Moskau, in: Die evangelische Diaspora. Zeitschrift des Gustav-Adolf-Vereins. Leipzig, 1931. Н. 3. S. 158.
- 70 Amburger. S. 78.
- 71 ВArch. Potsdam, AA, 4018, В1. 1—2, 4—7.
- 72 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 8653. Л. 51, 82—83.
- 73 Там же. Л. 106; Amburger. S. 79; ЦИАМ. Ф. 142. Оп. 17. Д. 1663. Л. 79—81.
- 74 Материалы. С. 659—660; Amburger. S. 79; ЦИАМ. Ф. 51. Оп. 10. Д. 1711. Л. 3—4; Ф. 450. Оп. 8. Д. 1241. Л. 3—4.
- 75 Материалы. С. 732; Amburger. S. 80; РГИА. Ф. 583. Оп. 1. Д. 31. Л. 97—98, 101—102; ЦИАМ. Ф. 450. Оп. 8. Д. 1201. Л. 294—295.
- 76 Материалы. С. 660.
- 77 ЦИАМ. Ф. 143. Оп. 1. Д. 561. Л. 11—12, 14.
- 78 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 8653. Л. 122, 124.
- 79 ВArch. Potsdam, AA, 2510, В1. 285—286.
- 80 Рябушинский Вл. Купечество московское // День русского ребенка. Сан-Франциско. Апрель 1951. С. 183.
- 81 ВArch. Potsdam, AA, 2510, В1. 286.
- 82 ВArch. Koblenz, R 57, Karteien 8/64.
- 83 ВArch. Potsdam, AA, 6230, В1. 248.
- 84 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 8656. Л. 7—8.
- 85 Материалы. С. 658—659 (вступительная статья И.Ф.Гиндина и К.Н.Тарновского); Amburger. S. 82.

## **Некоторые аспекты монополизации металлургической промышленности России (1900—1913 гг.)**

В настоящей статье рассмотрена динамика капиталов и прибылей акционерных предприятий металлургической промышленности России в 1900—1913 гг. и некоторые аспекты монополизации этой отрасли народного хозяйства.

Для исследуемого периода было выявлено 62 металлургических предприятия (с доменными и передельными заводами), функционировавших в разные годы и публиковавших свои отчеты<sup>1</sup>. На долю акционерно-паевых предприятий черной металлургии приходилось в начале периода, в 1900 г., 78% выплавки чугуна, 91,8% производства «полупродукта» (железа и стали), 93,6% производства готового продукта<sup>2</sup>.

Характеризуя развитие металлургических акционерных предприятий (см. Таблицу 1), можно отметить рост собственных капиталов (акционерные плюс все виды резервных), составивший в 1912/13 операционном году<sup>3</sup> относительно 1900/1 г. 59%. При этом налицо значительный рост концентрации капиталов: сумма собственных капиталов в расчете на одно предприятие в 1900/1 г. составила 4,8 млн руб., в 1912/13 г. 8,2 млн руб. Обращает на себя внимание значительный рост прибылей металлургических предприятий — на 187%, дивиденда на 160%, норма прибыли возросла с 8,9% до 16,1%.

В целом, на наш взгляд, динамика прибыльности предприятий российской металлургии достаточно точно отражает движение общеэкономической конъюнктуры.

Важные результаты дает анализ динамики нормы прибыли (Таблицы 1—2). Прежде всего, обратим внимание на динамику отраслевого показателя в сравнении с нормой прибыли по промышленности России в целом. Как видим, в течение периода норма прибыли в металлургической промышленности в общем остается ниже величин, средних для промышленности России.

Кризис и депрессию начала XX в. перенесли тяжелее именно капиталоемкие отрасли народного хозяйства России.

В период же предвоенного подъема металлургия развивается значительно более быстрыми темпами. Опережающими темпами

---

\* Сорокин Андрей Константинович — кандидат исторических наук.

Таблица 1

Элементы сводного баланса акционерных металлургических предприятий России в 1900/01—1912/13 гг. (в млн руб.)

	1900/1	1/2	2/3	3/4	4/5	5/6	6/7	7/8	8/9	9/10	10/11	11/12	12/13
Отчетов	47	49	47	47	44	42	46	47	46	45	45	45	45
Акционер. капитал	202,9	222,3	216,9	219,4	205,0	191,6	224,4	241,8	239,9	242,3	250,7	295,5	309,3
Запасный	30,0	34,6	33,0	32,7	31,2	29,8	32,5	36,9	35,1	38,7	43,7	53,9	61,2
Облигационный	67,2	76,5	72,9	68,2	67,5	65,0	61,5	55,8	53,4	62,4	66,2	74,3	77,2
Кредиторы	124,4	125,2	138,1	139,9	128,5	131,1	143,2	157,4	154,2	164,2	140,3	162,1	185,5
Дебиторы	67,6	66,7	65,8	72,8	65,4	60,8	71,4	76,7	91,3	95,3	91,0	130,2	146,2
Прибыль	20,7	16,2	14,5	17,6	19,6	16,7	10,9	12,2	12,2	19,8	31,6	48,9	59,9
Индекс роста, %	100	78	70	85	95	81	53	59	59	96	153	236	287
Норма прибыли, %	8,9	6,3	5,8	7,0	8,3	7,5	4,2	4,4	4,4	7,1	10,7	14,6	16,1
Дивиденд	9,2	7,0	7,0	7,9	6,8	5,7	4,9	5,5	5,7	6,2	11,6	19,8	23,9
Индекс роста	100	76	76	86	74	70	53	60	62	67	126	215	260

Таблица 2

Элементы сводного баланса акционерных металлургических предприятий — контрагентов «Продамет» в 1903/04—1912/13 гг. (в млн руб.)

	1903/4	4/5	5/6	6/7	7/8	8/9	9/10	10/11	11/12	12/13
Отчетов	17	15	17	17	17	19	25	27	27	25
Акционер. капитал	105,7	96,4	106,2	128,2	136,1	147,1	176,8	191,3	226,6	225,5
Запасный	22,1	19,5	20,7	25,6	26,0	29,4	35,3	38,7	50,3	52,4
Облигационный	42,3	37,6	40,0	42,7	22,4	25,6	35,3	49,0	57,5	63,5
Кредиторы	72,9	66,9	77,4	78,4	80,3	81,6	102,7	87,3	101,5	111,3
Дебиторы	46,1	40,5	44,7	41,6	43,8	61,4	67,8	75,0	92,1	101,6
Прибыль	13,8	13,6	12,3	9,0	9,2	10,4	16,5	27,3	42,8	49,5
Норма прибыли, %	10,8	11,2	9,7	5,9	5,7	5,9	7,8	11,9	15,5	17,8
Дивиденд	5,4	4,7	4,5	4,1	4,8	5,2	5,5	10,4	17,3	20,2

Примечание: Состав синдиката определен по материалам сборника «Монополии в металлургической промышленности России» (М.—Л., 1963. Д-ты 74—77, 81).

растет и ее доходность. И чем более закрепляется тенденция к подъему, чем более растет потребность в металле, тем быстрее увеличивается норма прибыли в металлургической промышленности. В 1910/11 г. происходит показательное опережение по этому показателю средних для всей промышленности России величин. В 1912/13 г. рентабельность металлургических предприятий выше рентабельности всей фабрично-заводской акционерной промышленности — 16,1% против 14,1%. Причем обозначилась тенденция к дальнейшему разрыву этих показателей. В предыдущем 1911/12 г. это превышение составляло лишь 1,2% (14,6% против 13,4%). В еще большей степени превышает средние показатели по промышленности норма прибыли «Продамета» — на 2,1% в 1911/12 г. и на 3,7% в 1912/13 г.

Динамика отраслевых показателей нормы прибыли, как нам кажется, наглядно характеризует активно шедшие в годы предвоенного промышленного подъема процессы перераспределения совокупного капиталистического дохода в пользу металлургической промышленности России. Причем, если начиная с 1910 г. результаты этих процессов почувствовали прежде всего металлопотребляющие отрасли, то уже с 1911 г. сдвиги в распределительных отношениях коснулись всей российской промышленности<sup>4</sup>.

Достигались эти результаты методами, хорошо изученными в историографии. Политика ограничения производства, проводившаяся «Продаметом» в годы предвоенного промышленного подъема, давала возможность повышать цены, а значит, и прибыли участников синдиката. Чем сильнее была монополия, чем большую часть производства данной отрасли она охватывала, тем большими возможностями она обладала в установлении монопольных цен, тем выше были прибыли данной отрасли по отношению к другим. Таким образом происходило подчинение интересов народного хозяйства интересам монополистического капитала. Высшей точкой этого процесса, как показал еще А.Л.Цукерник на основе анализа циркулярных писем «Продамета» торговым конторам и других материалов, было установление в конечном итоге в 1913 г. единой монопольной цены на всей территории Европейской России. Такая политика при наличии запретительных таможенных тарифов являлась решающим фактором непрерывного увеличения цен и роста прибылей<sup>5</sup>. Однако, как нам кажется, в эти, безусловно верные в целом, представления, следует внести некоторые коррективы. Представляется, что все-таки роль «Продамета» в создании металлического «голода» до некоторой степени преувеличивалась. Говорилось об ограничении и даже сокращении производства<sup>6</sup>. Практически не принимались во внимание закономерности цикла капиталистического воспроизводства. Лишь М.Я.Гэфтер более правильно поставил вопрос об ограничении роста производства<sup>7</sup>. Не отрицая наличия

регулирующей политики монополий, он справедливо указал, что в высшей точке подъема, если последний (как это и было накануне Первой мировой войны, а еще раньше — в 1890-х гг.) носит интенсивный характер, рынок обычно испытывает недостаток вещественных элементов основного капитала — топлива, металлов и других видов промышленного сырья. Поскольку капитализм в России развивался по тем же законам, что и всякий капитализм, постольку и указанное явление можно назвать естественным<sup>8</sup>. В этой связи уместно напомнить вывод, сделанный в свое время П.А.Хромовым. По его мнению, в отличие от кризисно-депрессивного периода 1900—1908 гг., годы предвоенного промышленного подъема характеризовались более быстрыми темпами роста отраслей промышленности, производивших средства производства: черной металлургии, угольной промышленности, машиностроения, химической промышленности и др.<sup>9</sup>

К сожалению, П.А.Хромов не привел, в отличие от других отраслей, данных, характеризующих развитие металлургии. Такой расчет можно произвести, пользуясь данными, приведенными в одной из работ С.Г.Струмилина<sup>10</sup>. Согласно этим данным, объем продукции черной металлургии за годы предвоенного промышленного подъема (в 1913 г. относительно 1908 г.) вырос на 70,1% (285,0 против 167,6 млн руб.), в то время как средний рост всей российской промышленности составил 62,4% (3805,0 против 2342,9 млн руб.). При этом, действительно, следует отметить замедление темпов роста металлургии по сравнению с последним пятилетием XIX в. (1896—1900 гг.), когда прирост составил 85,4%, а также относительно всей промышленности в целом. Последняя увеличивала темпы роста, в конце XIX в. прирост продукции составил лишь 38,1%.

В этой связи представляется, что правильнее, видимо, говорить не столько об умышленном создании монополистами так называемого чугунного «голода», сколько об умелом использовании ими в своих интересах закономерностей процесса капиталистического воспроизводства.

Обратимся теперь к характеристике «Продамета» (Таблица 2). В 1903/4 г. на 17 предприятиях синдиката было сконцентрировано 51% собственных капиталов отрасли (48% акционерных, 68% запасных), 41% заемных (облигационные капиталы плюс кредиторская задолженность по пассиву за вычетом дебиторской по активу балансов). В 1912/13 г. на долю «Продамета» (25 компаний) приходилось 75% собственных капиталов отрасли (73% акционерных, 86% запасных), 63% заемных. При этом в течение периода существенно больше удельный вес «Продамета» в прибылях отрасли — в 1903/4 г. 78% прибылей и 85% дивиденда. Как в начале периода, так и в его конце средняя норма прибыли на

предприятиях «Продамета» выше, чем в среднем по металлургии, — в 1903/4 г. 10,8% (7,0% по отрасли), в 1912/13 г. 17,8% (16,1% по отрасли). Обратим внимание, что превышение средней нормы прибыли по синдикату над средней отраслевой в конце периода меньше, чем в его начале.

Отметим, что, по мнению ряда экономистов, действительной границей образования монополистической сверхприбыли является не средний уровень прибыли, а уровень прибыли немонополистического капитала. Анализ динамики нормы прибыли «Продамета», сопоставление с показателем, характеризующим развитие аутсайдеров, также не показывает увеличения разрыва в доходности этих двух групп предприятий. Если в 1903/4 г. разрыв составил 7,7 процентных пункта, то в 1912/13 г. 7,4 пункта. Причем, примерно с начала промышленного подъема — с 1909/10 г., когда разрыв составил 3,0 пункта, начинается расходящееся движение кривых графика, что характеризует определенные различия в динамике самовозрастания монополистического и немонополистического капиталов.

С другой стороны, обращает на себя внимание большая амплитуда колебаний нормы прибыли как у монополизированных, так и у аутсайдерских фирм, что свидетельствует о сильной зависимости доходности от колебаний конъюнктуры.

Таким образом, анализ динамики нормы прибыли не позволяет однозначно охарактеризовать развитие монополистической ситуации в отрасли.

Возвращаясь к характеристике процессов концентрации, отметим, что в динамике концентрации «Продаметом» прибылей отрасли выделяются два этапа. В период неустойчивой конъюнктуры 1903/4 — 1907/8 гг. концентрация прибылей растет, достигая в 1908/9 г. 85%, дивиденда 91%. Эти результаты достигнуты, видимо, за счет преимуществ синдикатской организации, позволяющих в период депрессии сводить до минимума уровень потерь в прибыли. В 1908/9 г. совокупная прибыль контрагентов «Продамета» (10,4 млн руб.) составила 75% от прибыли 1903/4 г., в то время как аутсайдерские фирмы получили лишь 47% прибылей 1903/4 г. (1,8 млн руб.).

В годы предвоенного подъема наблюдается иная тенденция. Масса прибыли, получаемой аутсайдерами «Продамета», растет значительно более быстрыми темпами: в 1912/13 г. аутсайдеры получили 10,0 млн руб. прибыли, рост составил 456% относительно 1908/9 г. Синдикатские же фирмы получили 49,5 млн руб., рост составил 376% (при более быстром, как мы видели, росте нормы прибыли «Продамета»). Этот процесс приводит к некоторой, пусть и незначительной, деконцентрации прибылей и дивидендов: на долю синдиката приходится в 1912/13 г. уже 83% прибылей и 85% дивиденда отрасли. Таким образом, условия про-



мысленного подъема, создавшие все возраставший спрос на металл, в общем обеспечивали выживание аутсайдерских предприятий даже в условиях конкуренции со столь мощной монополистической организацией, как «Продамет».

Развивая вывод, сделанный в свое время П.И.Лященко, о такой ценовой политике «Продамета», которая гарантировала для всех контрагентов синдиката, независимо от стоимости производства, значительные сверхприбыли, одна из советских экономистов, Л.А.Правоторова, сделала логический вывод о том, что рыночная стоимость не могла регулироваться условиями производства ни средних, ни худших предприятий синдиката, т.к. в противном случае они не получали бы сверхприбыли. Очевидно, объективно рыночная стоимость благодаря экономической политике «Продамета» тяготела к наихудшим условиям производства тех предприятий отрасли, которые не входили в синдикат<sup>11</sup>. Этот вывод, хотя и требует дальнейшей проработки и обоснования, во многом, как нам кажется, поясняет, каким образом происходило выживание аутсайдеров. Монопольно высокие цены, установленные «Продаметом», в сочетании с ростом спроса, который предприятия синдиката были не в состоянии удовлетворить, позволили мелкому капиталисту получать прибыли и при более слабой технической вооруженности предприятия.

Сделанный выше вывод о двух этапах в развитии отношений «Продамета» с аутсайдерами, совпадающих в целом с фазами цикла, подтверждается и при обращении к динамике исследуемых показателей отдельных групп предприятий — контрагентов «Продамета».

Разделив условно контрагентов синдиката (без заводов Царства Польского) на две группы по величине объемов производства, мы попытались проследить этапы процесса концентрации капиталов и прибылей предприятиями этих групп.

Группа крупных фирм сконцентрировала:

	1903/4	1908/9	1912/13
собственные капиталы	71,74 млн руб. 69,7%	108,49 млн руб. 79,1%	181,09 млн руб. 76,4%
прибыль	7,14 млн руб. 69,0%	6,33 млн руб. 80,1%	30,81 млн руб. 74,4%
дивиденд	2,43 млн руб. 66,1%	2,90 млн руб. 89,2%	13,14 млн руб. 73,0%

Группа мелких и средних фирм сконцентрировала:

	1903/4	1908/9	1912/13
собственные капиталы	31,17 млн руб. 30,3%	28,63 млн руб. 20,9%	55,91 млн руб. 23,6%
прибыль	3,20 млн руб. 31,0%	1,58 млн руб. 19,9%	10,58 млн руб. 25,6%
дивиденд	1,25 млн руб. 33,9%	0,35 млн руб. 10,8%	4,86 млн руб. 27,0%

На первом этапе, в период депрессии 1903/4—1908/9 г., происходит заметное сосредоточение крупными предприятиями (объем производства св. 10 млн пуд. в год) капиталов и прибылей. В 1908/9 г. на долю этой группы приходится 79% собственных капиталов российских контрагентов «Продамета» (против 70% в 1903/4 г.), 80% прибыли и 89% дивиденда (против соответственно 69 и 66% в 1903/4 г.).

В годы подъема происходит обратный процесс. Доля крупных фирм в собственных капиталах уменьшилась до 76%, в прибылях — до 74%, в дивидендах — до 73%.

Необходимо отметить при этом, что развитие процесса концентрации в годы депрессии определенным образом воздействовало и на динамику прибыльности. В 1903/4 г. норма прибыли в среднем по группе мелких и средних фирм превышала норму прибыли в группе крупных — 10,3% против 9,95%. В 1908/9 г. норма прибыли по группе мелких предприятий уже несколько отстает — 5,5% против 5,8% в группе крупных фирм. В условиях же промышленного подъема рентабельность небольших по размерам предприятий растет опережающими темпами и составляет в 1912/13 г. 18,9% против 17,0% группы крупных.

Высказанное соображение подтверждается и при обращении к динамике нормы прибыли металлургических предприятий отдельных районов России.

	Польша	Юг	Урал	Европ. Россия
1900/1 г.	19,2%	10,1%	2,3%	5,4%
1908/9 г.	8,1%	4,7%	2,9%	2,7%
1912/13 г.	33,1%	16,1%	11,9%	15,0%

Приведенные данные показывают, что прибыльность южных заводов, составлявших ядро «Продамета», отнюдь не была рекордной. В течение всего периода наиболее доходны были заводы Царства Польского. Таким образом, есть основания внести определенные коррективы в получившую широкое распространение точку зрения об экономической слабости польских заводов<sup>13</sup>. Приведенный сравнительный анализ показателей, характеризующих рентабельность польских и южнорусских заводов, свидетельствует об обратном, на что, впрочем, обращалось внимание еще в досоветской экономической публицистике<sup>14</sup>.

Естественна постановка вопроса о более сложных взаимоотношениях и о результатах взаимодействия польских и южнорусских заводов, чем это представлялось до сих пор.

В связи с этим представляется, что, постепенно лишаясь своих прав (это было показано З.Пустулой, Д.И.Шполянским), польские заводы тем не менее оставались в составе «Продамета»

не столько потому, что опасались полного банкротства в борьбе с всесильными южными монополистами, как полагал З.Пустула и что было вряд ли возможно в условиях промышленного подъема, — сколько потому и в первую очередь, что участие в «Продамете» обеспечивало им сохранение повышенной доходности<sup>15</sup>.

Возвращаясь к порайонной группировке, отметим, что норма прибыли южных заводов в 1912/13 г. лишь на 1,1% превышает показатель заводов центральной и северо-западной России и на 4,2% уральских заводов. Обращает на себя внимание тот факт, что группа уральских заводов, в отличие от трех других групп, показывает рост нормы прибыли не только на конец периода, но и в 1908/9 г. относительно 1900/1 г. Кроме того, темпы роста доходности уральской металлургии самые высокие: рост к 1912/13 г. относительно 1900/1 г. составил 341%, относительно 1908/9 г. — 310%.

Видимо, следует иметь в виду, что борьба «Продамета» с «Кровлей»<sup>16</sup>, закончившаяся победой первого и вытеснением уральской металлургии с главных рынков сбыта<sup>17</sup>, отнюдь не означала краха уральской металлургии, как, впрочем, и других аутсайдеров «Продамета». Монопольное положение на рынке металла относительно небольшого числа производителей в условиях роста спроса, опережающего производство, позволяло наращивать прибыли практически всем предприятиям независимо от географического расположения, членства в той или иной группировке<sup>18</sup>.

Перейдем к характеристике внутренней структуры синдиката.

В 1900/1 г. при концентрации 30% производства металлургии 5 крупнейших обществ (Южно-Русское Днепровское, Новороссийское, Донецко-Юрьевское, Русско-Бельгийское, Брянского завода) сосредоточили в своих руках 32% собственных капиталов отрасли. При этом на их долю приходился значительно больший процент прибылей, получаемых предприятиями отрасли, — 53% и дивиденда — 60%. Необходимо отметить, что это рекордный для всего периода показатель: разрыв между показателями концентрации капиталов и прибылей составил 21 пункт (23 между показателями прибыли и производства). В течение периода происходит последовательное увеличение доли крупнейших предприятий в отраслевом производстве — в 1908/9 г. 33% и в 1912/13 г. 35%; и собственных капиталов до 29% в 1908 г. и 35% в 1912/13 г. При этом уменьшается доля лидирующих фирм в совокупной прибыли — до 45% в 1908/09 г. и до 40% в 1912/13 г. и дивиденда — до 51% в 1908/09 и до 46% в 1912/13 г. Деконцентрация прибыли и дивиденда крупнейшими предприятиями разворачивается на фоне значительного роста их показателей. Масса прибыли в течение периода выросла на 128%, дивиденда — на 104%. Причем рост

прибыли обгонял рост собственных капиталов: средняя норма прибыли выросла с 15,2% до 18,8%.

Происходит сокращение разрыва между показателями концентрации прибыли и капиталов — 16 процентных пунктов в 1908/09 г. и 5 в 1912/13 г. (12 и 5 пунктов прибыли и производства). Другими словами, налицо тенденция к установлению пропорционального распределения доходов, к получению крупнейшим капиталом такой доли совокупного дохода отрасли, которая примерно соответствует его доле в совокупном производстве.

Внутри «Продамета», надо сказать, позиции пяти ведущих компаний в 1912/13 г. выглядели аналогичным образом. При увеличении доли в объеме производства к 1912/13 г. до 44% при 38% в 1908/09 г.<sup>19</sup> и сохранении постоянной доли в собственных капиталах на уровне 45—47%, можно отметить уменьшение на 5% доли в прибылях с 53 до 48% и деконцентрацию дивиденда с 56% в 1908/09 г. до 54% в 1912/13 г.

Отметим здесь и тот факт, что в рамках «Продамета» не обнаруживается сосредоточения в руках крупных компаний более широкого круга непропорционально большей доли совокупного дохода синдиката сравнительно с концентрацией капиталов. Приводившиеся выше данные о динамике концентрации капиталов и прибылей двумя группами предприятий-контрагентов «Продамета» свидетельствуют о том, что распределение прибыли и дивиденда в течение всего периода между группами примерно соответствовало распределению между ними собственных капиталов (см. с. 274).

Подобное распределение прибыли в соответствии с затраченным капиталом, как известно, является чертой, присущей капитализму эпохи свободной конкуренции, когда через конкуренцию и происходит процесс выравнивания норм прибыли.

Объяснение этой тенденции развития, возможно, следует искать в динамике соотношения казенного и рыночного спроса. Падение удельного веса и роли казенных заказов в общем объеме продукции отрасли и крупнейших предприятий и, соответственно, увеличение доли рынка привели, видимо, к усилению позиций сравнительно менее крупных, но достаточно эффективных и рентабельных предприятий.

Здесь, как представляется, проявилась и двойственная роль государства. Способствуя на первом этапе становлению монополистического капитала, возникновению монополии немногих крупнейших предприятий через систему казенных заказов и повышенных закупочных цен, государство тем самым не стимулировало повышение эффективности производства своих «фаворитов». Это привело к тому, что находившиеся в худших условиях фирмы (лишенные казенных заказов), вынужденные к повыше-

нию рентабельности для повышения или сохранения прибылей, в условиях подъема и расширения производства оказались способны к более высоким темпам развития и концентрации прибыли. Не менее важную роль, видимо, сыграли и благоприятные условия промышленного подъема, породившие повышенный спрос на металл, обеспечившие заказами все заводы.

Роль ценовой политики «Продамета» и для аутсайдеров, и для менее крупных участников синдиката освещалась выше. Для аутсайдеров существенную роль в росте их доходов сыграл «зонтик» монопольных цен «Продамета», явление достаточно освещенное в экономической литературе<sup>20</sup>. Аналогичную роль ценовая политика синдиката сыграла, видимо, и в отношении менее крупных его контрагентов.

В связи с этим, видимо, нуждается в корректировке утверждение П.И.Лященко о перераспределении сил внутри синдиката в пользу наиболее мощных участников, усиливавшим их монополию, путем распределения квот, способами расчета средних цен, выплачиваемых отдельным контрагентом, и средних транспортных расходов. Правда, отмечал П.И.Лященко, не всегда удавалось этого достичь<sup>21</sup>. Как мы видели выше, бросающийся в глаза огромный рост лидирующих компаний отнюдь не означал кардинального перераспределения сил в их пользу, что должно было найти, но не нашло логического завершения в перераспределении прибылей.

Основное направление монополизации в предвоенный период в российской металлургии находилось, видимо, не в плоскости становления и развития индивидуальной монополии — монополии отдельных крупнейших производителей, как это было в начале периода. Крупнейшие предприятия в условиях подъема, в силу их небольшого удельного веса в отраслевом производстве, видимо, были еще не в состоянии играть роль монополиста по отдельности. Становление развитых организационных форм монополистического капитала шло через групповую монополию — синдикат «Продамет». Видимо, это было долговременной тенденцией развития монополизации. Не случайно, таким образом, и столь длительное функционирование синдиката, которое объясняется причинами именно экономической целесообразности.

\* \* \*

В ходе проделанного исследования была показана динамика капиталов и прибылей различных групп предприятий металлургической промышленности России, роль перераспределительных отношений совокупного дохода в формировании прибылей монополизированных предприятий. Не менее важное значение имеет исследование производственно-технической базы металлургии

ческих предприятий. Именно на внутрифирменном уровне делается первый, а по мнению некоторых исследователей, и самый важный шаг в формировании монопольной прибыли, в превращении крупного капитала в капитал монополистический.

Состояние источниковой базы не позволяет с достаточной полнотой осветить этот вопрос, однако отдельные его аспекты могут быть охарактеризованы.

Для анализа источников монопольной прибыли важно исследовать показатели, с помощью которых возможно охарактеризовать общую эффективность производства хозяйственной единицы — носителя монополистических тенденций. В экономической литературе, в общем, установлено, что крупные фирмы, т.е. те, из разряда которых и рождаются монополии, имеют, как правило, удельные затраты на производство продукции ниже, чем средние и мелкие, а производительность труда выше<sup>22</sup>.

Посмотрим, как обстояло дело в российской металлургии на двух уровнях — групповой монополии и индивидуальных особенностей отдельных предприятий — лидеров отрасли.

Прежде всего, следует констатировать хорошо известный в историографии факт о преимуществах южной металлургии перед другими районами в организации производства, производительности труда<sup>23</sup>.

Таким образом, если вести речь о групповой монополии — монополии синдиката «Продамет», основу которого составляли именно предприятия Юга, то очевидным становится, что монополия синдиката не в последнюю очередь базировалась на высшей против других районов производительности труда, достигнутой на базе высококонцентрированного производства. Обладание сравнительно лучшими условиями производства, видимо, позволяло заводам Юга извлекать добавочную прибыль. Причем эти условия базировались не в последнюю очередь на естественной монополии южных заводов на высококачественную криворожскую руду и донецкий уголь. Да и их сравнительно более совершенная технология, достигнутая не столько в результате конкурентной борьбы, сколько заложенная при самом их основании, во многом напоминала также «естественную» монополию.

Значительный интерес представляет вопрос о том, находил ли процесс монополизации, происходивший на уровне отдельных предприятий, свое основание в уровне технико-экономических показателей. Рождалась ли монопольно высокая прибыль лидирующих предприятий в процессе производства или достигалась преимущественно путем перераспределения доходов в их пользу?

В концентрированном виде эффективность общественного производства выражает показатель производительности труда.

Этот показатель был рассчитан через отношение совокупного объема производства по всем видам продукции металлургических заводов Юга к общему числу заводских рабочих. Были проанализированы данные 15 доменных заводов Юга в 1901 и 1913 гг., ранжированных в соответствии с объемами их производства. Корреляция (коэффициент ранговой корреляции Спирмена) показателей величины производства и высокой производительности труда одного рабочего как в начале, так и в конце периода оказалась невысокой — соответственно по годам + 0,21 и + 0,20<sup>24</sup>. Из крупнейших обществ уровень годовой выработки на одного рабочего в течение периода лишь на заводах Южно-Русского Днепропетровского общества (ЮРДНО) и Донецкого общества превышал средний уровень. Также на начало и конец периода показатель по Новороссийскому обществу и обществу Брянского завода оказался существенно ниже среднего. Показатель годовой выработки по Русско-Бельгийскому обществу, бывший выше среднего в 1901 г., в 1913 г. уже был несколько меньше. Обратная динамика оказалась характерной для Донецко-Юрьевского общества<sup>25</sup>.

В то же время не надо забывать, что отмеченный процесс разворачивался все-таки на уровне выше среднего по России, во-первых. И, во-вторых, в течение периода происходил рост производительности труда. По нашим расчетам, в среднем по всем продуктам производительность труда в южной металлургии выросла в 1913 г. относительно 1901 г. примерно на 43%. Как нам кажется, приведенные данные свидетельствуют о групповых преимуществах южных и польских заводов перед аутсайдерами и заводами-контрагентами «Продамета» из других районов России. Эти преимущества позволяли всем им примерно в равной степени извлекать добавочную прибыль сравнительно с предприятиями, находившимися в относительно худших условиях производства.

Важен и вопрос о динамике заработной платы в южной металлургии. В свое время А.Л.Цукерник констатировал, что «рост прибылей монополистического капитала сопровождался постоянным падением заработной платы рабочих металлургической промышленности». А.Л.Цукерник видел в этом один из источников монопольной прибыли крупнейших металлургических предприятий Юга<sup>26</sup>. Не подвергая сомнению вывод автора об усилении эксплуатации на заводах южной металлургии, отметим лишь, что, на наш взгляд, нет оснований видеть в падении заработной платы источник монопольных прибылей в металлургии. Г.Д.Бакулев, ссылаясь на данные «Свода отчетов фабричных инспекторов», указывал, что средняя годовая заработная плата в промышленности России за 1904—1913 гг. поднялась с 206 до 264 руб., т.е. на 28%. За те же годы в среднем по всей южной

горной и горнозаводской промышленности зарплата поднялась на 32—33% и составила в 1913 г. на доменных заводах 482,2, а на передельных 519,7 руб. Таким образом, во-первых, рост зарплат рабочих металлургии Юга опередил рост зарплат рабочих других отраслей промышленности; во-вторых, уровень заработной платы горнорабочего и заводского рабочего Юга был выше уровня зарплат рабочих других отраслей промышленности и даже тех же отраслей других районов России<sup>27</sup>.

А.Л.Цукерник полагал также, что на крупных предприятиях Юга эксплуатация рабочей силы была сильнее, чем в среднем по всем предприятиям<sup>28</sup>. Приводившиеся выше расчеты производительности труда, не обнаружившие прямой связи величины предприятия и производительности труда на нем (что, видимо, в той или иной мере свойственно не только Югу), заставляют быть более осторожными в решении этой проблемы. То же самое можно сказать и об уровне заработной платы. По 15-ти доменным предприятиям Юга корреляция крупного производства и низкой заработной платы оказалась отрицательной, а именно  $-0,33$ . Из крупнейших предприятий заработная плата ниже средней оказалась на заводах ЮРДМО, Новороссийского и Донецкого обществ, выше среднего — на предприятиях Русско-Бельгийского, Донецко-Юрьевского и Брянского обществ<sup>29</sup>.

Важнейшим показателем эффективности производства является себестоимость продукции, примерное представление о которой можно получить, рассмотрев удельные затраты на единицу продукции. Этот показатель в доменном производстве по южной металлургии также существенно ниже, чем в целом по России и в сравнении с Уралом<sup>30</sup>.

Была сделана попытка проследить также зависимость величины производства и уровня издержек отдельных предприятий. Для измерения связи четырех ранговых признаков (объем производства; расход угля, кокса, др. видов топлива на 1 пуд продукции; расход железной и марганцевой руды на пуд продукции; расход флюсов и шлаков на пуд продукции) был использован множественный коэффициент ранговой корреляции  $W$  (коэффициент конкордации). Уровень связи по 15-ти доменным заводам крупного производства и низких удельных затрат на единицу продукции оказался высок, причем в начале периода выше, чем в конце: в 1901 г.  $W = 0,87$ , в 1913 —  $0,64$ . Из крупнейших предприятий в течение периода по всем трем исследованным видам издержек удельные расходы ниже средних имели ЮРДМО, Русско-Бельгийское, Брянское, Донецкое общества. Новороссийское лишь в 1913 г. по одному из видов расходов (уголь + кокс) незначительно превысило средние показатели. Донецко-Юрьевское, имея в 1901 г. превышение средних величин по первому и



третьему показателю, к 1913 г. добивается снижения их ниже средних. Причем, следует отметить, что в конце периода намечается сокращение разрыва между средними издержками по 15 фирмам и по группе перечисленных выше, что было связано, видимо, с большим увеличением нагрузки производственных мощностей у первых. В 1901 г. удельные расходы по 6 крупнейшим обществам по трем их видам были ниже средних соответственно на 18, 33, 34%. В 1913 г. уже только на 15, 21, 26%. В плане общего увеличения доходности надо иметь в виду и снижение в целом издержек в течение периода на уголь и кокс на 25%, руды на 30%, флюсов и шлаков на 10%.

Значительно более сложным, чем представлялось поначалу, оказалось выявление взаимосвязей показателей, характеризующих прибыльность предприятия и степень комбинированности производства, что также должно характеризовать себестоимость производства.

В основной работе советской историографии по монополизации металлургии — книге А.Л.Цукерника — прямо говорилось о том, что металлургические комбинаты, как правило, получали более высокую прибыль, чем некомбинированные предприятия, и что металлургические компании получали огромные прибыли от продажи излишков угля, кокса и руды. Правда, А.Л.Цукерник делал оговорку, что отмечаемый рост прибылей в годы промышленного подъема нельзя относить целиком за счет комбинирования, так как на развитие южной металлургии оказывали влияние и другие факторы<sup>31</sup>. В определенной мере преувеличивалось в литературе бедственное положение передельных заводов, не имевших собственных топливно-сырьевых ресурсов, что в общем-то явилось, во многом, отражением полемики, развернувшейся на страницах дореволюционной прессы<sup>32</sup>. Хотя еще в досоветской литературе отмечалось как раз сравнительно сильное с точки зрения доходности положение именно передельных заводов<sup>33</sup>.

Предварительные итоги позволяют с определенной осторожностью отнестись к заключению о сильной зависимости размеров прибылей металлургических предприятий от комбинированности производства. Как показано в одной из наших статей, прибыльность угольных предприятий сравнительно со средними показателями по промышленности и по металлургии была невысока. Уже один этот факт говорит о том, что приобретение угольных рудников не могло не сказаться на доходности металлургических фирм в сторону ее понижения. Следует также иметь в виду, что поглощаются в первую очередь крупные, финансово наименее устойчивые, имевшие значительную задолженность угольные компании — Алексеевское, Рутченковское, Русско-Донецкое общества и др.

Для выявления указанной зависимости была подвергнута анализу совокупность 16-ти кожных металлургических предприятий за 1913/14 г.<sup>34</sup> Все предприятия были распределены на 4 группы по уровню комбинированности производства. В первую вошли высококомбинированные предприятия, перепроизводившие сверх собственных нужд два из трех основных продуктов, необходимых для функционирования металлургического производства, в различных сочетаниях: кокс, уголь, руда. Сюда вошли Русско-Бельгийское, ЮРДМО, Новороссийское, Брянское, Криворожское общества. Во вторую группу вошли Донецкое, Ольховское, Донецко-Юрьевское, Таганрогское — общества либо с перепроизводством по одному из видов и недопроизводством по другим, либо с недопроизводством по всем видам продукта. В третью группу вошли общества, перепроизводящие уголь и с отсутствием собственных кокса и руды, — Русский Горный Унион и Сулинское, а также общества Краматорское, Константиновское, Никополь-Мариупольское с недопроизводством одного из видов продукта и отсутствием двух других. В четвертую, последнюю, вошли чисто передельные общества — Русское Гартмана и Русских труб-прокатных заводов<sup>35</sup>.

Показатели	1 гр.	2 гр.	3 гр.	4 гр.
Прибыль (млн руб.)	23,83	8,65	10,59	4,22
Собствен. кап-лы (млн руб.)	127,79	40,15	55,26	18,11
Норма прибыли (%)	18,7%	14,4%	19,2%	23,3%
Масса прибыли (млн руб.), 1 о-во	4,77	2,16	2,12	2,11

Из приведенной таблицы следует, что наиболее крупные высококомбинированные общества не были наиболее прибыльными. Более того, взаимосвязь нормы прибыли и комбинированности производства близка к обратной: коэффициент ранговой корреляции Спирмена равен  $-0,8$ . Наиболее рентабельными оказываются чистые передельные заводы. При этом полная положительная взаимосвязь (корреляция) обнаруживается между показателями комбинирования и массой прибыли в расчете на одно предприятие. Последнее объясняется тем фактом, что наиболее комбинированное предприятие, как правило, является и наиболее крупным. А как известно, в пределах одной и той же сферы производства, где органическое строение капитала дано, при прочих равных условиях «массы прибыли прямо пропорциональны массам вложенного капитала»<sup>36</sup>. Тенденцию к усилению этой зависимости мы видели выше. При более пристальном рассмотрении этой зависимости путем ранжирования уже не групп, а всех 16-ти обществ коэффициент корреляции также высок и равняется  $0,78$  с повышением его до  $0,89$  при рассмотрении толь-

ко обществ с доменными заводами, органическое строение капитала в которых ниже, чем в передельных.

Как нам кажется, в отмеченных моментах нет ничего удивительного. Известно высказывание К.Маркса о крупном капитале, для которого масса прибыли перевешивает ее норму<sup>37</sup>. Такими капиталами и являлись крупнейшие капиталы отрасли предприятий первой группы, масса прибыли в которой в расчете на одно общество, как мы видели, весьма значительна и превышает такой же показатель следующей вслед за ней второй группы в 2,2 раза. Повышалась масса прибыли крупнейших предприятий, видимо, и за счет снижения себестоимости сырья и топлива и продажи их излишков. Однако, ожидать наибольшей рентабельности от этих столь капиталоемких предприятий не приходится. Для иллюстрации капиталоемкости приведем следующие цифры. В среднем по отраслям производства основных и оборотных капиталов на одно предприятие в 1913 г. приходилось: в горном деле 5,31 млн руб., в обработке волокнистых веществ 4,98 млн руб., в химическом производстве 3,69 млн руб., в обработке животных продуктов 2,25 млн руб. и т.д. Предприятия по выплавке и обработке металлов наиболее капиталоемки: 5,67 млн руб. на одно предприятие<sup>39</sup>. Но даже на этом фоне ведущая четверка металлургических комбинатов выделяется: сумма основного и оборотного капиталов в этой группе составляет в среднем 44,53 млн руб. При такой мощной производственной базе крупнейшие предприятия, как нам кажется, либо достигли, либо приблизились к потолку рентабельности. Тот факт, что крупнейшие предприятия вовсе не обязательно имеют наивысшую норму прибыли, а также и заинтересованность капиталиста в получении высокой массы прибыли (а некоторые полагают, что это составляет его главный интерес), отмечается многими исследователями. При этом не забудем, что достигнутые показатели доходности весьма велики. Норма прибыли в металлургии и у крупнейших фирм в конце периода выше, чем в среднем по промышленности России.

Подводя некоторые итоги, можно, как нам кажется, отметить следующее. Прежде всего, очевидно, что более высокое состояние производственно-технической базы южных металлургических заводов и, видимо, польских при проводившейся «Продаметом» политике повышения цен обеспечивало этим предприятиям извлечение добавочной прибыли сравнительно как с аутсайдерскими, так и контрагентскими предприятиями, находившимися в худших условиях производства.

Возникновение монополистической группы и рост монопольных цен обеспечили рост массы добавочной прибыли, извлекавшейся монополизированными фирмами, находящимися в лучших условиях производства. Но в то же время не наблюдалось, как

мы видели, ее относительного увеличения. Более того, налицо относительный рост массы прибыли именно аутсайдерских предприятий, находившихся в худших условиях производства, в годы предвоенного подъема, когда и обозначается рост цен.

В то же время следует отметить, что на уровне отдельных предприятий не наблюдается отчетливо выраженной тенденции к более высокому состоянию производственно-технической базы крупнейшего капитала. Лишь немногие отдельные фирмы (ЮРДМО, Донецкое, Донецко-Юрьевское общества) обеспечили себе к концу периода более высокий ее уровень по всем рассматривавшимся показателям (производительность труда, материальные элементы себестоимости, заработная плата)<sup>41</sup>.

Каковы же основные итоги проделанного исследования? Прежде всего, необходимо отметить, что по материалам использованного источника отчетливо прослеживаются два этапа в становлении и развитии монополистического капитала в металлургической промышленности России, совпадающие в целом с фазами цикла капиталистического воспроизводства. На решающем этапе становления монополистического объединения, который приходится на годы предвоенного промышленного подъема, развитие металлургической промышленности подчиняется закономерностям, определяющим более быстрый рост доходности добывающей промышленности сравнительно с обрабатывающей в восходящей фазе цикла капиталистического воспроизводства. Норма прибыли в этой отрасли растет опережающими темпами по сравнению со всей промышленностью в целом.

Процессы монополизации, происходившие в этой сфере народного хозяйства, оказывали прямое влияние на величину нормы прибыли в них. Результаты этого влияния стали сказываться в период подъема, предъявившего повышенный спрос на топливо и металл. Превышение темпов роста нормы прибыли синдицированной отрасли над средними показателями по промышленности России в целом обозначает наличие процессов перераспределения национального дохода в пользу монополизированной отрасли.

При этом темпы роста нормы прибыли в металлургии, следовавшего в результате роста цен на металл в условиях повышенной конъюнктуры и установления в конечном итоге единой монопольной цены, настолько высоки, что в последние предвоенные годы происходит значительное превышение средних показателей по российской промышленности в целом, причем налицо тенденция к дальнейшему разрыву этих показателей. В еще большей степени эта тенденция свойственна динамике самовозрастания совокупного монополистического капитала — норме прибыли синдиката «Продамет». Столь высокий уровень нормы

прибыли указывает на монопольное положение металлургии в системе народного хозяйства России.

Продолжая исследование факторов, определявших уровень доходности, удалось установить, что в развитии монополизации в металлургической промышленности на внутриотраслевом уровне можно выделить два этапа, совпадающие с фазами цикла. В период кризиса и депрессии происходит концентрация капиталов и прибылей монополизированными предприятиями. К началу предвоенного подъема достигается ее пик. В годы подъема налицо обратный процесс: происходит деконцентрация, хотя и небольшая, капиталов и прибылей в пользу аутсайдеров, что определенным образом корректирует представления о полном господстве «Продамета» в русской металлургии. Таким образом, оказалось возможным зафиксировать, что перераспределение дохода отрасли в пользу монополизированных фирм не играло значительной роли в достижении ими повышенной доходности: значительный рост последней происходит одновременно с деконцентрацией прибыли и капиталов.

В ряду факторов, обеспечивавших монополизированным предприятиям более высокий уровень доходности относительно аутсайдеров, следует назвать более высокое состояние производственно-технической базы южных и польских предприятий, составивших ядро «Продамета».

Процессы, разворачивавшиеся внутри монополистического объединения, протекали аналогично охарактеризованным выше взаимоотношениям монополизированных и аутсайдерских предприятий. В металлургии в период депрессии крупнейшие фирмы — участники синдиката сосредоточивают значительный процент капиталов и прибылей, в период же оживления и подъема происходит их деконцентрация. В условиях подъема и расширения спроса крупнейшие общества оказались не в состоянии играть роль монополистов железного рынка, которая в той или иной мере могла удаваться в годы пониженной конъюнктуры и ограниченного спроса. В это время происходит увеличение производства, рост капиталов и прибылей средних обществ, которые значительно усиливают свои позиции в отрасли и «Продамете». Последние предвоенные годы ознаменованы значительной устойчивостью иерархии производителей. Все это позволило сделать автору вывод о формировании устойчивой монополистической структуры синдиката, а вместе с тем и отрасли, которая может быть охарактеризована как близкая к олигополистической. Политика синдиката, направленная на обеспечение всем его участникам крупных прибылей, обеспечивала тем самым значительную устойчивость, прочность и продолжительность существования монополистической формы.

Внутри «Продамета» крупнейший капитал, в общем, не обеспечил себе преимущественных условий самовозрастания в производственной сфере. Лучшие условия производства не стали еще полноценным источником извлечения дополнительных прибылей для крупнейших участников монополистических объединений, хотя тенденция к этому налицо.

О резервах монополизации, а значит, и резервах повышения уровня доходности говорит и выявленная тенденция к пропорциональному распределению прибылей в соответствии с затраченным капиталом в различных классах (по размерам) компаний. Ведь общепризнано, что на монопольные сверхприбыли не распространяется процесс выравнивания прибылей.

Тем не менее считаем возможным зафиксировать, что в конце исследовавшегося периода 1900—1913 гг. прибыль капитала в металлургии по своим размерам, абсолютным и относительным, может быть охарактеризована как монопольно высокая, а капитал, обеспечивший условия для подобного самовозрастания, как капитал монополистический.

### Примечания

- <sup>1</sup> Выявление и классификация предприятий производилась на основе изданий: Акционерно-паевые предприятия России. М., 1912—1913; Дмитриевы-Мамоновы А.И. и В.А. Указатель действующих в Империи акционерных предприятий. СПб., 1903—1905; Пушкин Н.Е. Статистика акционерного дела в России. СПб., 1900; Железная промышленность южной России в... Б. м.; Сборник статистических сведений о горнозаводской промышленности России за соответствующие годы.
- <sup>2</sup> Бовыкин В.И. Формирование финансового капитала в России. Конец XIX в. — 1908 г. М., 1984. С. 118.
- <sup>3</sup> Гливиц И. Потребление железа в России. СПб., 1913. С. 20, 23.
- <sup>4</sup> Вообще же выявленные процессы являются прекрасной иллюстрацией одного из положений классического труда Р.Гильфердинга. Гильфердинг отмечал, что картелирование означает в первую очередь изменение нормы прибыли в других отраслях капиталистической промышленности. Картельная же прибыль на первых порах есть не что иное, как присвоение части прибыли других отраслей промышленности. — Гильфердинг Р. Финансовый капитал. М., 1959. С. 306—307.
- <sup>5</sup> Лященко Л.И. История народного хозяйства. Т. 2. М., 1952. С. 315—316; Гефтер М.Я. Царизм и монополистический капитал в металлургии Юга России до Первой мировой войны // Исторические записки. Т. 43. М., 1953. С. 106; Бакулев Г.Д. Черная металлургия южной России. М., 1953. С. 149—150; Цукерник А.Л. Синдикат «Продамет». М., 1959. С. 163, 191.
- <sup>6</sup> Причем А.Л.Цукерник допускает известные противоречия, говоря в другом месте о понижении издержек производства в связи с увеличением нагрузки металлургических заводов, начиная с 1907 г. — Цукерник А.Л. Указ. соч. С. 217.

- <sup>7</sup> Гефтер М.Я. Указ. соч. С. 106.
- <sup>8</sup> Гефтер М.Я. Топливо-нефтяной голод в России и экономическая политика третьеиюньской монархии // Исторические записки. Т. 83. М., 1969. С. 76.
- <sup>9</sup> Хромов П.А. Очерки экономики России периода монополистического капитализма. М., 1960. С. 25.
- <sup>10</sup> Струмилин С.Г. Промышленные кризисы в России (1873—1907) // Проблемы экономики. 1940. № 2. С. 131, 135.
- <sup>11</sup> Правоторова Л.А. Монопольная прибыль: видимость и сущность. М., 1983. С. 70—74.
- <sup>12</sup> В связи с ростом производства в годы подъема была изменена величина группобразующего признака с 10 до 20 млн пуд в год.
- <sup>13</sup> См., например: Ляшенко Л.И. Указ. соч. С. 307; Пустула З. Монополии в металлургической промышленности Царства Польского // Исторические записки. Т. 62. М., 1958. С. 99; см. также: Шполянский Д.И. Монополии угольно-металлургической промышленности юга России в начале XX в. М., 1956. С. 80.
- <sup>14</sup> Русское экономическое обозрение. 1904. Т. 2. С. 60.
- <sup>15</sup> Пустула З. Указ. соч. С. 124.
- <sup>16</sup> К сожалению, не представляется возможным сделать расчеты по «Кровле», большую часть контрагентов которой составляли частные предприятия, а акционерные, входившие в ее состав, находились там не постоянно. Данные по группировке 2—4 предприятий непостоянного состава вряд ли можно считать убедительными.
- <sup>17</sup> Цукерник А.Л. Указ. соч. С. 126—162.
- <sup>18</sup> Гильфеддинг Р. Указ. соч. С. 259.
- <sup>19</sup> Рассчитано по ММПР.
- <sup>20</sup> См., например: Правоторова Л.А. Указ. соч. С. 78.
- <sup>21</sup> Ляшенко Л.И. Указ. соч. С. 308; см. также: Цукерник А.Л. Указ. соч. С. III и др.
- <sup>22</sup> Рудакова И.Е. Капиталистическая монополия: ее политико-экономическая природа и формы экономической реализации. М., 1976. С. 107, 158.
- <sup>23</sup> Бакулев Г.Д. Указ. соч. С. 119—127; Струмилин С.Г. История черной металлургии в СССР. М., 1967. С. 363—366, 367—368, 389.
- <sup>24</sup> При ранжировании предприятий в соответствии с размерами баланса связь вообще оказалась отрицательной. В 1913 г. = - 0,12.
- <sup>25</sup> Данные для расчетов взяты из сб. «Железная промышленность России» за соответствующие годы.
- <sup>26</sup> Цукерник А.Л. Указ. соч. С. 255—256, 232, 233.
- <sup>27</sup> Бакулев Г.Д. Указ. соч. С. 204—207.
- <sup>28</sup> Цукерник А.Л. Указ. соч. С. 235.
- <sup>29</sup> Железная промышленность южной России в 1913 г. Харьков, 1915. С. 83. Таблица 18.
- <sup>30</sup> Струмилин С.Г. История черной металлургии. С. 363, 366, 368.
- <sup>31</sup> Цукерник А.Л. Указ. соч. С. 45.
- <sup>32</sup> См., например: Ляшенко Л.И. Указ. соч. С. 317—318
- <sup>33</sup> Гливиц И. Железная промышленность России. С. 108. См. также: Металлургические заводы юга России. Харьков, 1923.
- <sup>34</sup> О-во «Русский Провиданс» отчет не опубликовало.
- <sup>35</sup> Группировка произведена на основе данных сборников: Железная промышленность южной России в 1913 г. Харьков, 1915. Таблицы 13—14.

С. 72—75; Железорудная промышленность южной России в 1913 г. Харьков, 1914. Таблицы I<sup>2</sup>, II<sup>2</sup>. С. 32, 12—20; Каменноугольная промышленность России в 1913 г. Вып. II. Харьков, 1915. Таблица II. При классификации Донецкого общества были учтены результаты исследования З. Пустулы, пришедшего к выводу о его членстве в трестовской группировке, куда вошли в том числе и ряд горнодобывающих фирм (Пустула З. Указ. соч. С. 109).

<sup>36</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 1. С. 163.

<sup>37</sup> Там же. С. 284.

<sup>38</sup> Условно принята сумма граф баланса ЕМФ «имущество» и «товары и материалы».

<sup>39</sup> Рассчитано по: Струмилин С.Г. Проблема промышленного капитала в СССР. М., 1924. Таблица 23. С. 116—117.

<sup>40</sup> Рудакова И.Е. Указ. соч. С. 139—146; Пезенти А. Очерки политической экономики капитализма. Т. 1. М., 1976. С. 289 и др.

<sup>41</sup> Заработная плата на предприятиях Донецко-Юрьевского общества выше среднего уровня.



## Эволюция управления в Товариществе Никольской мануфактуры (1873—1917 гг.)

*«...Промышленное предприятие, правильно вedomое и разумно организованное, связано с борьбой, в которой успех зависит от предусмотрительности, настойчивости, трудолюбия и бережливости».*

*Людвиг Нобель<sup>1</sup>*

Проблема управления крупным промышленным предприятием только с недавнего времени стала привлекать внимание отечественных историков, тогда как в зарубежной историографии (в рамках «business history») она является чуть ли не главной исследовательской темой уже несколько десятилетий. Обращение к новой для российской науки проблеме было продиктовано важнейшими изменениями в самом развитии историографии. Прежде экономическая история дореволюционной России изучалась преимущественно на макроуровне, однако историки постепенно приходили к осознанию того, что для более глубокого понимания глобальных процессов необходимо также знать, как развивались и отдельные народнохозяйственные единицы. Исследовательский спектр сюжетов в истории промышленности в последние годы существенно расширился за счет выхода за рамки сугубо социально-экономических вопросов. Постепенное выделение истории предпринимательства в особую научную дисциплину неизбежно подводит ученых к разработке проблемы управления на российском материале. Настоящая статья является первой попыткой всестороннего осмысления отечественного опыта на примере Товарищества Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын К<sup>о</sup>».

На Западе проблеме управления посвящены десятки монографий, причем она разрабатывалась в двух направлениях: в теоретическом и в конкретно-историческом. К числу основоположников научного менеджмента современные российские специали-

---

\* Поткина Ирина Викторовна — кандидат исторических наук (Институт российской истории РАН).

сты так же, как и их западные коллеги, относят А.Файоля, Ф.Тейлора, Г.Эмерсона и др<sup>2</sup>. Среди конкретно-исторических работ выделяются труды признанного американского специалиста — профессора А.Чандлера, в особенности его концептуальное исследование, посвященное революции в области управления<sup>3</sup>. Что касается отечественных историков, то они фактически еще не приступили к изучению этого наследия, в особенности в контексте России. На наш взгляд, это является существенным просчетом исследований по истории российского предпринимательства. Несмотря на то что основоположники менеджмента и их последователи, историки бизнеса, делали свои теоретические обобщения, анализируя национальный (французский и американский) опыт управления крупным предприятием, их идеи правомерно проследить и верифицировать на историческом материале России.

Для такого рода сопоставлений есть серьезные мотивы, которые еще в начале XX в. хорошо обосновал русский философ С.Н.Булгаков. В своей главной работе — «Философия хозяйства», размышляя над природой производства, он заметил, что последнее «есть прежде всего система объективных действий, субъективное здесь объективируется, грань, лежащая между субъектом и объектом, снимается, субъект актуально выходит из себя в объект». Раскрывая это важнейшее теоретическое положение, С.Н.Булгаков пояснял, что данный выход не является призрачным, наоборот, он реален и входит «в состав объективного, всеобщего “опыта”»<sup>4</sup>. Словом, именно в производстве на первый план выступают универсальные свойства, а всеобщее находит свое проявление в национальном.

Источниковая база для изучения эволюции управления в Товариществе Никольской мануфактуры вполне достаточна. В Центральном историческом архиве г. Москвы сохранились протоколы общих собраний пайщиков и заседаний правления за все годы существования Товарищества, т.е. с 1873 по 1917 гг. Несмотря на свою лаконичность и формализованность, в них нашли отражение два переломных момента в истории управления. Наиболее ценным источником с указанной точки зрения являются так называемые «книги памятных распоряжений по фабрикам», где фиксировались ежедневные указания руководства. Всего удалось обнаружить 15 книг за отдельные годы. По своей принадлежности они делятся на следующие категории: приказы по фабрикам владельца и директора-распорядителя Т.С.Морозова, директивы общего характера Правления и уведомления Главной московской конторы, а также распоряжения по производству Никольской конторы. Несмотря на фрагментарность (большие пропуски по годам и по подразделениям), этот вид источника позволяет ре-

конструировать управленческую структуру и иерархию, а также проанализировать повседневную деловую жизнь на предприятии. Названные недостатки не снижают их высокую информационную ценность. «Памятные книги» могут в редких случаях дополняться деловой перепиской между директорами Правления, однако ее отрывочность свидетельствует о крайне неудовлетворительной сохранности этого типа источника.

В качестве дополнения необходимо привлечь и другие виды делопроизводственной документации, а именно: главные книги, финансовые отчеты и балансы за все годы существования Товарищества, алфавитные книги покупателей, подробные описания фабрик, подготовленные к всероссийским и всемирным промышленным выставкам. Незаменимыми для изучения истории управления оказались и обнаруженные нами договоры с учредителями фирмы и будущими директорами Правления.

Французский инженер А.Файоль, на рубеже веков долго работавший генеральным директором крупной горнорудной компании, заложил основы единой теории менеджмента. Он рассматривал деятельность предприятия с точки зрения руководителя, иными словами, проанализировал и систематизировал функциональные аспекты управления. А.Файоль дал ему следующее определение. В любом предприятии, как крупном, так и мелком, всегда встречаются шесть групп операций, которые, по его мнению, и образуют существенные функции: «1) технические операции (производство, выделка и обработка), 2) коммерческие операции (покупка, продажа и обмен), 3) финансовые операции (привлечение средств и распоряжение ими), 4) страховые операции (страхование и охрана имущества и лиц), 5) учетные операции (бухгалтерия, калькуляция, учет, статистика и т.д.), 6) административные операции (предвидение, организация, распорядительство, координирование и контроль)»<sup>5</sup>.

В какой степени и как проявлялись все названные А.Файолем функции в процессе управления Товариществом Никольской мануфактуры и является задачей настоящего исследования.

В 1873 г. Тимофей Саввич Морозов, повинувшись велению времени, окончательно преобразовал детище своего отца, торговый дом «Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>», в паевое товарищество с основным капиталом в 5 млн руб. Но готовиться к этой важной реорганизации он стал двумя годами ранее. Во-первых, Морозов произвел раздел совместного имения с наследниками своего брата Абрама Саввича, который был закреплен домашним письменным актом<sup>6</sup>. Иными словами, Никольская мануфактура как коренное морозовское предприятие, основанное в 1847 г. Саввой Васильевичем, полностью перешло в единоличное владение фактического его руководителя — младшего сына основоположника

династии. Во-вторых, 15 декабря 1871 г. Тимофей Саввич заключил договор с одним из будущих учредителей и пайщиков, почетным гражданином и купцом первой гильдии Н.П.Рогожиным. Привлекает внимание историка в этой сделке тот знаменательный факт, что покровский купец, не состоявший в родстве с Морозовыми, стал участником чисто семейного предприятия. При этом было юридически обозначено зависимое положение Рогожина в фирме: он не мог «продавать или иным образом уступать кому бы то ни было своей по вкладу части в торговом доме и на сей счет делать долги или входить в поручительства». Более того, Т.С.Морозов оставлял за собой право отделить новоиспеченного компаньона. В случае смерти главы фирмы наследницей становилась М.Ф.Морозова, жена Тимофея Саввича, которая приобретала по духовному завещанию право распоряжения фабричными и торговыми делами.

Договор четко разграничил права и обязанности обоих участников торгового дома. На основании статей Торгового устава Российской империи совладельцы в случае банкротства несли ответственность всем своим имуществом. Это положение скрывало существенную разницу между компаньонами с точки зрения собственности: Морозову досталось имущество ликвидированного торгового дома «Савва Морозов с с-ми», капиталы которого также поступали в обороты учреждаемой фирмы. Вклад Тимофея Саввича в совместное дело был несоизмеримо большим по сравнению с долей Рогожина. Поэтому, согласно 5 пункту договора, прерогатива власти, т.е. распоряжения в фабричном производстве, в торговле и в управлении всеми имениями, принадлежала Т.С.Морозову. Однако и Н.П.Рогожин мог совершать все эти действия, но лишь по доверенности от главы фирмы. На него возлагалась обязанность вести бухгалтерию. Что касается второстепенных коммерческих актов (право предъявления исков и выдачи доверенности приказчикам, подписи прошений, жалоб и ходатайств), то их могли выполнять оба компаньона. Получаемая прибыль, «за исключением пропаяж, скидок с долгов, скидок с ценности недвижимых имений от 10 до 15%» и дополнительных 10%, обязательно поступающих «в личное и безотчетное распоряжение» Морозова, делилась между товарищами торгового дома в процентном отношении соответственно сумме внесенного капитала<sup>7</sup>.

12 января 1873 г. мануфактур-советник Т.С.Морозов и покровский купец Н.П.Рогожин «в целях упрочения дела» принимают новых компаньонов, подписав договор с купцами Ф.Ф.Пантелеевым и М.И.Диановым. Участие каждого определялось вкладом в 50 тыс. руб., при этом они с согласия главы фирмы могли увеличить свой капитал. Этот договор также закрепил

перераспределение обязанностей между всеми товарищами торгового дома. Прерогатива власти и право ликвидации предприятия по-прежнему оставались за Т.С.Морозовым. В совершении же всякого рода коммерческих сделок на имя фирмы все четверо имели равные возможности. При этом на платежных документах, актах и обязательствах должно было стоять не менее двух подписей. Что касается бухгалтерии, то право ею заведовать принадлежало всем членам торгового дома.

Новый договор был подкреплен еще одним юридическим документом. 14 и 15 января 1873 г. Т.С.Морозов окончательно закрепил произведенный ранее раздел имущества между наследниками его старших братьев. На сей раз он отделил из имения фирмы несовершеннолетних детей покойного Ивана Саввича на основании домашнего письменного раздельного акта 1871 г.<sup>8</sup> Завершающим аккордом поэтапного преобразования семейного предприятия в паевое товарищество стало принятие и утверждение 22 мая 1873 г. императором Александром II устава новообразованной компании, по форме организации являвшейся разновидностью акционерного общества. Согласно уставу, в качестве учредителей выступили Т.С. и М.Ф.Морозовы, все компаньоны бывшего торгового дома, а также богородский купец С.П.Прокофьев. Общее число пайщиков составило 18 человек, среди которых оказались давнишние деловые партнеры Морозовых — торговые дома «Л.Кноп» и «А.Трапезников и К<sup>о</sup>»<sup>9</sup>.

О близком друге Тимофея Саввича, профессоре математики и общественном деятеле Федоре Васильевиче Чижове, также ставшем членом Товарищества Никольской мануфактуры, следует сказать особо. Они сблизились в 60-е годы XIX в., сотрудничая как издатели журнала «Акционер» и газеты «Москва». Деловое партнерство Морозова и Чижова было весьма разносторонним: их связывала Московско-Курская железная дорога, Ташкентское шелковое товарищество, Купеческое общество взаимного кредита. И вполне естественно, что Тимофей Саввич привлек в свое предприятие пользовавшегося большим авторитетом среди московской публики Федора Васильевича. 21 января 1874 г. Морозов направил ему письмо следующего содержания: «При сем имею честь препроводить Вам десять паев Товарищества Никольской мануфактуры “Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>”, написанных на Ваше имя, и квитанцию в получении их Вами, которую прошу подписать. Причитающиеся с Вас за них деньги я получу сам»<sup>10</sup>. Ф.В.Чижов оставался пайщиком Никольской мануфактуры вплоть до своей смерти, последовавшей 14 ноября 1877 г.

Несмотря на то что в дело вошло дополнительно 10 посторонних людей, не связанных узами родства с главой фирмы, Морозовы сохранили характер семейного предприятия и полностью

его контролировали. Им принадлежало 92,6% всех паев Товарищества и 54,1% голосов на общих собраниях пайщиков. После них самым крупным держателем ценных бумаг стал торговый дом «Л.Кноп», сосредоточивший 100 паев, затем следовали учредители Ф.Ф.Пантелев, М.И.Дианов и С.П.Прокофьев (52 и по 50 соответственно). Пайщиками также стали служащие Товарищества: скромный и кристально честный бухгалтер И.А.Колесников (15 паев), инженер-практик и первоклассный мастер А.И.Шорин (1 пай), написавший фундаментальный труд с чертежами машин и рисунками тканей «Опыт практического руководства к механическому ткачеству хлопчатобумажных тканей». Через два года общая численность пайщиков возрастает до 25 человек. Новыми членами Товарищества временно становятся и иностранные служащие Никольской мануфактуры, к примеру, директор бумагопрядильной фабрики англичанин И.Гольдкрофт обладал 10 паями, которые предоставляли ему право на один голос<sup>11</sup>.

Одновременно расширялся и круг родственников-пайщиков. По мере взросления своих детей Тимофей Саввич постепенно передавал дочерям, сыновьям и зятям часть принадлежавших ему ценных бумаг. Наследник дела, старший сын Савва, в 1877 г. в возрасте 15 лет получил в наследство от своей умершей сестры А.Т.Спримон 27 паев Никольской мануфактуры, к его совершеннолетию их число возросло до 35 штук. Так же Тимофей Саввич поступил и со своим младшим сыном Сергеем, фактически не делая никакой разницы между братьями с точки зрения владения движимым имуществом. Его доля в ассоциированной собственности Товарищества со дня получения наследства сестры по сравнению с Саввой всегда была меньше только на один пай, но это не влияло на количество голосов, которыми они располагали в равной степени<sup>12</sup>.

В середине 70-х гг. XIX в. на фабриках Никольской мануфактуры в качестве служащего начал работать зять Т.С.Морозова — губернский секретарь А.А.Назаров. С 1878 г. его стали подготавливать к работе управляющего, постановив на общем собрании пайщиков допустить к должности кандидата в директора (эта должность не давала права руководить делом и подписывать финансовые документы, но была свдеобразной ступенью перед получением поста директора). В 1880 г. Александр Александрович уже имел необходимые для избрания на пост директора Правления 15 паев. Другой зять Морозовых, Г.А.Крестовников, сын делового партнера Тимофея Саввича А.К.Крестовникова, включился в административную работу Никольской мануфактуры в качестве члена ревизионной комиссии в том же году. К 1883 г. он владел 15 паями. С 1876 г. по 1901 г. членом Товарищества был двоюродный дядя Марии Федоровны — известный московский

предприниматель и меценат К.Т.Солдатенков, обладавший 50 паями. В течение всех этих лет он избирался сначала кандидатом в директора, а затем членом ревизионной комиссии, главная задача которой состояла в проверке отчета и баланса Товарищества<sup>13</sup>. Словом, случайных людей Т.С.Морозов в дело не брал, но и тех, кого выбирал в качестве управляющего, готовил к ответственной роли постепенно.

Возглавил Товарищество Тимофей Саввич, бесценно находившийся на посту директора-распорядителя в течение 16 лет. Все эти годы его ближайшими помощниками были Н.П.Рогожин, М.И.Дианов, Ф.Ф.Пантелеев, С.П.Прокофьев и А.А.Назаров, неоднократно переизбиравшиеся директорами Правления. Еще на первом собрании пайщиков, состоявшемся 19 марта 1874 г., были определены суммы вознаграждений членам Правления: жалованье главы фирмы составило 12 тыс. руб. в год, а директоров — по 6 тыс. руб. каждому<sup>14</sup>. Выбранный Тимофеем Саввичем принцип единоличного руководства, при котором все административные и финансовые операции управления сосредоточились в руках владельца предприятия, неукоснительно соблюдался с 1873 г. по 1889 г. «Все, что создано за этот долгий период времени в этом предприятии, — говорил А.А.Назаров на общем собрании пайщиков, посвященном памяти Т.С.Морозова, — все было обдуманно и осуществлено при его участии... им одним». Однако Морозов нашел надежную опору в деле в своих ближайших помощниках, которые безоговорочно выполняли каждое его распоряжение.

Принцип авторитарного руководства диктовал особый стиль работы как для самого директора-распорядителя, так и для его служащих. «Относясь к своим подчиненным с требованием неуклонного исполнения дела, он (Т.С.Морозов. — *Авт.*) требовательнее всего относился к самому себе и таким образом представлял им пример неустанного работника». Подчинение воле хозяина покоилось на его громадном авторитете среди служащих. Тимофей Саввич знал до последней мелочи все, что происходило на фабриках. Поэтому он мог легко контролировать каждого своего служащего. Такой стиль работы был сопряжен с невероятной концентрацией воли, с большим умственным и физическим напряжением. С этой точки зрения примечательны слова все того же А.А.Назарова, сказавшего в октябре 1889 г.: «Но существуют интересы духовные. Они выше наших материальных расчетов. Этим-то интересам и служил покойный, беззаветно полагая свою душу во всякое дело, которое он считал хорошим и справедливым»<sup>15</sup>. Современные исследователи связывают истоки ревностного отношения к своей работе с религиозным сознанием старо-

обрядцев: могучий дух Т.С.Морозова постоянно подпитывался его горячей приверженностью старой вере<sup>16</sup>.

Что касается технических, коммерческих, страховых и учетных операций, то они были равномерно распределены между директорами, при этом надзор за их исполнением, равно как и общее руководство, оставались за главой фирмы. Незаурядность и сила характера Тимофея Саввича заключалась как раз в том, что он сумел привить свое понимание служебного долга членам Правления и заведующим фабриками, среди которых были люди, принадлежавшие к официальной церкви. Заслуга его как администратора проявилась в том, что он смог создать взаимопонимание между руководителем и подчиненным на основе общего дела. При этом авторитарность Морозова несколько не мешала ему относиться к своим служащим почтительно и вежливо. Достаточно почитать «памятные книги распоряжений» по фабрикам и деловые письма, чтобы в этом убедиться. Нередко свои приказы Тимофей Саввич облекал в мягкие формулы типа «прошу сказать», «прошу Вас на будущее время так не делать», «советую скорее покупать», «я полагаю», «распорядитесь послать», «непренеменно озаботиться», «надо оным делом заняться».

Талант Т.С.Морозова как организатора производства проявился в его умении подбирать и формировать персонал, в первую очередь технические кадры, которые могли обеспечить высокое качество продукции. При этом он уже до образования Товарищества активно использовал действенный материальный стимул, придумав своеобразную систему денежного поощрения. Этот аспект способности организовывать А.Файоль понимал как «создание социального организма предприятия»<sup>17</sup>. До середины 80-х гг. XIX в. Т.С.Морозов нанимал главным образом опытных и знающих дело английских инженеров и мастеров, привлекая их щедрой заработной платой и разного рода дополнительными вознаграждениями. В 1875 г. он по контракту сроком на три года принял на службу механика, оклад которого на первых порах устанавливался в сумме 250 руб. в месяц. В дальнейшем жалованье каждый последующий год увеличивалось на 25 руб. в месяц. Сверх этого выдавались деньги на отопление (180 руб. в год), на освещение (24 руб.), и со второго года службы на посуду и белье (по 50 руб.). Заработная плата чесального мастера была на четверть сотни меньше, но действовала та же схема дополнительных выплат. Помимо этого, английским инженерам и мастерам Товарищество предоставляло бесплатные квартиры<sup>18</sup>.

Чутье предпринимателя подсказывало Т.С.Морозову, что все время рассчитывать на услуги заезжих иностранных специалистов нельзя, поскольку это могло обернуться незаинтересованным отношением к делу, следствием которого станет техническое отста-



вание. Ему врезался в память пример с директором вспомогательного литейного цеха, закончившим свою работу в фирме за четыре года до образования Товарищества. Об этом нам поведала брошюра с описаниями фабрик, подготовленная ко Всероссийской выставке 1870 г. Фиксация конкретного события в рекламном издании лишний раз свидетельствует о важности происшедшего. Там речь шла о том, что «более успешно отливка и отделка крупных механических принадлежностей началась в 1869 г. с приходом в качестве директора фабрики русского»<sup>19</sup>.

Набор отечественных инженеров стал возможен благодаря тому, что высшее техническое образование России во второй половине XIX в. далеко шагнуло вперед. В 1868 г. Московское ремесленное училище было преобразовано в Императорское высшее техническое училище, которое стало готовить квалифицированные кадры для промышленности на двух отделениях: механическом и химическом. Среди его дипломированных специалистов Т.С.Морозов и стал искать своих будущих механиков и технологов.

Сам же Тимофей Саввич, будучи сыном неграмотного крестьянина-старообрядца, не имел систематической инженерной подготовки, он получил лишь так называемое «дьячковское образование». Однако определенные навыки и знания Т.С.Морозов приобрел на практике, работая с 12 лет под началом отца на Никольской мануфактуре. Поэтому ему надо поставить в заслугу тот факт, что он окружил себя специалистами в своем деле. Более того, чтобы лучше подготовить вчерашних студентов к работе в текстильном производстве, Т.С.Морозов учредил командировочные стипендии для отправки выпускников Императорского технического училища на практику за границу<sup>20</sup>. Так, в начале 80-х гг. XIX в. были приглашены на работу два талантливых инженера, питомцы этого учебного заведения В.М.Кондратьев и С.А.Назаров. Спустя некоторое время, они стали ведущими специалистами Никольской мануфактуры, заняв посты директоров важнейших подразделений предприятия (механического и красильно-отбельного). Со времен правления Тимофея Саввича установилась постоянная и тесная связь морозовской фирмы с техническим училищем.

Т.С.Морозову в наследство от отца достался сложный многопрофильный комбинат, занимавший площадь в 372,5 десятины и расположившийся в местечке Никольском, деревне Городищи и сельце Ваулове. Он объединил под одной крышей шесть главных и девять вспомогательных производств, а также собственные железнодорожные пути, соединенные со станциями Московско-Нижегородской железной дороги. Большая часть из них была создана еще в первой половине XIX в. Что касается основных

подразделений, то в их число входили: бумагопрядильная (год основания 1846) и ткацко-механическая (1846 г.) фабрики, красильное (1830 г.) и отбельное (1868 г.) заведения, набивная (1871 г.) и отделочная (1830 г.) фабрики. Вспомогательные производства были представлены чугуно- и меднолитейным цехом, механическими слесарными мастерскими, котельной, токарными мастерскими, газовым заводом, химическим заведением, кирпичным заводом, лесными и торфяными разработками<sup>21</sup>. Все это, по словам А.Файоля, составляло «материальный организм предприятия», который также требовал от главы фирмы организаторского умения и управленческого мастерства<sup>22</sup>.

Если следовать концепции А.Чандлера, то в истории развития Никольской мануфактуры выпукло проявились две важнейшие предпосылки формирования «менеджерского капитализма»: горизонтальная и вертикальная интеграция предприятия. Американский историк писал, что именно текстильные фабрики стали пионерами в современных технологиях создания материальных благ. «Они действительно объединили внутри и интегрировали все или почти все производственные процессы, нацеленные на изготовление продукта в рамках одной фабрики». Такая интеграция и стала, по его мнению, отправной точкой массового производства<sup>23</sup>.

Тенденция к объединению по вертикали, проявившаяся в капиталоемких отраслях промышленности Америки и в странах Западной Европы уже в 80-е гг. прошлого столетия, являла собой еще более сложный процесс. В связи с этим А.Чандлер говорил о соединении таких разнородных звеньев, как производство, сбыт и снабжение, означавшем интеграцию в сторону рынка и источников сырья. Создание новых продуктовых линий, снижение издержек производства за счет увеличения объемов производства (эффект масштаба) и, реже, инвестирование в научные разработки также являются признаками вертикальной интеграции, материальной основы «менеджерского капитализма»<sup>24</sup>.

О внутренней производственной консолидации прежде всего свидетельствует хозяйственная многопрофильность Никольской мануфактуры: каждое из шести главных фабричных подразделений могло стать самостоятельной экономической единицей. Кстати сказать, подобных однопрофильных предприятий в России было достаточно. Словом, на Никольской мануфактуре был создан полный производственный цикл текстильного комбината: от переработки хлопка до получения конечного продукта. На объединение по вертикали, на наш взгляд, указывает наличие дополнительных товарных линий, нацеленных на внутреннее потребление. При этом следует подчеркнуть, что текстильная промышленность представляла собой трудоемкое производство, ко-

торое в известной степени сдерживало вертикальную интеграцию. Однако ее элементы явственно прослеживаются в историческом развитии морозовской фирмы. В связи с этим следует назвать литейные, слесарно-механические и токарные мастерские, которые изготавливали простейшие машины и запасные части для ткацких и прядильных станков.

Химическое производство было вызвано к жизни необходимостью иметь некоторые «продукты, употребляемые при белении, крашении и набивке», «всегда однородного качества и в достаточно чистом виде». Более того, при красильном заведении еще до образования Товарищества Морозовы создали аналитическую лабораторию, занимавшуюся экспериментированием и внедрением опытных образцов в производство, которую всегда возглавлял кандидат Московского университета\*. Что касается торфяных разработок, то их наличие свидетельствует о создании собственной топливно-сырьевой базы. Сооружение кирпичного завода и заготовка лесоматериалов диктовались стремлением вести строительство жилых и производственных помещений своими силами, что в конечном итоге тоже снижало издержки. При этом площадь земельных угодий (лесных дач с покосами и торфяников) составила свыше 33 тыс. десятин, т.е. Никольская мануфактура принадлежала к числу крупнейших ассоциированных землевладельцев России<sup>25</sup>.

Постепенно происходил процесс интеграции морозовской фирмы и в сторону рынка. Уже в первые дни своего существования Товарищество имело отлаженную систему сбыта продукции, которая корректировалась в соответствии с эволюцией экономики России. Начинали Морозовы с оптовой торговли мануфактурным товаром на всероссийских и областных ярмарках, число которых достигало 20. Работали они в разное время года, поэтому случалось так, что торговля шла почти круглый год. При этом на Нижегородскую, Ирбитскую и Харьковскую ярмарки съезжались купцы из сопредельных стран. В середине 80-х гг. Товарищество располагало складами и лавками в Москве, Петербурге, Киеве и Баку. Именно в это время начинают формироваться постоянные торговые связи, которые в дальнейшем перерастут в разветвленную сеть.

Что касается главного источника сырья для текстильного предприятия, то и здесь еще в период становления обозначились серьезные подвижки, свидетельствовавшие о предпринимательской дальновидности Т.С.Морозова. Однако в условиях России, не имевшей в силу климатических условий собственного хлопко-

---

\* Первая (до 1884 г.) ступень в иерархии ученых степеней в Российской империи в XIX в.

водства, был задействован в отличие от Америки и Европы другой механизм. Путь к интеграции в сторону источников сырья оказался более длинным и сложным, и она не получила окончательного завершения. Тимофей Саввич создал отлаженную систему закупки хлопка, имея при этом несколько каналов для его поступления. Американский, египетский и ост-индский длинноволокнистый хлопок приобретался большими партиями на крупнейшей товарной бирже в Европе в Ливерпуле при посредничестве английской фирмы «Бр. Рейс». В течение многих лет деловым партнером Никольской мануфактуры была манчестерская фирма «Де Джерси», продававшая первичное сырье и пряжу. Морозовы были связаны с ней через торговый дом Людвиг Кнопа, в свою очередь осуществлявшего самостоятельные поставки хлопка на рынок России<sup>26</sup>. Однако все эти каналы были дорогостоящими, и русские промышленники не могли не задуматься о собственной сырьевой базе.

Т.С.Морозов был в числе первых московских фабрикантов, ставших завозить хивинский и бухарский хлопок сразу же после присоединения этих областей к России. В 1870 г. на первом торгово-промышленном съезде в Петербурге он открыто заявил о заинтересованности российских предпринимателей в деле освоения среднеазиатского хлопка и поставил вопрос о необходимости решения транспортных проблем с целью удешевления перевозок. Однако это было связано с колоссальными капиталовложениями и без поддержки государства неосуществимо. На том же съезде Т.С.Морозов говорил о необходимости создания специальной торговой компании, которая бы занялась закупками хлопка и продажей его в России<sup>27</sup>.

Реальное воплощение его инициативы получили лишь в 80-е гг. XIX в. Летом 1882 г. было создано «Среднеазиатское хлопковое торгово-промышленное товарищество» с капиталом в 300 тыс. руб., разделенным на 60 паев. В качестве его учредителей выступили Н.Н.Коншин, Т.С.Морозов, А.Л.Лосев, А.И.Баранов и Д.И.Морозов. Их также поддержали М.А.Хлудов и П.П.Малютин. Новое товарищество преследовало ряд целей: устройство и содержание хлопковых плантаций, торговля американскими семенами, механическая очистка и прессовка хлопка, покупка и продажа среднеазиатского хлопка за счет третьих лиц<sup>28</sup>. Так столичные предприниматели надеялись покончить с тотальной зависимостью от привозного сырья.

В апреле 1883 г. Н.П.Кудрин, деловой партнер Морозова по компании, сообщал ему следующее о наиболее приемлемых путях достижения намеченных целей. «Климатические условия и почва земли практически удостоверили возможность посева хлопка из американских семян. Возделывание земли под посевы

этого хлопка, посев и поливка полей, сбор бузы, очистка на джинах, т.е. хлопкоочистительных машинах, — все это хорошо изучено Смойлевским, занимающимся на казенной ферме этим делом более 5 лет. Он не прочь бы быть к услугам Товарищества, находит полезным взять казенную ферму как образцовую... Затем он находит полезным размножение посевов хлопка из американских семян путем раздачи земледельцам весной семян, орудий и части денег, затем в августе по определенной цене принимать от них бузою, т.е. в неочищенном виде, очистку же производить самим». В дополнение к этому Н.П.Кудрин информировал Т.С.Морозова, что в целях более успешного развития дела обязательно присутствие русских торговых фирм на рынках Средней Азии, и до тех пор, пока они там не появятся, «улучшения быть не может»<sup>29</sup>. «Среднеазиатское хлопковое товарищество» и стало такой фирмой, занявшись двусторонней торговлей в вассальных территориях Хивинского ханства и Бухарского эмирата, продавая там изделия московских фабрикантов и закупаая местное сырье<sup>30</sup>.

Словом, создание собственной сырьевой базы было сопряжено с громадными усилиями, большими денежными затратами и требовало длительного времени. В 1887 г. были повышены таможенные пошлины на хлопок, но ситуация не была слишком драматичной, поскольку завершалось строительство казенной Закаспийской железной дороги (1886—1888 гг.), которая дала новый импульс развитию хлопководства в Средней Азии. Несмотря на все перипетии судьбы, доля так называемого туземного хлопка уже в начале 80-х гг. на Никольской мануфактуре составила 12,5%, а в начале 90-х — 37%<sup>31</sup>.

Наличие названных выше вспомогательных производств объясняется, с одной стороны, стремлением Морозовых обеспечить себе экономическую самостоятельность и независимость от поставщиков, а также желанием снизить издержки производства. Все это свидетельствует о достаточно высокой степени зрелости Никольской мануфактуры как материального и социального организма. С другой стороны, справедливости ради надо признать, что тенденция к автаркии (на уровне фабрики) обуславливалась и слабым развитием промышленности в России в середине XIX в. Как бы то ни было, заведование таким сложным предприятием неизбежно должно было привести сначала к созданию административных органов и, следовательно, к детализации делопроизводства, а затем и к поиску более эффективных методов управления.

При Т.С.Морозове сложилась довольно четкая и вместе с тем простая структура исполнительных органов, которые имели отдельные друг от друга обязанности. Всего насчитывалось семь контор: Главная Московская, Никольская и подведомственные

последней Вауловская, Городищенская, Воскресенская, Коверинская, Шуйская конторы. Через них передавались приказы Морозова, и поэтому приказчики вели особые книги, где ежедневно записывали распоряжения по производству главы фирмы, по исполнении которых либо делали записи, либо в устной форме докладывали Правлению. Более сложные задачи выпали на долю Московской и Никольской контор. Первая вела переписку со всеми поставщиками и сообщала о сделанных заказах во все фабричные структуры, а также контролировала качество продукции. Никольская контора распределяла производственные задания через подведомственные структуры в основные и вспомогательные заведения, одновременно следя за исполнением распоряжений хозяина.

Что касается отчетной документации, то она уже во времена правления Т.С.Морозова была достаточно диверсифицирована. Каждая контора ежегодно составляла финансовые отчеты о своей деятельности. В зависимости от специфики работы количество статей доходило до 15—20. Помимо таких традиционных в мировой практике счетов годовой отчетности в текстильном производстве, как прибыли и убытка, генерального баланса, товаров и хлопка, конторам Никольской мануфактуры вменялось в обязанность вести и счета капитала, кассы, материалов, имущества или недвижимости, топлива, фабричных расходов, рабочих и мастеровых<sup>32</sup>. Все это говорит о том, что при Т.С.Морозове сформировался такой вид отчетности, который позволял в будущем быстро перейти к обоснованию снижения издержек, а затем уже и к научным прогнозам по повышению эффективности производства. Однако степень развития промышленности России и индустриализации населения в последние десятилетия XIX в. еще не создавала такой необходимости.

В советской историографии сложился негативный образ Т.С.Морозова как капиталиста-самодура, верившего только в палку и полагавшегося на свой хозяйский кулак. Сказанное выше, на наш взгляд, разрушает эти необоснованные представления. Но все-таки полностью развеять советский миф позволяют мало исследованные историками и не раз упоминавшиеся нами «памятные книги распоряжений». Они представляют собой деловые дневниковые записи, продиктованные конторщику. По широте информации, всесторонне характеризующей предпринимательскую кухню, и силе эмоционального воздействия на читателя им нет равных. Это уникальный исторический документ, в котором отразилась жизнь фабрики и ее владельца день за днем. «Памятные книги» рисуют подлинный образ Т.С.Морозова как предпринимателя и руководителя огромного предприятия.

Диапазон его управленческих дел был чрезвычайно широк. Тимофей Саввич в равной степени интересовался ходом производства, качеством товаров, состоянием оборудования, проблемами найма рабочей силы и заработной платой, внутренним распорядком на фабриках, текущим строительством и многим другим. Однако все распоряжения Морозова можно разбить на четыре основные группы, связанные с производством, торговлей, социальными вопросами, строительством. При этом подавляющая часть распоряжений касалась ткачества и прядения (какую ткань или пряжу, какого номера, манера, на каком количестве станков заправлять), на втором месте стояли проблемы сбыта продукции.

Точная организация производственного процесса была главным залогом успеха, поэтому и отдавались указания типа «непреренно нужно распорядиться сейчас дело поставить правильно». По приказу Т.С.Морозова мастер А.И.Шорин поручил конторщику вести постоянные наблюдения, ежедневно — утром, днем и вечером — записывая в особую тетрадь замеры воздуха. Устойчивость показателей являлась важным условием как бесперебойной работы станков, так и оптимальных для ткачества и прядения свойств пряжи и хлопка. Вот почему Т.С.Морозов строго следил за температурно-влажностным режимом и не разрешал допускать колебаний температуры, выходящих за пределы 20—22°.

Малейшее отклонение в технологическом процессе, которое вело к снижению качества товаров, он всегда брал на заметку: «ситец белоземельный не очень удачен: роза не очень хороша, бель мрачна, надо работать лучше», «черный цвет для сарпинки\* непременно смягчить, а также, если возможно, если не будет портиться, цвет и красный». Говоря иначе, Тимофей Саввич обращал внимание мастеров на процесс отбели и окраски, нарушения в котором приводили к тусклости цветовой гаммы. Для улучшения качества ворсовых тканей он требовал либо «позвать механика к надиральной машине и сказать ему, чтобы он поставил вверху небольшого диаметра валик, который должен быть обтянут кордами и который должен вертеться очень быстро», либо «узнать у Зиминых, хорошо ли работает надиральная машина, полученная ими от Могдер и Клауз». Придавал Т.С.Морозов большое значение техническому состоянию и правильному обслуживанию всей системы энергоснабжения фабрик, особенно в зимнее время: «Как можно тщательно наблюдать за паровыми и

---

\* Плотная, но тонкая хлопчатобумажная ткань полотняного переплетения, с тканым орнаментом в виде полосок или клеток из предварительно окрашенной пряжи.

котельными по случаю большого мороза... все котельные должны быть везде закрыты, дабы не произошло большого охлаждения паровиков и труб, от чего может последовать взрыв»<sup>33</sup>.

Никольская мануфактура внимательно следила за появлением на рынке как в России, так и за рубежом новых образцов или высококачественных тканей, которые немедленно доставлялись на фабрики. Неравнодушен был Тимофей Саввич к тому, что делали его родственники в Твери, Богородске и рядом в Никольском, стараясь ничем не уступать им в добротности товара. Мастера, а иногда и сам хозяин, производили необходимые расчеты и заправляли станки. Когда Т.С.Морозов увидел полосатый камлот\*, сработанный на фабриках Викулы Морозова, то сразу решил запустить его в производство. Однако он сделал при этом ряд поправок в пользу качества: повысил плотность ткани, немного изменил крутку пряжи, подработал и усовершенствовал цвет, отказавшись от дикой темной краски. Все остальное: сорт и номер пряжи, манер ткани, серую основу, коричневый уток — оставил, как у В.Морозова. В другой раз Никольская мануфактура получила молескин\*\* фабрики Товарищества Тверской мануфактуры, который незамедлительно был опробован с сохранением искомого качества отделки<sup>34</sup>.

Подобные распоряжения относительно заправки опытных образцов и последующего запуска новых тканей в производство встречаются весьма часто в «памятных книгах». Т.С.Морозов завел строгий порядок учета и последующего хранения всех присланных со стороны пробных изделий, чтобы в любой момент «можно было видеть, какие манеры, откуда получены». С этой целью конторщики были обязаны иметь особые пронумерованные книги объемом в 25 листов, куда наклеивались маленькие кусочки ткани, против которых проставлялась дата их получения<sup>35</sup>.

Обращает на себя внимание исключительно высокая требовательность Тимофея Саввича к качеству выделяемых тканей. Из дня в день он не уставал повторять одно и то же: «Вообще все товары работать хорошие: плохих не работать; приказывать всем мастеркам, чтобы товары работали как возможно лучше». Эта важнейшая для престижа фирмы проблема как бы связала в один тугий узел огромное количество людей (рабочих, мастеров, браковщиков, заведующих) и целые производственные под-

---

\* Шерстяная или полушерстяная ткань обычно темного цвета. В XIX в. для утка стали применять также шелк и хлопок.

\*\* Довольно толстая хлопчатобумажная ткань атласного или саржевого переплетения, подвергнутая затем ворсованию, дающему начес на внутренней поверхности ткани.



разделения. Особенно придирчив был Морозов в вопросах приемки и сортировки продукции. Он строго следил за тем, чтобы некондиционный товар с пороками клеймился печатью «Брак» с ярлыками без герба на обоих концах штуки. Что касается отлично сработанных тканей, то по всему куску проставлялось 4 или 5 клейм с тремя изображениями Государственного герба Российской империи и четкой надписью «Саввы Морозова Сын и К<sup>о</sup>». На одном клейме название фирмы читалось на четырех языках, оно проставлялось на тканях, отправляемых в Ирбит. Как правило, продукция проходила два разбора<sup>36</sup>.

В конце концов все распоряжения Т.С.Морозова можно выстроить в логическую цепочку, устремленную к одной цели. На пути к ней четко обозначилось несколько взаимосвязанных задач: дисциплина труда, качество работы, строгое соблюдение технологического процесса, гибкость производства, чуткого к появлению новинок. «Памятные книги» показывают, что Тимофей Саввич как руководитель огромного предприятия обладал целым рядом завидных и вместе с тем необходимых для опытного предпринимателя качеств: энергией, сознанием ответственности, чувствами долга и достоинства, инициативой, тактом, понятливостью, рассудительностью, гибкостью ума. Это и позволяло ему сосредоточить в своих руках все нити управления и успешно с ним справляться.

А.Чандлер называл описанную нами систему, при которой директорами становились люди, владевшие незначительной частью корпоративной собственности промышленного предприятия и тесно связанные с владельцем, а также взявшие на себя часть административных функций, предпринимательским, или переходным, типом управления. Однако, если следовать логике американского историка, при Т.С.Морозове еще были сильны традиции прошлого, так называемого персонального капитализма, когда вся власть на фабрике принадлежит хозяину и между наемными директорами-служащими еще не сложилась управленческая иерархия<sup>37</sup>. И тем не менее, как мы видим, сложный организм предприятия неизбежно подталкивал главу фирмы к передаче части административных функций своим подчиненным.

На годы правления Т.С.Морозова приходился трудный период становления многопрофильного текстильного комбината с многочисленными вспомогательными производствами и собственной железной дорогой, которые обеспечили Никольской мануфактуре экономическую самостоятельность. Тимофей Саввич заложил прочный фундамент для дальнейшего стабильного и самоподдерживающегося развития. Он умер 10 октября 1889 г. на своей даче в Мисхоре. По духовному завещанию, заверенному 19 апреля 1888 г. в Москве, наследницей дела становилась М.Ф.Мо-

розова: «Все без изъятия недвижимое и движимое мое имение, мною благоприобретенное... в чем бы оно ни заключалось и где бы ни находилось, я завещаю супруге моей Марии Федоровне Морозовой в полную исключительную и независимую ее собственность и в неограниченное владение и распоряжение»<sup>38</sup>.

19 октября 1889 г. Правление Товарищества Никольской мануфактуры пригласило М.Ф.Морозову исполнять обязанности директора-распорядителя. Спустя две недели она преобразовала систему управления, заменив принцип единоличного руководства на коллегиальный. 4 ноября на заседании Правления были распределены обязанности между директорами. Снабжением сырьем, обеспечением международных платежных расчетов, заведением наличностью занимался зять Морозовых А.А.Назаров, который возглавил Московскую контору, бумагопрядильную фабрику и меланжевый отдел. Исполнять обязанности коммерческого директора (вся торговая часть, вексельный и документный портфель) поручалось главному бухгалтеру И.А.Колесникову, одновременно взявшему на себя руководство конторой лесных операций. С.Т.Морозов-младший, все время уклоняющийся от участия в делах Никольской мануфактуры, перепоручал свои административные функции либо опытному Ивану Андреевичу, либо своему брату Савве.

Наследнику дела С.Т.Морозову-старшему достался чуть ли не самый ответственный участок работы — производство. В его ведение попадали ткацкие и отделочные фабрики и красильное заведение в Никольском и Ваулове, техническое снабжение, контроль над качеством продукции, заведение Никольской конторой с подведомственными ей структурами, а также всеми мастерскими. Что касается М.Ф.Морозовой, то она оставила за собой помимо общего руководства управление Городищенской фабрикой и школами. Однако 10 марта 1890 г. она обратилась к директорам А.А.Назарову, С.Т.Морозову и И.А.Колесникову с просьбой взять на себя ее дополнительные административные функции по отбельному и отделочному производству в Городищах. При этом Мария Федоровна поделила поровну между ними причитающиеся ей жалованье и награды<sup>39</sup>. Таким образом, после смерти Т.С.Морозова образовался своеобразный триумвират директоров, одновременно являвшихся и единомышленниками в деле стратегии развития Никольской мануфактуры.

Приход в дело С.Т.Морозова-старшего в качестве полноправного руководителя, все чаще подменявшего отца на посту директора-распорядителя в последние годы жизни Тимофея Саввича, не замедлил сказаться на характере управления. Серьезные изменения в нем нашли свое отражение в делопроизводственной документации, сохранившейся, к глубокому сожалению, лишь от-

рывочно. Нами обнаружены только две «памятные книги» за период с ноября 1889 г. и до середины 90-х гг., причем одна из них Никольской конторы, а другая по разборочному отделу.

Из книг следует, что Савва Тимофеевич полностью отказался от существенной части выполняемых им ранее функций, заставив заниматься этим своих подчиненных — заведующих фабриками, не являвшихся пайщиками Товарищества. Он оставил за собой общее руководство, координацию действий и контроль за исполнением, передав право производственных распоряжений директорам подведомственных ему структур. Приказ о назначении конкретных ответственных лиц из числа административных работников среднего звена последовал 21 февраля 1891 г.: «Назначения по крашению и набивке для красилен товара и чулочной пряжи, и для Городищ — делаются и исполнение наблюдается М.Ф.Тумановым. Назначения по суровью, ткачеству и порезке делаются и исполнение наблюдается В.К.Гараниным. С.Д.Соловьев наблюдает за ними и руководит»<sup>40</sup>.

Спустя несколько месяцев С.Т.Морозов отказался в пользу директоров фабрик и заведующего хозяйственной частью от текущих социальных вопросов. Первоначально он предоставил им право самим рассматривать просьбы рабочих о выдаче денег в кредит под будущий заработок, установив при этом норму долга размером не превышающем 1% среднемесячной заработной платы. В дополнение к этому он не только позволил среднему административному персоналу рассматривать случаи воровства на фабриках, но и решать вопрос о предании виновных суду. Однако в названной ситуации заведующие были подотчетны директорам Правления, в ведении которых находились фабрики, и поэтому о каждом происшествии докладывали им немедленно<sup>41</sup>.

Делопроизводственные документы более позднего времени свидетельствуют о том, что С.Т.Морозов решение некоторых аспектов такой важной проблемы, как оплата труда рабочих, также переложил на плечи директоров фабрик. В 1896 г. была создана специальная комиссия из управляющих среднего звена, которая занималась установлением норм поденной платы людей, занятых на производстве в Механическом заводе, а также для однородных категорий рабочих, встречавшихся во всех отделах Товарищества. На итоговом протоколе, подписанном С.А.Назаровым, В.М.Кондратьевым и другими директорами, стояла резолюция Саввы Тимофеевича, согласившегося с результатами работы комиссии<sup>42</sup>.

С.Т.Морозов освободил себя и от исполнения учетных функций, связанных с производством. В 90-е гг. XIX в. он провел радикальную реорганизацию в деле учета, контроля и экономии средств и материалов, а также осуществил ряд мероприятий по укреплению дисциплины труда. Объективно его преобразования

преследовали цель минимизировать потери и убытки, снизить издержки производства в подведомственных ему фабричных структурах, а также усилить роль и ответственность низовых технических работников при исполнении ими своих прямых обязанностей. Впервые в истории Никольской мануфактуры появляются составные части статистики производства и элементы научного прогнозирования.

10 ноября 1889 г. было зафиксировано первое распоряжение такого характера. С.Т.Морозов отдал личный приказ своим подчиненным, заведующим фабриками и механическим заведением, С.Н.Жукову, С.А.Назарову, М.П.Лотареву, М.Я.Ковальскому, А.И.Иринархову, В.М.Кондратьеву и Г.Д.Егорову «сделать соображения на сравнительную стоимость топлива, об выгодности топить торфом или нефтью... указать, в какое время года выгоднее употреблять нефть или торф». Только учетом и снижением расходов по топливу дело не кончилось. Это распоряжение получило свое логическое развитие в социальной сфере. С Пасхи 1890 г. предполагалось ввести премию шуровщикам за экономию топлива, и поэтому С.Т.Морозов перед Новым годом предложил механикам котельных подразделений подготовить все необходимое и для решения проблем премирования.

В конце ноября 1889 г. заведующему хозяйственным отделом Савва Тимофеевич поручил разработать вопрос по учету расхода воды водокачками бумагопрядильной фабрики и артезианских колодцев. С.Н.Жуков обязан был провести заседание «из причастных и заинтересованных лиц» и в конечном итоге представить смету затрат. Одновременно всем механикам вменялось в обязанность «ежемесячно снимать диаграммы работы паровых машин», а для этой цели завести специальные книги, куда бы вносились данные. В конечном итоге предполагалось создание годовых помесячных диаграмм расходования тепловой энергии с целью поиска оптимального режима работы паровых двигателей<sup>43</sup>.

Что касается потребления газа, используемого для освещения, то летом 1891 г. было решено установить счетчики на бумагопрядильной и на ткацко-отделочной фабриках, на Механическом заводе, в больницах и училищах, а также в Никольской конторе. Общий расход исчислялся в футах и детально распределялся по количеству рожков и часов горения. Подобные записи производились названными отделами и заведующим газовым заводом. В тех подразделениях, где счетчики еще не были установлены (казармы, клуб и др.), затраты определялись в часах на рожок и списывались по расходу Механического завода и Никольской конторы.

К решению проблемы производственного брака С.Т.Морозов также подошел по-научному, инициировав статистические обследо-

дования. 21 декабря 1889 г. он распорядился образовать особую комиссию из директоров и мастеров ткацкой и бумагопрядильной фабрик с целью выяснения вопроса о «количестве порченных основ», которой сначала надлежало узнать, «сколько плохих основ и на сколько простирается их порча», а затем «добытые сведения» представить в письменном виде в Правление. Одновременно создавалась еще одна комиссия для исследования дела о бракованном товаре под краску и ситец, поступавшем с Городищенской фабрики. В этом случае С.Т.Морозов требовал определить процент испорченных изделий<sup>44</sup>.

Преобразовал Савва Тимофеевич и саму процедуру браковки и клеймения товара, четко разграничив функции браковщика и ткацкого мастера. Первый обязан был оценить товар по достоинству и назначить «вычет и награду, совершенно не входя в рассмотрение вопроса о том, зависима ли порча товара не совсем от ткача, а от побочных обстоятельств». Только ткацкий мастер имел право отменить или ограничить взыскание, причем решение его беспрекословно приводилось в исполнение. Эти действия мастера носили официальный характер, поскольку он обязан был клеймить штуку материи и расписываться под словом «отменено». В том случае, если действия мастера старший браковщик заведения или Никольской конторы находили неправильными, то они доводили свои соображения до сведения заведующего товарным отделом С.Д.Соловьева, которому и предстояло в конечном итоге во всем разобраться<sup>45</sup>.

Что касается процедуры клеймения готовых к продаже изделий, то она также подверглась существенным видоизменениям, приобретя в итоге логическую завершенность, ясность и, самое главное, единообразие. Фирменный логотип — клеймо «Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>» — ставился только на товары первого разбора. На все сорта, включая браки, наклеивались ярлыки одинакового размера и рисунка с подписями, обозначающими качество. С.Т.Морозов распорядился проставлять на штуках вместо месяца выделки мануфактуры операционный год Товарищества.

Весной 1890 г. Савва Тимофеевич, чтобы повысить ответственность конторщиков и рабочих при подготовке товаров к продаже, ввел взыскания с конкретных виновников, по нерадению которых происходили ошибки «по клеймению меры на штуках, при подсчете меры в кипах и при отправлениях». При этом с конторщика за каждый допущенный просчет взималось три рубля серебром, а с рабочего — один. Сама же сумма взысканий, по его мнению, должна была служить оценкой работы, которая при повторном найме\* работника принималась в соображение<sup>46</sup>.

---

\* Рабочие на Никольской мануфактуре нанимались ежегодно с Пасхи по Пасху.

Однако на этом С.Т.Морозов не остановился, он стремился по возможности снизить выделку недоброкачественных изделий на фабриках Товарищества. А для осуществления этого необходимо было усилить контроль над производством со стороны товарного отдела (своеобразного ОТК предприятия), который следил за соответствием выпускаемых изделий нормам доброты. Несколько лет спустя С.Т.Морозов поручил С.Д.Соловьеву еженедельно посещать ткацко-отделочную фабрику и отбельно-красильное заведение и два раза в месяц Городищенскую фабрику с тем, чтобы на месте выяснять причины выхода товарного брака и изделий второго разбора. Ему вменялось в обязанность собирать заседания заведующих соответствующих производственных подразделений, повесткой дня которых стало бы обсуждение вопроса о качестве и способах исправления допущенных недостатков. В конечном итоге С.Д.Соловьев о всех проведенных мероприятиях докладывал С.Т.Морозову<sup>47</sup>.

Если обобщить все сказанное выше, то Савва Тимофеевич уже в 90-е гг. XIX в. сформировал двухступенчатую административную вертикаль управляющих, подотчетных директорам Правления. Другими словами, Никольская мануфактура медленно эволюционировала по пути развития современного менеджерского капитализма.

Преобразования коснулись и самой структуры Товарищества. 17 сентября 1890 г. газовые заводы, на обязанности которых лежало освещение производственных подразделений, выводились из подчинения фабрик и передавались в ведение хозяйственной части Никольской конторы. Весной следующего года окончательно определились ее отделы, как то: строительный, топливный, железнодорожный, квартирный, старьевый, торфяные разработки, пожарное депо, конный двор, больница и харчевая лавка. При этом кирпичный завод придался строительному отделу, квартирный отдел отвечал за чистоту дорог и улиц, а хозяйственная часть обязана была организовать охрану фабричных и жилых помещений. Правила внутреннего распорядка были подробно разработаны С.Т.Морозовым и приняты к обязательному исполнению. Были также расписаны обязанности заведующих отделами, причем все спорные вопросы между ними разбирались Правлением<sup>48</sup>.

Говоря иначе, Савва Тимофеевич, начав реструктуризацию, освободил главные производства от исполнения ими второстепенных хозяйственных функций. Немногим ранее он разграничил обязанности Никольской и Московской контор, последняя полностью освобождалась от мелких поручений. Она должна была выполнять требования фабрик на материалы только для производства и направлять к ним наиболее выгодные предложения

поставщиков. С.Т.Морозов даже составил список жизненных припасов (из 8 наименований) и других изделий (из 28 наименований), которые необходимо было выписывать через Никольскую контору<sup>49</sup>. В конечном итоге эти нововведения также способствовали повышению эффективности управления.

В начале 90-х гг. повысился статус механического заведения Никольской мануфактуры. С одной стороны, оно все более приобретало черты самостоятельного предприятия в рамках Товарищества, поскольку с 1 сентября 1890 г. все вырабатываемые им изделия отпускались фабрикам по определенной цене. С другой стороны, оно рассматривалось в качестве главного конкурента на изготовление всякого рода механизмов: «Прежде заказа каких бы то ни было машин на стороне, заведующие должны спросить Механический завод, не возьмется ли он исполнить эту машину у себя». При этом отдать заявку на сторону можно было только с особого разрешения директора Правления, в подчинении которого находилась та или иная фабрика. Следом за этим приказом С.Т.Морозова им же был разработан порядок заказа и приемки изделий от Механического завода<sup>50</sup>. Совершенно очевидно, что и в этом вопросе он преследовал экономическую выгоду. Словом, на Никольской мануфактуре происходил процесс диверсификации производства с целью снижения издержек.

В новом столетии продолжала разворачиваться вертикальная интеграция текстильной фирмы Морозовых, приводившая к дальнейшей диверсификации. В начале XX в. в структуре Товарищества появилось еще одно подразделение — Центральная электрическая станция, обеспечившая прогрессивным источником энергии все производственные цеха в Никольском. Ее строительство и техническое оснащение в 1902—1904 гг. проходило при непосредственном руководстве С.Т.Морозова<sup>51</sup>.

Структурные нововведения дополнялись изменениями в порядке ведения финансовой отчетности, которая была объективно направлена на совершенствование системы учета. Во-первых, С.Т.Морозов распорядился вести отдельными статьями счета железных дорог и содержания и ремонта жилых и производственных помещений. Во-вторых, выручку за проданное старье при сломе старых строений фабрик приказал приходить по статье недвижимости, а машины — на счет статьи ремонта. В-третьих, все общие расходы обязал относить прямо на заведения, квартирный отдел, конный двор по принадлежности. При этом Савва Тимофеевич рекомендовал заведующим соблюдать возможную экономию в этих затратах<sup>52</sup>.

Изменения коснулись и финансовой отчетности по строительным работам. И в этом случае они преследовали все те же цели совершенствования системы учета и контроля. С.Т.Морозов

вместо одного общего счета ввел два новых документа: наряду с ордерами подрядчиков (смета работ) приказал использовать и отдельные от них материальные ордера (чеки на стоимость использованных строительных материалов, выписанных из магазинов Товарищества). В конечном итоге, по его замыслу, заведующие фабриками будут по-настоящему в курсе всех производимых в их подразделениях затрат на постройки. А это означает, что появились реальные препоны потенциально возможной бесхозяйственной растрате средств фирмы.

То же самое можно сказать и по поводу конного двора и харчевой лавки. В первом случае вводились специальные ордерные книжки, куда записывались все произведенные работы. Что касается харчевой лавки, то для нее также был определен порядок полного и всестороннего учета продовольствия. С.Т.Морозов придумал ордера новой формы с талонами, которые отрывались всякий раз, как производился забор продуктов рабочим, и оставались в лавке в качестве оправдательного документа. Главная часть финансового свидетельства поступала в Никольскую контору, где велась общая выборка продуктов питания по дням за каждый месяц<sup>53</sup>. Словом, в конце XIX в. на предприятии вводился жесткий режим экономии.

Не оставил в стороне Савва Тимофеевич и вопросы организации и этики труда, а также укрепления дисциплины в административных структурах Товарищества Никольской мануфактуры. 20 декабря 1890 г. «в видах устройства наилучшего порядка по сношению между отделами фабрик по выписке товаров, пряж, ваты и материалов» он определил должностные функции среднего управленческого звена, составив перечень лиц, имеющих права подписи в требованиях. Что касается рядовых работников, то, по его представлению, они обязаны были заниматься своими прямыми обязанностями и не смешивать дела фирмы с делами личными. Особым приказом С.Т.Морозов по сути дела оградил низовых служащих от произвола их непосредственных начальников. Не без интереса читается его следующее распоряжение, не потерявшее своей актуальности и сегодня: «Мною замечено, что некоторые из конторщиков позволяют себе пользоваться конторскими мальчишками для исполнения своих поручений, не имеющих никакого отношения к делам Товарищества... С лиц, замеченных в подобного рода поступках, будет строго взыскано. Запись эту разослать во все отделы для прочтения и росписи в том, что слышали»<sup>54</sup>.

Волновало С.Т.Морозова и поведение рабочих в свободное от работы время, поэтому он потребовал от квартирного отдела о каждом проступке или факте неповиновения докладывать директорам соответствующих фабрик, которые в свою очередь должны



были принимать решения о степени наказания. В случае неоднократного нарушения порядка общежития в казармах вопрос о выселении рабочего рассматривался заведующим хозяйственной частью. Из этих постановлений Саввы Тимофеевича следует, что судьба провинившегося зависела от нескольких лиц, а это, в конечном счете, сводило на нет проявление субъективизма и неоправданного произвола со стороны среднего управленческого звена, решавшего текущие проблемы<sup>55</sup>.

Таким образом, в начале 90-х гг. XIX в. в Товариществе Никольской мануфактуры началась реструктуризация подразделений, и был определен порядок взаимоотношений между ними, что, в конечном итоге, привело к логической завершенности общего построения крупного многопрофильного предприятия, вовлеченного в процесс массового производства. Усложнение материального организма текстильного предприятия неизбежно вело к формированию дополнительного управленческого звена. В результате произошло повышение социального статуса заведующих фабриками, заводом и отделами, сопровождающееся расширением их должностных функций. Что касается высшего звена, директоров Правления, то они несли равную ответственность перед главой фирмы М.Ф.Морозовой за исполнение своих обязанностей. Второстепенные мероприятия привели к усилению учета и контроля во всех подразделениях Товарищества, ужесточению финансовой отчетности и внутреннего распорядка. Все это свидетельствовало о вызревании Никольской мануфактуры как материального и социального организма. Сложившийся в конце XIX в. стиль и характер управления не менялся до дня трагической гибели наследника дела С.Т.Морозова.

Необходимо несколько слов сказать о распределении паев и голосов в Товариществе в 1889—1905 гг. В 1893 г. Мария Федоровна как глава предприятия владела почти половиною всех дивидендных бумаг (48,2%, или 2413 штук), тогда как на долю ее сыновей, Саввы и Сергея, приходилось чуть больше 26% (по 13% на каждого, или соответственно 657 и 656 штук). Словом, все вместе они продолжали оставаться самыми крупными пайщиками, и им же принадлежало максимальное количество голосов на общих собраниях. Правда, оставалось еще большое число близких родственников Морозовых (дочерей и зятьев), однако количество принадлежащих им бумаг в несколько раз уступало тому, которым владели братья. Например, Александра Тимофеевна Назарова располагала 137 паями, а ее муж Александр Александрович — 272. К 1904 г., после увеличения основного капитала, положение фактически не изменилось. В марте на руках у Саввы Тимофеевича находилось самое большое количество паев после Марии Федоровны — 985 штук, удельный вес которых в общей

массе остался прежним<sup>56</sup>. Следовательно, Никольская мануфактура сохранила характер семейного предприятия.

Что касается важнейших принципов управления, то в 1889—1905 г. С.Т.Морозов как фактический руководитель сумел их реализовать на практике. По А.Файолу, он добился не только единства командования, ответственности каждого работника, исполнения дисциплины, подчинения частных интересов общему, порядка, справедливости, но и воплотил в жизнь разделение труда между управляющими при сохранении централизации руководства с его строгой иерархичностью<sup>57</sup>.

Однако прежде чем приступить к характеристике следующего этапа в развитии Никольской мануфактуры, кратко остановимся на хрестоматийном утверждении советской историографии о якобы состоявшемся весной 1905 г. отстранении Саввы Тимофеевича от должности директора Правления. Как было показано в нашей последней монографии, 17 марта на очередном общем собрании пайщиков состоялись выборы руководства Товарищества. Тогда Мария Федоровна вновь была переизбрана на должность директора-распорядителя, а ее старший сын — заступающим место директора-распорядителя<sup>58</sup>, т.е. по сути дела заместителем главы фирмы, если использовать современную терминологию. Уже после выхода в свет монографии удалось найти дополнительные аргументы в пользу нашей точки зрения, отрицающей факт отстранения. 24 марта С.Т.Морозов утвердил новое положение о размере поденной платы некоторых категорий рабочих и учеников механического отдела, а также дополнение к правилам об обязательных сверхурочных работах. Последнее его распоряжение об условиях и нормах социальных выплат, найденное нами, датируется 6 апреля<sup>59</sup>. Через полторы недели после этого он уехал за границу на лечение, чтобы никогда не вернуться.

31 августа 1905 г. М.Ф.Морозова провела очередную реорганизацию, значительно усовершенствовав систему управления. Она оставила за собой общее руководство и заведование всеми школами; бухгалтерию, закупку хлопка и контору лесных операций передала И.А.Колесникову, которому безгранично доверяла. В 1909 г. в его руках сосредоточилось 224 пая (номинальная стоимость каждого по 1000 руб.), дававшие 6 голосов на общих собраниях. Техническое снабжение, остальное сырьевое обеспечение и коммерческая часть сосредоточились в руках А.И.Вагурина, который сменил на посту директора умершего в 1900 г. А.А.Назарова. А.И.Вагурин, не будучи родственником Морозовых, также состоял пайщиком Товарищества, владея 46 дивидендными бумагами с двумя голосами.

Управление производством на фабриках, Механическом заводе и в других подразделениях брал на себя новый распорядитель-

ный орган — Совет директоров Правления. Исполнительным органом его распоряжений становился Совет заведующих фабриками, «на обязанности коего лежит предварительное рассмотрение всех вопросов, касающихся как производства, так и внутреннего распорядка и административных отношений». Решения Совета заведующих утверждались Правлением, после чего приводились в исполнение каждым управляющим. 10 сентября 1905 г. Правление окончательно определило статус Совета, наделив его правом совещательным.

Спустя некоторое время на Никольской мануфактуре появляется новый фирменный бланк, на котором печатались распоряжения, а затем рассылались во все производственные подразделения Товарищества. На нем в заголовке стояло название «административный отдел Товарищества Никольской мануфактуры», а в самих документах все чаще стала встречаться формулировка «мнение Совета заведующих, утвержденное Правлением». Два новых органа — распорядительный и исполнительно-совещательный — и образовали «административный отдел».

В качестве исполняющего обязанности директора Правления был избран инженер-технолог С.А.Назаров-старший (родной брат А.А.Назарова), занимавший прежде пост кандидата. Он стал заведовать отбельно-красильным заведением и Городищенской фабрикой и, как было сказано в меморандуме, Сергей Александрович «никаких особых прав пред другими заведующими» не имел<sup>60</sup>. На этом посту он проработал недолго: 18 января 1906 г. С.А.Назаров-старший был убит в конторе фабрики. Через два месяца в Правлении появились новые люди. На место С.Т.Морозова был избран Федор Геннадьевич Карпов, сын старшей сестры Саввы. Сергея Александровича заменил не связанный родством с Морозовыми И.П.Сушкин, исполнявший до этого обязанности бухгалтера и занимавший пост кандидата<sup>61</sup>. С 1907 г. и до дня смерти М.Ф.Морозовой Сушкин выполнял административные функции за Сергея Тимофеевича, получая часть его наградных и жалованья. Первоначально у него на руках было всего лишь два пая, и только к 1912 г. Иван Петрович стал владеть 15 штуками с правом в один голос<sup>62</sup>.

Надо воздать должное Марии Федоровне Морозовой как организатору работы директоров Правления, сумевшей так подобрать руководящий персонал, что, несмотря на смены конкретных людей, оно долгие годы работало слаженно и как единая команда. Она «была целиком проникнута одним горячим желанием — пользы, успеха и процветания... Товариществу», но при этом обладала целым рядом нравственных качеств, которые позволили М.Ф.Морозовой объединить вокруг себя столь разных по характеру людей. По словам И.А.Колесникова, ей было присуще ог-

ромное обаяние, а свойственная ей простота, душевное участливое отношение к подчиненным помогали располагать к себе каждого. И, в конечном итоге, Мария Федоровна, «благодаря своему умению обращаться с людьми, ... всегда являлась элементом связующим и умиротворяющим, и одно сознание того, что что-нибудь может ее обеспокоить или огорчить, заставляло во многих случаях умолкать все страсти». Директора Правления констатировали, что оно «всегда жило одной жизнью, одними помыслами, стремясь к одной и той же цели»<sup>63</sup>.

18 июля 1911 г. на 84-ом году жизни скончалась М.Ф.Морозова, которая оставила после себя самое большое в России состояние в 30 млн руб. Согласно 5 пункту завещания, все ее наследство, которое заключалось в ценных бумагах, векселях и паях, делилось поровну на пять частей между детьми и внуками, а именно: дочерьми Анной и Юлией, сыном Сергеем и детьми покойных Саввы и Александры. Что касается Анны и Юлии, то половина доставшегося каждой дочери имения поступала в полную собственность, а другая — в пожизненное совместное пользование с их детьми. Отдельно от этого всем внукам и внучкам, которых насчитывалось в момент смерти Марии Федоровны 27 человек, предназначалось по 10 тыс. руб. В результате произошло рассредоточение около половины паев Товарищества Никольской мануфактуры, прежде находившихся в одних руках, среди прямых наследников Т.С. и М.Ф.Морозовых по нисходящей линии — во втором и третьем поколении «Тимофеевичей»<sup>64</sup>.

На пост директора-распорядителя был призван Сергей Тимофеевич, долгое время уклонявшийся от работы в семейном предприятии. Однако он не изменил давно сложившейся традиции не вникать в текущие дела, оставляя за главой фирмы только общее руководство. Непосредственными руководителями работы Товарищества Никольской мануфактуры в этот момент были заступающий место директора-распорядителя И.А.Колесников, а также члены Правления Ф.Г.Карпов, С.А.Назаров-младший (старший сын Александры Тимофеевны Назаровой) и И.П.Сушкин. Обратим внимание на то, что заместителем главы фирмы впервые стал человек, не связанный кровными узами с Морозовыми. И.А.Колесников, чья карьера начиналась еще при Тимофее Саввиче в конце 60-х — начале 70-х гг., прошел долгий путь длиной в 40 лет от обычного счетовода до фактического руководителя огромного текстильного комбината. С.Т.Морозов остался верен и другому давнему правилу. 3 марта 1912 г. он распределил свое жалованье и наградные следующим образом: одна треть общей суммы предназначалась И.А.Колесникову, а оставшаяся часть делилась поровну между ним и другими директорами.

Первая мировая война внесла серьезные коррективы в персональный состав главных руководителей. На военную службу были призваны Ф.Г.Карпов и Т.С.Морозов (старший сын Саввы Тимофеевича занимал пост кандидата), Ю.Т.Крестовникова и С.А.Назаров-младший по причине болезни отказались от исполнения обязанностей директоров Правления. В который раз в дело включились новые люди. И тот факт, кто именно вошел в состав высшего руководства фирмой, является весьма симптоматичным. Новыми директорами стали Г.А.Крестовников (зять Т.С. и М.Ф.Морозовых), долгое время входивший в ревизионную комиссию, и кандидат Г.И.Былинкин. Таким образом, из пяти членов Правления трое не только не состояли в родстве с Морозовыми, но и не являлись крупными пайщиками Товарищества<sup>65</sup>.

Что касается количества пайщиков, то к 1912 г. их общее число достигло 60 человек. Они поделили между собой 15 тысяч паев. Самым крупным владельцем ценных бумаг, естественно, являлся Сергей Тимофеевич Морозов, в руках которого сосредоточилось 3792 штуки, или свыше 25% от общей массы. В этом ему значительно уступали оставшиеся в живых к тому моменту старшие сестры Анна и Юлия. Однако вместе с детьми и зятьями они в совокупности тоже принадлежали к числу крупных пайщиков: удельный вес находившихся у них ценных бумаг соответственно составлял 19,3% и 14,9%. На долю вдовы и детей Саввы Тимофеевича приходилось 12,5% всех паев, а Александры Тимофеевны Назаровой — 20,2%. В целом в руках второго и третьего поколения «Тимофеевичей» сосредоточилось свыше 92% (или 13837 штук) от общего количества паев, которые давали им и подавляющее преимущество в голосах на общих собраниях (свыше 74%). Оставшиеся ценные бумаги распределились между некоторыми настоящими служащими и наследниками служащих, бывших при Т.С.Морозове, а также среди небольшого числа деловых партнеров<sup>66</sup>.

Таким образом, накануне революции Товарищество Никольской мануфактуры, сотворенное умом и талантом Т.С.Морозова и его сына Саввы, перестало находиться в безраздельном владении одного или трех лиц, как это было в конце XIX в., и стало коллективной собственностью большого семейного клана. При этом подавляющее число пайщиков, среди которых находились и потомки Морозовых, практически не играли никакой роли в делах Товарищества, но исправно получали дивиденды. Словом, владельцы утратили позиции в руководстве как высшем, так и среднем.

Управление производственным процессом всецело находилось в ведении специалистов с высшим техническим образованием (директора фабрик и заводов), которые, как правило, не облада-

ли паями, но получали большие оклады по 10—12 тысяч рублей в год. В связи с этим хочется несколько слов сказать о В.Н.Оглоблине, приступившем к работе в Никольской мануфактуре в 1907 г. В этот момент он уже обладал всероссийской славой как крупный специалист в области крашения тканей. Владимир Николаевич был выпускником физико-математического факультета Киевского университета. В середине 80-х гг. XIX в. он стал работать в лаборатории профессора Московского университета известного русского химика В.В.Марковникова. Вместе они занялись исследованием кавказской нефти, за что и были удостоены премии профессора Н.Н.Зинина. Тогда же заканчивал свою учебу на естественном отделении физико-математического факультета студент Савва Морозов, проходивший практикум в лаборатории В.В.Марковникова. Затем их пути разошлись. С 1891 г. В.Н.Оглоблин работал техническим директором ситценабивной фабрики А.Н.Новикова в Иванове. На рубеже веков он опубликовал огромное количество работ по технологии крашения тканей. И вот уже после смерти С.Т.Морозова Никольская мануфактура сумела привлечь к работе известного химика-технолога, ученого и практика<sup>67</sup>.

В.Н.Оглоблин оставил заметный след в истории Никольской мануфактуры не только как талантливый специалист, руководивший работой аналитической лаборатории и заведовавший отбельно-красильным заведением, но и как незаурядный управляющий. Наше внимание привлекли некоторые его распоряжения, которые свидетельствуют о постоянном совершенствовании административной учетной работы, контроля и делопроизводственной документации. Весной 1911 г. В.Н.Оглоблин поручил секретарю Никольской конторы завести особую «папку американского образца для всех меморандумов Правления», а также приступить к составлению предметного алфавита в виде отдельных книг для записи распоряжений Правления. При этом проводилась систематизация не только текущих приказов, но и за прошлый период, начиная с последней реорганизации управления 1905 г. Новые документы обязательно должны были представляться на рассмотрение Совета заведующих. Летом того же года административный отдел Товарищества принял решение о ежемесячной проверке кассы, результаты которой немедленно докладывались высшему руководству, а спустя месяц — и об унификации корреспонденции по административным вопросам с разными учреждениями и посторонними лицами, которые шли за подписью В.Н.Оглоблина<sup>68</sup>.

Что касается такого принципиального вопроса, как производственные издержки, уровень которых позволяет определить эффективность управления и работы предприятия в целом, то нами

обнаружен лишь один связанный с данной проблемой документ, который относится к 1912—1913 операционному году Товарищества Никольской мануфактуры. Из объяснительной записки по поводу результатов работы трех ткацких фабрик следует, что бухгалтерский учет расходов по производству проводился в фирме и в предыдущие годы. Он объединил несколько статей, или рубрик, включая расходы на зарплату вспомогательному персоналу, на топливо, энергию, на материалы и запчасти. В 1912—1913 гг. произошло снижение расходов на один пуд произведенного товара по многим статьям в результате повышения производительности труда по сравнению с предыдущим годом. Однако в целом издержки увеличились, поскольку фабрики работали с трудными сортами, часто их меняли, а также подготовили множество мелких партий. Более того, на одной из фабрик происходила замена станков, а на другой — капитальное обновление деталей<sup>69</sup>. Можно с уверенностью сказать, что бухгалтерия Никольской мануфактуры вела учет полных издержек, управляющие делали соответствующие расчеты, и они анализировались административным отделом ежегодно.

Как показывают «памятные книги» начала XX в., соподчиненность структурных подразделений и порядок взаимоотношений директоров и управляющих, их иерархия, установленные С.Т. Морозовым еще в конце XIX в., остались без изменений после реорганизации 1905 г. Как было устроено Товарищество Никольской мануфактуры накануне революции 1917 г., показано на схеме.

Подводя итог, необходимо подчеркнуть следующее. Семейная текстильная фирма Морозовых сразу формировалась как крупное предприятие, в понимании А.Чандлера, с полным производственным циклом от обработки хлопка до изготовления конечного продукта, доставляемого своими силами потребителю. Если придерживаться терминологии американского историка, то Морозовы организовали непрерывный поток (неологизм «throughput»), объединивший все фабричные заведения и систему сбыта. Помимо этого были созданы дополнительные продуктовые линии, призванные обеспечить экономическую самостоятельность фирме. Все это свидетельствовало об интеграции и диверсификации производства в Товариществе Никольской мануфактуры. Названные процессы являются не чем иным, как сутью долговременной предпринимательской стратегии Морозовых<sup>70</sup>. Усложнение производственной структуры неизбежно толкало владельцев к нововведениям в системе управления. Она прошла в своем развитии три этапа:

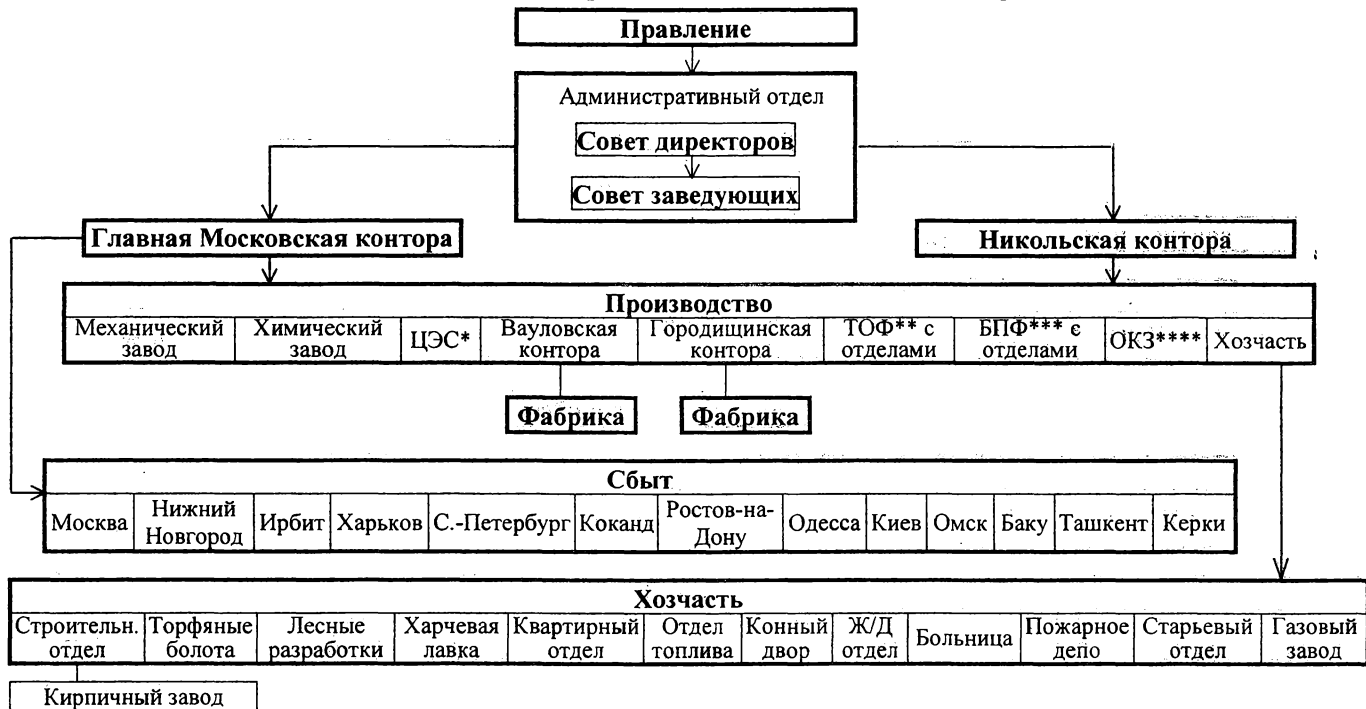
- 1873—1889 гг. — период единоличного, или авторитарного, правления Т.С.Морозова.

- 1889—1905 гг. — период коллегиального руководства в лице трех директоров Правления с построением двухступенчатой вертикали управляющих.
- 1905—1917 гг. — период дальнейшего развития принципа коллегиальности при образовании особого административного отдела, состоящего из распорядительного и исполнительно-совещательного органов.

Обнаруженные нами тенденции развития Никольской мануфактуры свидетельствуют о формировании важнейших элементов современного менеджерского капитализма.



## Организационная структура Товарищества Никольской мануфактуры, начало XX в.



\* Центральная электрическая станция;  
 \*\* Ткачко-отделочная фабрика;

\*\*\* Бумагопрядильная фабрика;  
 \*\*\*\* Отдельно-красильное заведение.

- <sup>1</sup> Двадцатипятилетие Товарищества нефтяного производства «Бр. Нобель». 1879—1904 гг. СПб., 1904. С. 30.
- <sup>2</sup> Шпотов Б.М. Корпорация «Дженерал моторс» и становление американского менеджмента // Вопросы истории. 1996. № 10; он же. К вопросу об основоположниках менеджмента // Проблемы теории и практики управления. 1998. № 3. См. также: Дункан У.Дж. Основополагающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики. Пер. с англ. М., 1996.
- <sup>3</sup> Chandler Alfred D., Jr. The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business. Cambridge, 1977; idem. The Emergence of Managerial Capitalism // Business History Review. 1984. Vol. 58. No. 4.
- <sup>4</sup> Булгаков С.Н. Философия хозяйства. М., 1990. С. 76, 77.
- <sup>5</sup> Файоль А. Общее и промышленное управление. Пер. с франц. М., 1992. С. 6.
- <sup>6</sup> Сведения о промышленных учреждениях Товарищества Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>». К всероссийской выставке 1882 г. М., 1882. С. 4; Центральный исторический архив г. Москвы (далее: ЦИАМ). Ф. 357. Оп. 1. Д. 12. Л. 1, 2.
- <sup>7</sup> ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 56. об.
- <sup>8</sup> Там же. Л. 4—5; Ф. 357. Оп. 1. Д. 12. Л. 1—2.
- <sup>9</sup> Устав Товарищества Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>». Б.м., б.г. ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 82. Л. 1.
- <sup>10</sup> Отдел рукописей Российской государственной библиотеки. Ф. 332.41.14. Л. 19.
- <sup>11</sup> ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 87. Л. 12, 19; Д. 82. Л. 1.
- <sup>12</sup> Там же. Ф. 357. Оп. 1. Д. 13. Л. 93 об.—94, 94 об.—95; Ф. 342. Оп. 1. Д. 97. Л. 59, 96, 97, 107, 111, 114.
- <sup>13</sup> Там же. Ф. 342. Оп. 1. Д. 86. Л. 10 об., 16.
- <sup>14</sup> Там же. Л. 1 об.
- <sup>15</sup> Там же. Л. 38 об., 39, 39 об.
- <sup>16</sup> Керов В.В. «Дело» Т.С.Морозова: этико-конфессиональные аспекты формирования предпринимательского менталитета // Доклады научно-практической конференции «Предприниматели и рабочие: их взаимоотношения. Вторая половина XIX—начало XX веков». (Вторые Морозовские чтения). Ногинск—Богородск, 1996.
- <sup>17</sup> Файоль А. Указ. соч. С. 8.
- <sup>18</sup> ЦИАМ. Ф. 357. Оп. 1. Д. 9. Л. 14 об., 15 об. См. также: Ф. 342. Оп. 7. Д. 1. Л. 1, 1 об.
- <sup>19</sup> Мануфактура и фабрики торгового дома под фирмою «Савва Морозов с сыновьями». К всероссийской выставке 1870 г. М., 1870. С. 13.
- <sup>20</sup> Йоксимович Ч.М. Мануфактурная промышленность в прошлом и настоящем. М., 1915. Т. 1. С. 7.
- <sup>21</sup> Сведения о промышленных учреждениях (1882). С. 3—15; Товарищество Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>»: Ко всероссийской промышленной и художественной выставке 1896 года в Нижнем Новгороде. М., 1896. С. 7.
- <sup>22</sup> Файоль А. Указ. соч. С. 9.
- <sup>23</sup> Chandler A. The Visible Hand. P. 67, 72.

- 24 Ibid. P. 287, 288; idem. *The Emergence of Managerial Capitalism*. P. 475, 478, 479.
- 25 Мануфактура и фабрики торгового дома (1870). С. 18; Сведения о промышленных учреждениях (1882). С. 11—15; Товарищество Никольской мануфактуры (1896). С. 10, 11, 14.
- 26 ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 186. Л. 5—11; Оп. 2. Д. 75. Л. 62 об.
- 27 Лаверычев В.Я. Крупная буржуазия в пореформенной России. 1861—1900. М., 1974. С. 201; Куприянова Л.В. Морозовы и Общество для содействия русской промышленности и торговле // Труды первой научно-практической конференции «Морозовы и их роль в истории России». (Морозовские чтения). Ногинск, 1996. С. 28.
- 28 Собрание узаконений и распоряжений правительства. 1882. Отд. 2. 13 августа. № 74; Куприянова Л.В. Таможенно-промышленный протекционизм и российские предприниматели (40—80-е годы XIX века). М., 1994. С. 112—113. Подробнее о товариществе см.: Лаверычев В.Я. Московские фабриканты и среднеазиатский хлопок // Вестник Моск. ун-та. Серия 9. История. 1970. № 1. С. 56—57.
- 29 Государственный архив Российской Федерации. Ф. 1463. Оп. 2. Д. 533. Л. 2, 3.
- 30 Куприянова Л.В. Морозовы и Общество. С. 29.
- 31 Там же; подсчитано по: Сведения о промышленных учреждениях (1882). С. 16; Товарищество Никольской мануфактуры (1896). С.25.
- 32 См.: ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 4. Д. 4; Оп. 3. Д. 385.
- 33 См.: Там же. Ф. 357. Оп. 1. Д. 14. Л. 6 об.; Д. 17. Л. 10 об., 14 об., 41 об. Ф. 342. Оп. 3. Д. 1572. Л. 4 об.
- 34 Там же. Ф. 357. Оп. 1. Д. 18. Л. 48 об.; Ф. 342. Оп. 3. Д. 1572. Л. 16 об.
- 35 Там же. Ф. 357. Оп. 1. Д. 14. Л. 14 об.
- 36 Там же. Д. 17. Л. 46 об., 48 об.
- 37 Chandler A. *The Visible Hand*. P. 9; idem. *The Emergence of Managerial Capitalism*. P. 473.
- 38 ЦИАМ. Ф. 357. Оп. 1. Д. 47. Л. 15.
- 39 Там же. Ф. 342. Оп. 1. Д. 82. Л. 143—143 об., 146—146 об.
- 40 Там же. Оп. 3. Д. 422. Л. 69 об.
- 41 Там же. Л. 90 об.
- 42 Там же. Оп. 4. Д. 278. Л.1—2 об.
- 43 Там же. Л. 7 об., 10 об., 11 об., 12 об.
- 44 Там же. Л. 88 об., 89 об.
- 45 Там же. Л. 15 об., 16 об., 19 об.
- 46 Там же. Оп. 3. Д. 1731. Л. 1 об.—3.
- 47 Там же. Оп. 1. Д. 587. Л. 22 об.
- 48 Там же. Оп. 3. Д. 422. Л. 54 об., 75 об., 80 об., 109 об.
- 49 Там же. Л. 7 об.—9 об.
- 50 Там же. Л. 41 об.—44 об.
- 51 См.: ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 3. Д. 812.
- 52 Там же. Л. 47 об., 54 об., 55 об., 57 об.
- 53 Там же. Л. 55 об., 71 об., 86 об.
- 54 Там же. Л. 32 об., 60 об.
- 55 Там же. Л. 99 об., 100 об.
- 56 Там же. Оп. 1. Д. 87. Л. 114, 166.
- 57 Файоль А. Указ. соч. С. 21—22.
- 58 Морозова Т.П., Поткина И.В. Савва Морозов. М., 1998. С. 185.

- <sup>59</sup> ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 4. Д. 278. Л. 14, 15, 16; Оп. 1. Д. 587. Л. 20 об., 27 об., 76 об.
- <sup>60</sup> Там же. Оп. 1. Д. 82. Л. 193—194; Д. 587. Л. 21.
- <sup>61</sup> Там же. Д. 86. Л. 80.
- <sup>62</sup> Там же. Д. 251. Л. 29—32; Д. 87. Л. 203 об., 233.
- <sup>63</sup> Там же. Д. 86. Л. 96 об.—97.
- <sup>64</sup> Там же. Ф. 83. Оп. 2. Д. 763. Л. 43, 43 об.
- <sup>65</sup> Там же. Ф. 342. Оп. 1. Д. 82. Л. 215, 221, 221 об.; Д. 251. Л. 36, 38.
- <sup>66</sup> Подсчитано по: ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 87. Л. 232—233.
- <sup>67</sup> Энциклопедический словарь Ф.А.Брокгауза и И.А.Ефрона. СПб., 1897. Т. XXI А. С. 691; Московский университет в воспоминаниях современников (1755—1917). М., 1989. С. 510—511.
- <sup>68</sup> ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 587.
- <sup>69</sup> Там же. Д. 724. Л. 13—14.
- <sup>70</sup> См.: Chandler A. Integration and Diversification as Business Strategies. An Historical Analysis // Business and Economic History. Second Series. 1990. Vol. 19.

## **Автомобили Форда в России, русские рабочие у Форда (1909—1919 гг.)**

У компании Форда давние отношения с Россией и россиянами. «Форды» продавались в Российской империи с 1909 г., а эмигранты из нее пополняли ряды тех, кто эти автомобили строил. В 1920-е гг. основатель компании — Генри Форд — стал самым известным и уважаемым в Советском Союзе американцем, и его методы поточного производства широко пропагандировались и изучались. Компания Форда поставила собственные технологии для крупнейшего в Европе автозавода в Нижнем Новгороде, трактора «Фордзон» первыми нашли массовое применение в советской деревне, а несколько сот инженеров, техников и мастеров прошли в компании Форда производственную практику. Фордовское оборудование и автомобили поставлялись в СССР в годы Великой Отечественной войны. Сейчас продукция компании снова поступает в нашу страну.

Как зарождались эти отношения? При недостаточном развитии производства автомобилей в Российской империи поощрялся их ввоз из-за рубежа. Поставки автомашин занимали важное место в импорте американских товаров в годы Первой мировой войны, когда США уже лидировали в автомобилестроении, а торговля России с Германией и ее союзниками прекратилась. Однако об этих поставках известно пока немного. Основательно исследовалась главным образом инвестиционная и кредитно-финансовая деятельность американских компаний в Российской империи<sup>1</sup>. Историки автомобильного транспорта дали ценные, но все же фрагментарные сведения о легковых и грузовых автомобилях из США в дореволюционной России<sup>2</sup>. Лишь недавно был затронут вопрос о положении российских рабочих на заводах Форда, где трудились представители всех континентов планеты<sup>3</sup>.

Согласно официальной американской статистике, отражавшей только стоимость экспорта и импорта, автомобили и их части экспортировались в Россию с 1906 г.<sup>4</sup> Но, как правило, импорт наиболее достоверно и полно учитывает ввозящая страна. В известном статистическом многотомнике «Обзор внешней торговли

---

\* Шпотов Борис Михайлович — доктор исторических наук (Институт всеобщей истории РАН).

России», к которому прежде всего и следует обратиться, приводятся более подробные данные: сумма стоимости, количество и тип иномарок, прошедших через таможи, — большие и малые легковые (в зависимости от числа мест), грузовые («автомобили-платформы») и автошасси («станы автомобилей»). Последний том «Обзора», изданный в 1917 г. в Петрограде, охватывал 1915 г.<sup>5</sup>

Регистрация автомобилей началась с 1901 г., а до этого они учитывались вместе с экипажами и каретами. Поступление американских автомашин зафиксировано уже в 1902—1903 гг. (см. Таблицу 1). Это были малые автомобили, стоившие по 600—800 руб.<sup>6</sup>

Ими могли быть, скорее всего, «Олдсмобили»: к 1904 г. компания «Олдс мотор» имела своих торговых представителей в Англии, Франции, Германии и России. Компания «Бьюик мотор» также экспортировала свою продукцию<sup>7</sup>. Есть сведения, что в 1903 г. на заводе сельскохозяйственных машин «Аксай» в Ростове-на-Дону был начат выпуск автомобилей по образцу «Олдсмобилия», но из деталей собственного изготовления. Производство осталось кустарным — 20 автомашин за два года, после чего дело заглохло. Небольшое количество «Дуксмобилей» — российского варианта «Олдсмобилия» — выпустило акционерское общество «Дукс»<sup>8</sup>.

С 1905 г. в Россию стали поступать большие, полностью отделанные автомашины из США на 4 места и более, стоившие 3—4 тыс. руб. и дороже, а доля малых сокращалась. В 1909 г. начались поставки грузовиков и автошасси, причем в 1915 г. их количество превысило количество легковых автомобилей, что, несомненно, объяснялось потребностями военного времени.

В 1901—1915 гг. автомобили ввозились в Россию из Германии, Франции, Англии, США, Италии, Австро-Венгрии, Бельгии, Голландии, Дании, Румынии, Швейцарии, Швеции, Турции, Персии и др. Однако в значительных масштабах собственное автомобильное производство развивалось тогда в первых пяти странах, которые и были их главными экспортерами. Например, в Вене в начале 1910-х гг. продавались итальянские «Фиаты» и германские «Опели», в Лондоне — продукция фирм «Бенц», «Фиат», «Рено», в Париже — автомашины британской компании «Остин», и т.д. Зарубежные филиалы этих фирм, как сообщал известный коммерческий справочник, также имели или могли установить торговые связи с Россией<sup>9</sup>. Поэтому поставки автомобилей из той или иной страны не всегда говорят о том, что они были в ней и построены. Только в США доминировали машины собственного производства.

Импорт американских автомобилей в Россию стал стремительно возрастать в годы Первой мировой войны. До ее начала основным поставщиком была Германия. Но уже в 1915 г. ввоз из США составил более половины иномарок, а объем их поставок

из Англии и Франции, значительно уступавший довоенному германскому, стал уступать американскому.

Таблица 1

**Количество автомобилей всех видов, ввезенных в Россию из основных стран-экспортеров, 1901—1915 г.**

Годы	Всего ввезено	Германия	Велико-британия	Франция	Италия	США	% ввоза из США
1901	40	10	1	24	—	—	—
1902	37	17	7	8	—	1	2,7
1903	71	39	2	16	1	5	7,0
1904	115	55	10	24	—	21	18,3
1905	128	38	18	15	—	26*	20,3*
1906	245	108	22	69	5	23	9,4
1907	563	286	43	174	15	6	1,0
1908	879	569	66	88	16	15	1,7
1909	1039	596	86	203	20	47	4,5
1910	1844	1247	118	308	20	49	2,6
1911	2730	2018	172	288	29	51	1,9
1912	3450	2564	210	187	2	143	4,1
1913	5416	4308	431	280	6	206	3,8
1914	4590	2593	442	158	30	506	11,0
1915	5063	74	1663	397	50	2703	53,4

\* В 1905 г. только один автомобиль указан как доставленный из США, а остальные 25 — «из непоименованных стран Америки», но, по-видимому, все или почти все были сделаны в Соединенных Штатах.

Источник: Обзор внешней торговли России по европейской и азиатской границе, 1901. СПб., 1903. С. 320—323; там же. 1902. СПб., 1904. С. 320—323; там же. 1903. СПб., 1905. С. 320—323; там же. 1904. СПб., 1906. С. 322—325; там же. 1905. СПб., 1907. С. 324—327; там же. 1906. СПб., 1908. С. 408—411; там же. 1907. СПб., 1909. С. 408—411; там же. 1908. СПб., 1910. С. 408—411; там же. 1909. Ч. 1. СПб., 1911. С. 398—401; Там же. 1910. Ч. 1. СПб., 1912. С. 398—401; там же. 1911. Ч. 1. СПб., 1912. С. 398—401; там же. 1912. СПб., 1913. С. 400—403; там же. 1913. Пг., 1914. С. 404—407; там же. 1914. Пг., 1915. С. 404—407; там же. 1915. Ч. 1. Пг., 1917. С. 404—407.

Основываясь на опубликованных данных ЦСУ РСФСР, истории автомобильного транспорта приводят недостающие цифры ввоза автомобилей в 1916 и 1917 гг., но это только общий итог, без разбивки по странам. В 1916 г. в Россию было ввезено в общей сложности 7180, а в 1917 — 8158 иномарок<sup>10</sup>. По данным Русско-Американской торговой палаты, в 1916 г. в импорте автомобилей из США Россия занимала третье место после Англии и Франции. В Россию было отправлено 5177 американских машин<sup>11</sup>, что составило 72% их суммарного ввоза.

Русский коммерческий справочник 1913 г. дает сведения о 55 американских компаниях, которые поставляли или могли поставлять автомобили в Россию<sup>12</sup>.

Они находились в крупнейших городах США, включая Детройт, Кливленд, Лос-Анджелес, Новый Орлеан, Нью-Йорк, Сан-Франциско, Цинциннати, Чикаго. Среди них — известные фирмы «Кадиллак», «Олдс», «Максвелл-Бриско», а большинство остальных являлись мелкими предприятиями, которые в дальнейшем прекратили свое существование или были поглощены другими фирмами.

Компания Форда, ставшая после 1910 г. крупнейшим производителем автомобилей в США, почему-то не вошла в этот список, хотя, по сообщениям издававшегося компанией журнала «Ford Times», ее сбытовые конторы уже в 1908 г. имелись в Одессе, Варшаве, Москве, Петербурге, Риге и Гельсингфорсе, а каталоги Форда на русском языке готовились к печати<sup>13</sup>. Впрочем, с уверенностью говорить о регулярных поставках «Фордов» в Российскую империю, на наш взгляд, можно с 1909 г., когда развернулся массовый выпуск знаменитой модели «Т» и в русской печати появились рекламные объявления о ее продаже.

Первым упоминанием о продаже «Фордов» в справочнике «Весь Петербург» стало объявление товарищества «Политехник»<sup>14</sup>. В 1909 г. появилось и сообщение об открытии в Санкт-Петербурге постоянных торговых представительств компании Форда — «главного для всей России» и регионального «для Санкт-Петербургского района и Прибалтийского края»<sup>15</sup>. Главным представителем стал американец М.С.Фриде (M.S.Friede), занимавшийся сбытом в России товаров из США<sup>16</sup>. Его контора располагалась тогда на ул. Морской, д. 15, а региональное представительство осуществлялось через фирму «Д.Гандельман, Лауранс и Компания» на ул. Большой Конюшенной, д. 9.

В 1912 г. «главная контора, магазин и склад частей для всей России» в Петербурге переехали на ул. Итальянскую, д. 27, а московское представительство разместилось в Петровских линиях (гостиница «Россия»). В 1912—1913 гг. журнал «Ford Times» поместил фотографии этих магазинов в Петербурге, Москве и Одессе (в Одессе вместе с «фордами» продавались также грузовики компании «Уайт мотор»)<sup>17</sup>. В 1917 г. петроградский адрес М.С.Фриде был ул. Итальянская, д. 35, а московский — гостиница «Метрополь». Торговая фирма Фриде открыла отделение в Нижнем Новгороде и имела филиалы и агентов во всех важнейших городах России<sup>18</sup>.

Лейтмотив рекламных объявлений компании Форда в России — «наивысшее качество за наименьшую цену» — соответствовал рекламе фордовских автомобилей в США («high priced quality in a low priced car»)<sup>19</sup>. Специально для России подчеркивалась их незаменимость на самых плохих дорогах. В 1909 г. «Форды» стоили от 2750 руб. (4—5-местный «фаэтон») до 3550 руб. за 5—6-местный



«de Luxe». Рекламные объявления в журналах сопровождались заметками о Генри Форде, создавшем автомобиль для среднего класса.

«Цель, которую поставила себе фирма “Форд”, — это доставить потребителям прочную, изящную и в то же время крайне дешевую машину», — говорилось в журнале «Автомобильная жизнь и спорт». «Достигла она эту значительную дешевизну, устремив всю свою энергию и капитал на оборудование фабрики для выработки одного лишь типа шасси в 20 л.с.... Почти все шасси построены из не имеющей себе равной по прочности ванадиевой стали, и имя известного автомобильного специалиста, инженера Генри Форда, одного из самых выдающихся изобретателей на поприще автомобильной техники, есть лучшая рекомендация для этих автомобилей... Дешевизна названных автомобилей сделает их достоянием широкой публики, которая до сих пор могла смотреть на них лишь как на предмет роскоши, далеко не соответствующей ресурсам многих; теперь, с открытием упомянутого склада, мы несомненно увидим едущими в элегантных автомобилях Форда много таких, которые раньше не смели мечтать о таком удобстве.

Автомобиль “Форд” будет приветствован не только врачом, юристом и вообще занятым человеком, нуждающимся в быстрой передвижения, но и спортсменом, которому предоставлена возможность при небольшой первоначальной затрате иметь прочный надежный 20-сильный автомобиль, могущий идти со скоростью в 60 верст в час»<sup>20</sup>.

Другое объявление гласило: «Автомобили “Форд” в России в такой же степени не нуждаются в рекламе, как в Америке или в других частях света. Свыше 1500000 довольных владельцев автомобилей “Форд”, являющихся представителями свыше 10000000 человек, пользующихся этими автомобилями, — реклама, лучшая, чем все возможные объявления, взятые вместе. С каждым сезоном качество автомобилей “Форд” возрастает — цены на автомобили “Форд” понижаются. Автомобили “Форд” уже больше не роскошь, а предмет необходимости в каждой семье среднего достатка»<sup>21</sup>.

М.С.Фриде отмечал, что этот автомобиль стал популярен прежде всего у высшей российской аристократии, и «Ford Times» опубликовал в 1911 г. список титулованных владельцев. Среди них — великий князь Андрей Владимирович, князь Лейхтенбергский, графиня М.Е.Клейнмихель, генерал-адъютант свиты его императорского величества князь Барятинский, командир Лейбгусарского полка генерал-майор Воейков, контр-адмиралы С.М.Абаза и Н.Н.Чагин (командир императорской яхты «Штандарт»), депутаты Государственной думы князь М.В.Волконский,

Г.Н.Беляев и В.П.Комсин. Через два года «Форды» имелись у двух великих князей и 19 других титулованных особ. Председатель Думы князь Волконский обзавелся тремя «Фордами» и сам управлял ими<sup>22</sup>.

В мае 1912 г. «Форд» удостоился одобрения самого императора Николая II. Военное министерство устроило автопробег в 2930 верст (примерно 1954 американских мили) по маршруту Петербург — Псков — Вильно — Ковно — Гродно — Минск — Смоленск — Москва — Петербург. В пробеге участвовали 38 автомобилей из Европы, включая марки «Мерседес», «Бенц», «Шарон», «Нэпир» и др., пять американских автомобилей «Уайт» и два «Форда» — прогулочный (touring car) и автофургон (delivery car), который вез полный запас бензина и масла для всех участников пробега.

Прогулочный «Форд» не получил за время пробега ни одного замечания (в каждом автомобиле, помимо водителя, ехал инспектирующий офицер), тогда как более тяжелые машины показали гораздо худший результат на плохих дорогах. Как подчеркнул Фриде, все сомнения относительно ходовых качеств «Форда» рассеялись, и император, выслушав рапорт военного министра, лично осмотрел автомобиль и рекомендовал использовать его в армии<sup>23</sup>.

Осенью 1913 г. «Форд» выиграл гонки по сильно пересеченной местности — на этот раз под Москвой, за Серпуховской заставой. Об этом новом успехе «Форда», свидетелями которого стали чины военного ведомства и члены Московского автомобильного клуба, М.С.Фриде не преминул сообщить читателям «Ford Times»<sup>24</sup>.

По его сообщениям, «Форд» стал самой популярной машиной во всей Российской империи — «от Санкт-Петербурга до Черного моря и от Варшавы до Владивостока». Во Владивостоке 90% автомобилей — фордовского производства. На улицах Москвы, Одессы и Петербурга «полно “Фордов”» («The streets of Moscow, Odessa and St. Petersburg are alive with Fords»). Это самый популярный автомобиль в черноземных районах России. Двадцать «Фордов» используются на строительстве Амурской железной дороги, а на нефтяных промыслах Баку нет никаких других автомобилей, кроме «Фордов». «Множество полков трехмиллионной армии имеют “Форды”... На недавних маневрах близ Петергофа генералов императорского штаба перевозили с места на место в восьми “Фордах”».

Слово «автомобиль», подводил итог Фриде, «ассоциируется у рядового русского (average Russian) с небольшой изящной машиной, которая пробивается через глубокий снег, погружаясь в него до самых осей, без усилий скользит по холмам, быстро покрывает громадные расстояния по самым непроходимым доро-

гам. Рядовые русские... причисляют себя к сообществу «Фордистов», как их называют в России. Это еще одно звено в замечательной связи доверия (great chain of confidence), установившейся между американским производителем и российским рынком». В качестве иллюстрации Фриде прислал фотографию «Форда», преодолевающего грязь и ухабы на дороге украинского села в Киевской губернии. Его обступили крестьяне, которые «из-за ужасных дорог» раньше никогда не видели автомобиля. По мнению редакции «Ford Times», Фриде «ни на йоту не преувеличивает ситуацию» с фордовскими автомобилями в России. «Он, скорее, описывает ее с излишней скромностью»<sup>25</sup>.

На основании этих сообщений авторитетные американские исследователи пришли к выводу о «феноменальном прогрессе» сбыта фордовских автомобилей в царской России, которая по их импорту была на втором месте после Франции<sup>26</sup>.

Но, несмотря на радужные надежды и энтузиазм Фриде, «Форды» не стали самой распространенной в России автомашиной. Его заверения в том, что уже в 1912 г. они составляли четвертую часть всех автомобилей, имевшихся тогда в Российской империи, — примерно 1500 из 6000, а в 1913 г. — третью часть<sup>27</sup>, не подтверждаются российской статистикой.

За вычетом незначительного зарегистрированного вывоза автомобилей за пределы России, а также небольшого отечественного производства, к концу 1912 г. в нее было ввезено 10917 машин, причем из США, т.е. не только от Форда, но и от других американских фирм, — не более 387. Правда, часть «Фордов» могла поставляться на российский рынок не прямо из Америки, а через Францию, откуда они распределялись по странам континентальной Европы, включая Россию, или через другие страны (в Англию их поставляли в разобранном виде и собирали на заводе в Манчестере почти исключительно для британского внутреннего рынка), но даже с учетом этого обстоятельства цифра в 1500 «Фордов» представляется явно завышенной (см. Таблицу 1).

По сообщению «Ford Times», экспорт «Фордов» в Европу за 1910 и 1911 гг. насчитывал 3678 автомобилей, а в 1912 г. планировалось 7500, из которых только на долю Великобритании приходилось 3500. Помимо Канады, Англии, Франции и Австралии, где размещались основные зарубежные распределительные центры компании, экспорт осуществлялся и во многие другие страны, в том числе Азии и Латинской Америки. В 1910—1911 гг. поставки туда не превысили 1 тыс. автомобилей, а на 1912 г. предполагались в 2—2,5 тыс.<sup>28</sup> Едва ли ввоз «Фордов» в Россию мог составлять львиную долю этих поставок и превышать их экспорт, например, в Китай, Индию, Японию или Аргентину.

Для крупных специализированных поставок должны были быть какие-то особые основания — например, госзаказы или повышенный спрос частных покупателей, но до Первой мировой войны таким спросом в России пользовалась, как известно, продукция европейских фирм, прежде всего германских и французских.

Так, в опубликованном в «Ежегоднике автомобилиста» поименном списке владельцев частных автомашин в Москве на 1 августа 1913 г. нам удалось разыскать владельцев «Фордов», но их оказалось немного. Во всем городе зарегистрировалось 2116 автомобилистов, из которых двое — Б.Л.Зенгер и Л.О.Дранков — имели «Форды». Самих же «Фордов» числилось в городе семь (первый появился в 1910 г.), и кроме них — два «Олдсмобилля», два «Виллис-Оверленда», один «Кадиллак» и один «Бьюик». В общей сложности в Москве насчитывалось 22 автомобиля американского производства из зарегистрированных 1283<sup>29</sup>. На первом месте были французские (527) и немецкие машины (438), причем наибольшей популярностью пользовались «Мерседесы» (112)<sup>30</sup>.

В переписи автомобилей от 1 июля 1917 г. значится больше всего американских машин — «Уайт» (2591 грузовик) и «Паккард» (296 легковых и 1871 грузовик). По легковым первенство держали немецкая фирма «Бенц» (326) и американская «Пирс-Эрроу» (315). «Форды» занимали одно из последних мест — 65 легковых и ни одного грузового автомобиля. Публикации этой переписи не дополнены никакими научными комментариями<sup>31</sup>, степень ее полноты не ясна, и сведения о «Фордах» кажутся даже преуменьшенными. В целом же едва ли можно сомневаться в том, что в 1917 г. среди автомобилей американского производства первенство в России принадлежало не «Фордам». Причин тому, как мы полагаем, было несколько.

Перед Первой мировой войной автомобили из США вообще занимали четвертое или пятое место на русском рынке. В годы войны основным заказчиком автотранспорта стало военное ведомство, которому требовались не только легковые, но и грузовые, санитарные, бронированные и другие специальные машины. Предпочтение отдавалось достаточно мощным и тяжелым автомобилям, и в конце 1915 г. Главное военно-техническое управление ввело типовые требования, которым должны были отвечать легковые и грузовые машины, используемые для нужд армии. В 1917 г. «наилучшим для условий работ русской армии» был признан 1,5-тонный итальянский грузовик «Фиат», к сборке которого готовился приступить завод «АМО»<sup>32</sup>.

«Форд» не отвечал этим требованиям, в частности, из-за малой мощности двигателя (20 л. с.), хотя и обладал высокой проходимостью из-за малого веса. Универсальное шасси позволяло приспособить «Форды», например, для санитарной службы<sup>33</sup>. Впрочем, военное ведомство заключало контракты со многими зарубежными фирмами и интересовалось автомобилями различных марок. В сентябре 1912 г. оно организовало соревнование грузовиков, в котором участвовали американские «Уайты»<sup>34</sup>, и торговый дом Фриде продавал их наряду с «Фордами».

Продажу «Фордов», вероятно, осуществлял только (или преимущественно) торговый дом Фриде, имевший филиалы в нескольких крупных городах. Детали и части этого автомобиля изготовлялись в США из ванадиевой и других специальных сталей с величайшей точностью и на самых совершенных станках, что сильно затрудняло их кустарное изготовление и подгонку при ремонте. Своим успехом в США и ряде других стран «Форд» был обязан развитой дилерской сети, куда поступали все запасные части в нужном количестве. Менеджеры компании контролировали наличие на складах дилеров запасных частей, дефицит которых, как известно, является главным препятствием эксплуатации автомобиля.

Что касается гражданского населения, то предназначенные для среднего класса «Форды» стали массовой, общедоступной автомашиной только в Соединенных Штатах. Неказистая, но выносливая «жестяная Лиззи», как прозвали ее в Америке, была в полном смысле слова не роскошью, а средством передвижения. Популярность же ее у высшей российской аристократии, которая могла позволить себе гораздо более дорогие покупки, явилась, на наш взгляд, данью моде на американскую новинку. Расчет М.С.Фриде на то, что покупка «Фордов» князьями и высшими сановниками империи явится хорошей рекламой и подаст пример населению со средними доходами, оказался ошибочным. Для небольшой части аристократии прогулки на «Фордах» явились, по-видимому, своеобразным спортом и стремлением выделиться среди обладателей европейских машин, которых было гораздо больше.

Если реклама фордовских автомобилей (базовая модель «Т» образца 1908 г.) с неизменным 4-цилиндровым двигателем средней мощности делала упор на невысокие цены, легкость, прочность и выносливость, то другие компании старались привлечь внимание русского покупателя более дорогими, но и более элегантными и мощными машинами с 6-, 8- и 12-цилиндровыми двигателями.

К ним, например, относились 40—70-сильные машины компании «National Motor Vehicle» из штата Индиана, 8-цилиндровые

«Олдсмобили» и др.<sup>35</sup> Генеральное представительство «National Motor» находилось в Петрограде на ул. Торговой, д. 13. Компания «Олдс» сделала своим генеральным представителем торговый дом «Гейнц и Ташейт» на 10-й линии Васильевского острова, д. 1, а в Москве — на Малой Лубянке, д. 16. Интенсивную рекламную кампанию развернула компания «Виллис-Оверленд», представители которой к 1917 г. имелись в Петрограде, Москве и Баку. В 1912 г. об «Оверлендах» — «первосортных автомобилях по недорогой цене» — говорилось как о «сенсации в американской промышленности»<sup>36</sup>.

На автомобильных выставках в Петербурге и Москве «Форды» не получали призов. Они экспонировались на третьей международной автомобильной выставке 1910 г. в Петербурге, однако «гвоздем программы» стали 100-сильные «Опель» и «Изотта-Фраскини». В 1912 г. на международной выставке в Москве Большую золотую медаль получил «Опель». На четвертой петербургской международной выставке в 1913 г. были представлены шесть американских компаний, но Германия показала продукцию 27, а Франция — 21 фирмы<sup>37</sup>. Реклама европейских автомобилей также подчеркивала их пригодность для российских дорог. В США «Форд» успешно конкурировал с другими автомобилями прежде всего благодаря своим низким ценам, а в далекой России он был лишен этого важного преимущества, уступая машинам других марок в комфорте, элегантности и мощности.

В 1917 г. уже десятки фирм США предлагали российскому потребителю легковые и грузовые автомашины, грузовики для сельскохозяйственных работ, товарных складов и мастерских, всевозможные автопринадлежности, детали и части, включая шины, аккумуляторы и др. Некоторые торговые компании, имевшие отделения в России, продавали автомобили наряду с другой механической продукцией — мотоциклами, моторными лодками, тракторами, переносными гаражами из гальванизированной стали и даже аэропланами. М.С.Фриде также расширил ассортимент продаж автомобилей и авточастей, включив в него шины и обода «Firestone Tire and Rubber Company». Корпорация «Студебекер», компании «Паккард», «Виллис-Оверленд» и ряд других поставляли грузовики и автомобильные принадлежности. В числе поставщиков автомобильного оборудования были и такие крупные компании, как «Дженерал Электрик», «Вестингауз», «Ю.С.Раббер» и др.<sup>38</sup>

Учрежденная в 1915 г. Русско-Американская торговая палата (Russian-American Chamber of Commerce) выступала координатором торгового и научно-технического сотрудничества заинтересованных лиц и организаций в обеих странах. На страницах ее «Вестника» регулярно публиковалась информация, относившаяся

к заказам и поставкам американских автомобилей и запасных частей. Эксперты и специалисты Общества сближения между Россией и Америкой (Society for Promoting Mutual Friendly Relations between Russia and America), изучавшие возможности применения в России американского капитала и техники, называли автомобили в числе важнейших статей будущего импорта из США<sup>39</sup>. В Соединенных Штатах были энтузиасты автомобилизации России, которые предсказывали большое будущее развитию в ней не только легкового, но и грузового автотранспорта, а также строительству дорог<sup>40</sup>.

В годы Первой мировой войны началось активное изучение американских технических и коммерческих предложений непосредственно в США. Так, Русско-Американская техническая контора Б.В.Константинова в Нью-Йорке (B.V.Constantinov. Russian-American Engineering Supply Company. 29 Broadway, New York, U. S. America) выполняла «всякие технические, промышленные и торговые поручения» и разрабатывала, с помощью американских специалистов, проекты оборудования фабрик и заводов. «Не будучи связанной ни с одним заводом, контора берет на себя размещение в Америке заказов среди лучших американских фирм, надзор за исполнением заказов, техническую приемку и отправку в Россию». Среди поставок — станки, двигатели (включая авиационные), инструменты и приборы, оборудование для всех отраслей промышленности и железнодорожного хозяйства, легковые и грузовые автомобили. Русско-Американская промышленная компания (Russian-American Industrial Company, 95 William Street, New York, U.S.A.) выполняла проекты, сметы и подряды в области поставок оборудования заводов, фабрик и мастерских, а также легковых, грузовых, пожарных машин и тракторов<sup>41</sup>. Компания Форда и ее продукция не выделялись в этом потоке коммерческой информации.

Тем не менее в 1914—1917 гг. зародился интерес российской технической интеллигенции к фордовским методам производства и приемам бизнеса. О них, в частности, писал побывавший несколько раз в США товарищ председателя «Общества сближения между Россией и Америкой» инженер Н.А.Бородин. В своей известной книге «Северо-Американские Соединенные Штаты и Россия» он привел обширную выдержку из «Русских Ведомостей» за январь 1914 г., в которой говорилось о необычайном виде благотворительности, примененном Генри Фордом, — «благотворительности в области улучшения социальных отношений»<sup>42</sup>. Введение Фордом в начале 1914 г. высокой оплаты труда рабочих — 5 долл. в день — расценивалось и как характерный для американцев эксцентричный прием, бьющий на рекламу, и как дальновидный поступок предпринимателя, озабоченного не просто

примирением капитала и труда, но и формированием долговременного сотрудничества всех участников производства.

Научно-технические журналы поместили несколько статей и заметок о Генри Форде и совершенном им перевороте в автомобилестроении, который заключался в невиданном удешевлении производства благодаря его рациональной организации, экономии времени, устранении «всех излишних действий и передвижений».

Наряду с «замечательной организацией» автозавода Форда, которая заслуживала «серьезного внимания», говорилось и о своеобразии его личности. «Быстрое обогащение ни в чем, однако, не изменило интеллектуальной стороны Форда; он, как, впрочем, и большинство других американских богачей, остался таким же, каким был, с тем же маленьким запасом знаний, приобретенных в начальной скромной школе. Музыка, искусство, литература, история, науки — все это ему чуждо, по своему умственному складу он такой же рабочий, каким был, с простым взглядом на жизнь и общество, с любовью к скромным труженикам, рабочим, которым он своей организацией по своей собственной инициативе удвоил заработок, сократив количество работы. Он твердо верит в то, что считает правдой или справедливым, и эта именно его прямолинейная простая уверенность может служить объяснением той странной экспедиции для проповеди мира, которую он предпринял»<sup>43</sup>. (Речь идет о финансировании Фордом поездки американских пацифистов в Европу во время Первой мировой войны.)

В годы Первой мировой войны и в компании Форда усилился интерес к России. Под влиянием отчетов Фриде и наблюдений о сбыте «Фордов» в Европе некоторые менеджеры компании в 1916 г. стали считать российский рынок весьма перспективным. Управляющий нью-йоркским отделением компании Г.Плантифф сообщил личному секретарю Генри Форда Э.Либолду, что если построить в этой стране автозаводы, то через десять лет «мы сможем делать там почти такой же бизнес, как сейчас в Америке»<sup>44</sup>.

Инженер-механик Н.С.Лавров побывал в 1916 г. в США<sup>45</sup> и установил отношения с «Форд мотор компани», о чем говорит документ, сохранившийся в обширном собрании личных бумаг Генри Форда. Это машинописная копия на английском языке письма Н.С.Лаврова — без указания адресата и даты, выполненная, по-видимому, для самого Генри (оригинал письма и сопроводительная записка в деле отсутствуют)<sup>46</sup>.

Как сообщается в документе, Лавров писал статьи и читал публичные лекции о принципах Форда, которые производили «сильное впечатление» («great effect») не только в Петрограде, но



и во всей России. Слушателей интересовали вопросы массового производства, его технология, управление и рабочая сила. Компания Форда, говорится далее, обратилась к Лаврову с просьбой организовать показ кинофильмов на эту тему, но до сих пор не прислала ни одного. (Впоследствии Лавров писал в одной из своих книг, посвященных фордовскому производству, что после возвращения из США в конце 1916 г. и до 1926 г. он прочитал около 1500 публичных лекций, сопровождая их показами кинофильмов, иллюстрирующих процесс<sup>47</sup>.)

Что касается идеи строительства в России фордовского автозавода, о которой Лавров узнал от одного из менеджеров компании, то, по мнению русского инженера, необходимо вначале решить, будет ли Форд только ввозить автомашины или производить их. Лавров предложил начать с поставки готовых частей и их сборки на месте. «Прошу вас обратить внимание на громадную территорию России, которая в будущем может стать вторыми Соединенными Штатами» («I ask you to call the attention of Ford Motor Company to the great extension of territory in Russia, which may be will become the future U.S.A.»). Он расточал похвалы Генри Форду: «Все идеи г-на Форда замечательны (great) и нужны человечеству... как свет и воздух. Я убежден, что они раскрепостят людей».

К изложению письма Лаврова было приложено переведенное на английский язык расписание цикла его лекций в Петрограде в конце февраля 1917 г. Вторник, 21 февраля — «Методы промышленной обработки металлов»; четверг, 23 февраля — «Массовое производство автомобилей в Америке»; воскресенье, 26 февраля — «Условия труда и обучение рабочих на заводе Генри Форда»; вторник, 28 февраля — «Положение дел в компании Форда»<sup>48</sup>. Неизвестно, состоялись ли они: расписание лекций совпало с событиями Февральской революции. Впоследствии Н.С.Лавров стал одним из главных пропагандистов «системы Форда» и автором предисловия к советскому изданию его всемирно известной книги «My Life and Work», которая вышла со многими сокращениями, но под броским названием «Моя жизнь, мои достижения» (Л., 1924) и выдержала более десяти переизданий.

Из русских, посетивших Детройт и, возможно, повидавших фордовское производство (завод располагался рядом с Детройтом — в Хайленд-Парке), журнал «Ford Times» в 1913 г. назвал начальника Автомобильного отдела Военного министерства полковника С.Дедулина и «юриста из петербургской полиции» С.Яроцкого, прибывших туда в сопровождении Фриде. Яроцкий похвалил простой и удобный способ парковки автомашин на улицах Детройта и собирался ввести его в Петербурге<sup>49</sup>.

Но, пожалуй, самым любопытным и произошедшим при весьма загадочных обстоятельствах было соглашение компании Форда с одним из крупнейших русских предпринимателей — Прокопием Петровичем Батолиным, входившим в «тройку» руководителей и владельцев знаменитого торгово-финансово-промышленного концерна «Иван Стахеев и К<sup>о</sup>», или, как его иногда называли в литературе, концерна А.И.Путилова—И.И.Стахеева—П.П.Батолина. Наивысший размах его деятельности пришелся на 1917 г.

В истории данной компании, решение о национализации которой было принято советской властью в июне 1918 г., на этой дате поставлена точка<sup>50</sup>, но 14 марта 1919 г. П.П.Батолин подписал с Эдселом Фордом (сыном Генри), тогда президентом «Форд мотор компани», договор о закупках автомобилей для продажи их в России. В фордовском архиве имеется копия текста договора с дополнениями, согласованными 19 марта<sup>51</sup>. Батолин назван в документе «единым управляющим» («sole executive») компании Ивана Стахеева. О заключении этого договора кратко упоминается в американской литературе<sup>52</sup>, но для российских историков он представляет, по понятным причинам, особый интерес.

На документе указан петроградский адрес компании Стахеева — Невский проспект, д. 41. Быть может, она еще сохраняла контору по этому адресу, но главное, несомненно, заключалось в том, что Батолин не считал свое дело проигранным, а компанию ликвидированной, поскольку ее структуры и связанные с ней люди оставались в Сибири, на Дальнем Востоке и в Средней Азии, а весной 1919 г. падение советской власти казалось более чем вероятным.

Фирма Стахеева должна была закупить в течение двух лет 400 легковых «Фордов», запасные части к ним, а также оборудование и инструменты для ремонта автомобилей, чтобы организовать их продажу в Европейской России, Сибири и Средней Азии. Она становилась полномочным представителем «Форд мотор компани» на всей указанной территории и получала исключительные права на ведение дел, связанных с продажей или *производством* (выделено нами. — Б. III.) там этих машин. В контракте не содержалось никаких политических ограничений на реализацию «Фордов» — либо белым, либо красным.

Контракт заключался на следующих условиях: 25% стоимости закупок оплачивалось при отгрузке автомобилей в атлантических или тихоокеанских портах США, следующие 25% — по прибытии груза в порт назначения, а остальная сумма — в течение 90 дней после разгрузки. Три четверти суммы разрешалось вносить в английских фунтах стерлингов, а максимальный размер комиссионных устанавливался в 20%. Стороны договорились не нести от-

ветственности за потери, подлежащие страхованию, — при перевозке по морю, от пожара и т.п., но делить убытки пополам в случае конфискации, порчи или уничтожения груза «из-за революционных актов или других беспорядков, проистекающих вследствие неустойчивости власти и социалистических настроений (socialistic tendencies) русского народа».

Компания Стахеева обязывалась продавать или производить только автомобили компании «Форд», а последняя — прислать квалифицированного механика для ремонта и обслуживания автомобилей. Кроме того, русская фирма получала право продавать автомобили по цене, ниже оговоренной в контракте, и заказывать их в удобное для нее время и в том количестве, которое сама сочтет нужным.

Переговоры заняли всего пять дней, и, видимо, их условия были выработаны заранее. Эдсел Форд отозвался о П.П.Батолине как о «чрезвычайно интересном человеке (extremely interesting man), который сможет представлять нашу компанию надлежащим образом». Условия сделки, писал Форд-младший менеджеру по зарубежным поставкам, отличаются от обычных торговых контрактов, но ситуация в России очень сложна, и потому Батолину даны широкие полномочия<sup>53</sup>. Форд не афишировал сделку и велел своим подчиненным хранить ее в тайне, чтобы, по всей вероятности, не вступать в сложные объяснения с федеральным правительством, запретившим выдачу лицензий на торговлю с Россией, где произошел большевистский переворот.

Договор заключался «для блага российского народа» («benefiting the people of Russia»), и обе стороны обязались сделать все, чтобы установить постоянные деловые связи Форда в России («to establish permanent business relations with the Russian people»). Во всяком случае, заключая сделку с Фордом, Батолин действовал как независимый русский предприниматель. Одновременно с компанией Форда пытался договориться не признанный властями США уполномоченный РСФСР иммигрант Л.Мартенс, который назвал сделку Форда с Батолиным помехой для выполнения своего задания, поскольку договор на представительство в России уже заключен с «одним из воротил фирмы Стахеев (так в тексте — Б. Ш.) и К<sup>о</sup>»<sup>54</sup>.

Нам не удалось установить, где, когда и через какие каналы завязались отношения компании Стахеева с Фордом, через какие порты США шла отгрузка автомобилей в Россию (пунктом их приемки в договоре назван Нью-Йорк), где находился порт назначения — на Балтике, Черном море или на Дальнем Востоке. Известно лишь, что компания Стахеева приобрела с августа 1919 г. по июль 1920 г. 158 автомашин, и с августа по декабрь 1920 г. — еще 80, но затем закупки прекратились, контракт во-

зобновлен не был, и она осталась должна Форду небольшую сумму в 4851 дол.<sup>55</sup>

На этом завершился досоветский этап поставок «Фордов» в Россию через независимые частные компании. Далее организация закупок автомобилей и тракторов «Фордзон» перешла к советскому правительству, использовавшему подконтрольные коммерческие структуры, такие как Народная торгово-финансовая корпорация, компания Дж. Хаммера и, наконец, Амторг.

Российская империя была в числе стран, не только покупавших фордовскую продукцию, но и ставших источником поступления рабочей силы для ее производства. Многие американские предприниматели, в том числе Генри Форд, охотно нанимали иммигрантов — как перебравшихся на постоянное жительство в США, так и временных работников, приезжавших ради заработка.

К 1917 г. на главном фордовском заводе в США работало 40903 человека 58 национальностей и этнических групп. Около половины из них были гражданами США, включавшими небольшое количество негров и индейцев, остальные — иммигрантами. Среди последних — 7525 поляков, 1954 итальянца, 1819 канадцев, 1750 румын, 1437 евреев, 1360 немцев, 1160 русских и 1159 англичан. Прочие этнонациональные группы насчитывали менее 700 человек<sup>56</sup>.

Установив в январе 1914 г. для своих рабочих самую высокую в американской промышленности минимальную заработную плату — 5 дол. в день, Генри Форд следовал принципам патернализма и стремился привить рабочим и членам их семей — независимо от гражданства, происхождения, состояния здоровья, национальности, цвета кожи и вероисповедания — устойчивые положительные привычки: достижение материального благополучия за счет усердного труда, бережливости, трезвости и рациональной траты денег, приобретение движимой и недвижимой собственности, проживание в хорошем жилище, хорошее поведение в быту. Это стало корпоративными ценностями руководимой им компании.

Форд считал, что качество труда во многом зависит от среды обитания и образа жизни, а повышенная заработная плата, выплачиваемая за счет «раздела прибыли» компании (profit-sharing), делает рабочего участником бизнеса и способствует «классовому миру» в промышленности. В компании сложилась просуществовавшая до начала 1920-х гг. всеобъемлющая система не только производственного обучения, но и воспитания «хорошего рабочего»<sup>57</sup>.

Большинство формальных ограничений на выплату 5 дол. в день (по стажу, возрасту, семейному положению) постепенно снимались, и при отсутствии замечаний к рабочему со стороны администрации и ее социологического отдела, занимавшегося

сбором информации о материальном положении, жилищных условиях, привычках и поведении рабочего за стенами предприятия, подавляющее большинство фордовских рабочих к 1917 г. получали повышенную заработную плату. Кроме того, компания бесплатно помогала рабочим-иммигрантам и их иждивенцам адаптироваться к условиям США (курсы английского языка, консультации по ведению семейного бюджета, деланию покупок и т.п.).

К январю 1917 г., через три года после введения программы «раздела прибыли», социологический отдел компании составил «Educational Statistics» — сводную перепись материального положения рабочих всех этнонациональных групп — и охарактеризовал степень усвоения ими корпоративных ценностей: сбережения в банках, приобретение недвижимости, хорошие жилищные условия, трезвость и хорошее поведение, знание английского языка, получение американского гражданства и др.<sup>58</sup>

Этническая идентификация иммигрантов не всегда совпадала со страной происхождения. Так, русские (Russians) — не одни великороссы, а собирательное наименование русскоговорящих иммигрантов христианского вероисповедания и в основном восточнославянского происхождения, эмигрировавших из Российской империи (далее будем называть их, как в документе, русскими)<sup>59</sup>. Упоминаемые в документах имена некоторых рабочих из России изменены на американский манер, а фамилии характерны для уроженцев западных губерний — например, Сэм Галин, Иван Лемеза, Стефан Почера, Людвик Дудич, Джон Пахвинович, Тод Булава. К выходцам из России несомненно относилась также часть армян, евреев, литовцев, поляков и финнов, но они зарегистрированы как отдельные этнические группы и эмигрировали не только из Российской империи, но и из других государств.

По степени адаптации к американским условиям и материальному положению русские выглядели не хуже других этнонациональных групп (см. Таблицы 2 и 3, где цифрами обозначены основные этнонациональные группы в порядке убывания их численности: 1 — урожденные белые американцы, 2 — поляки, 3 — итальянцы, 4 — канадцы, 5 — румыны, 6 — евреи, 7 — немцы, 8 — русские, 9 — англичане). Материалы «Educational Statistics» свидетельствуют о том, что русские, точнее рабочие славянского происхождения из России, превосходили американских и многих европейских рабочих по размерам денежных сбережений и неплохо выглядели по остальным показателям. Что касается отставания в изучении ими английского языка и получения гражданства США, то, видимо, значительная часть русских не собиралась оставаться в Америке.

**Средние показатели материального благосостояния рабочих компании  
Форда в расчете на одного человека (дол.)**

Показатели	Этнонациональные группы								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Сумма банковских вкладов и денег, вложенных в дома и земельные участки, 12 января 1914 г.	291	186	112	404	123	120	521	119	273
Сумма банковских вкладов и денег, вложенных в дома и земельные участки, 12 января 1917 г.	701	829	633	871	559	488	1227	714	786
Средняя величина банковского вклада, 12 января 1917 г.	202	398	371	226	491	274	364	564	274
Сумма долгов без учета задолженности по закладным и кредитов на покупку недвижимости, 12 января 1917 г.	119	71	84	115	43	100	85	41	81

Источник: Educational Statistics. Home Plant. January 12, 1917 // HFM. Acc. 572. Box 31. fld. 12.20. P. 1—23.

**Процент рабочих компании Форда,  
усвоивших ее корпоративные ценности. 12 января 1917 г.**

Показатели	Этнонациональные группы								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Имели вклады в банках	72	66	68	72	75	72	71	81	79
Являлись домовладельцами и покупали дома	29	40	29	36	19	21	51	21	37
Прожили в хороших условиях	92	82	76	97	76	91	92	84	96
Имели хорошие привычки	85	67	72	90	68	90	79	73	93
Владели английским языком	100	66	78	100	66	99	96	63	100
Стали гражданами США	100	7	9	37	2	27	41	2	20

Источник: Educational Statistics. Home Plant. January 12, 1917 // HFM. Acc. 572. Box 31. fld. 12.20. P. 1—23.

По данным Н.А.Бородина, в 1909 г. в США из Российской империи прибыло 39 тыс. евреев, 38 тыс. поляков, 14,5 тыс. литовцев, 11 тыс. финнов, 9 тыс. русских и около 8 тыс. немцев. Из них в Америке осталось 96% немцев, 91% евреев, 91% финнов, 87% литовцев, 78% поляков и всего 59% русских. Спрос на рус-

ских рабочих был высоким, и в основном там, где требовался тяжелый физический труд — на шахтах, рудниках и т.п.<sup>60</sup> Поэтому компания Форда, где с 1914 г. у всех рабочих был реальный шанс получать высокую заработную плату, выглядела и для них столь привлекательно.

Подобно рабочим из стран Востока, русские стремились накопить побольше денег, тогда как иммигранты из Восточной и Центральной Европы и балканских стран больше ориентировались на приобретение недвижимости. Самые крупные и средние вклады в банках были у мусульман, буддистов и православных рабочих, а самые низкие — у протестантов и католиков<sup>61</sup>.

В одном из сохранившихся списков рабочих, переводивших в 1915—1916 гг. деньги на родину, фигурировали русские, венгры, австрийцы и итальянцы, а пересылаемые суммы варьировались от 330 до 2000 дол. Так, в Россию было отправлено шесть денежных переводов с приписками — «в государственный банк», «отцу», «жене для вклада в банк», «в российский банк для семьи». Переводимые суммы были по тем временам довольно крупными — от 620 до 1000 дол.<sup>62</sup> Фордовский автомобиль стоил дешевле.

Инспекторы (investigators) социологического отдела собирали материал для показательных «историй» отдельных рабочих, материальное положение которых резко улучшилось благодаря трудоустройству у Форда (Human Interests Stories). Среди них были и выходцы из России. Например, русский иммигрант из крестьян по имени Джо (Joe) покончил с нищетой только устроившись на фордовский завод. Обследовав убогую комнату, где Джо ютился с женой и шестью детьми, инспектор исходатайствовал ссуду в 50 дол. для трудолюбивого русского, чтобы оплатить долги, снять коттедж, купить дешевую мебель, кухонную утварь, одежду и мыло<sup>63</sup>.

Характерна и «Простая история Джона Ларри», нашедшего свое счастье «в Стране Свободы и Возможностей». Молодой русский иммигрант John Laggy (Иван Ларин?) после долгих мытарств устроился на заводе Форда, а затем приобрел в кредит участок земли, строительный материал и своими руками (в выходные дни, а также до и после работы) за несколько месяцев построил двухэтажный дом из восьми комнат, где приютил оказавшуюся в бедственном положении семью из России, с которой познакомился. (Глава этой семьи не знал ни английского языка, ни американских законов и обычаев и перебивался случайными заработками.)

Пока дом строился, Ларри и его русские друзья жили во дворе под тентом. Торговец стройматериалами проникся к нему полным доверием и продлил кредит. Затем Ларри женился и купил еще участок, где уже с помощью наемных рабочих построил другой дом — лучше первого, чтобы выгодно продать его и покрыть свои долги. Его бездомный друг также получил работу у

Форда и перебрался со своей семьей в скромное, но отдельное жилище. «Домостроительный бизнес», отмечал инспектор социологического отдела У.Пауэрс, позволил Ларри не только уплатить долги, но и выручить «хорошую сумму наличными», а кроме того, в его полном распоряжении остался первый дом, оцененный вместе с участком в 1800 дол. Инспектор убедился в том, что Ларри и его жена живут в довольстве и у них родилась дочь<sup>64</sup>.

В изданных отдельной брошюрой материалах независимого обследования положения фордовских рабочих, проведенного в ноябре 1914 г. газетой «Detroit Evening News», цитируются анонимные письма в редакцию нескольких рабочих из юго-восточной Европы и двоих русских, начавших изучать английский язык на вечерних курсах, организованных компанией. Они рассыпались в благодарностях «нашему отцу Форду» («our Father Ford»), описывали свои бедствия в России и благословляли Америку, которую один из русских назвал «матерью для всех народов». (Письма были написаны на родных языках и переведены на английский<sup>65</sup>.)

Работая на американских заводах, выходцы из России не оставались равнодушными к поражавшим даже западноевропейских наблюдателей технике и организации массового производства. В 1920-е гг. в США побывало немало советских инженеров и хозяйственников, и все они приезжали из командировок приверженцами американских — особенно фордовских — производственных методов и «массовой автокультуры». Те из них, кто стали крупными хозяйственными руководителями, с неподдельным энтузиазмом и без каких-то идеологических шор доказывали необходимость и возможность в обозримом будущем посадить советских рабочих и крестьян на автомобиль — «как в Америке».

Для этого, считали они, необходимо внедрить и освоить американскую производственную систему, работать в которой мог научиться, судя по американскому опыту, каждый. Руководитель Автотреста М.Л.Сорокин рассказывал об увиденном им на заводе корпорации «Дженерал моторс» «русском мужичке из Могилевской губернии», который выделывал по 60 коленчатых валов в час — скорость, казавшаяся фантастической. То, чему «мужичок от сохи» научился в США, казалось Сорокину столь же достижимым и в СССР<sup>66</sup>. Советское правительство рассматривало вопрос об использовании опыта тех «российских выходцев», которые до революции работали на заводах Форда и других автомобильных и тракторных фирм США и ходатайствовали о возвращении на родину<sup>67</sup>. В начале 1920-х гг. более 120 реэмигрантов трудились на заводе «АМО», а один из них — инженер А.А.Адамс — стал руководителем завода<sup>68</sup>.

Первый этап «знакомства» компании Форда с Россией состоялся до начала 1920-х гг. Уже тогда стали намечаться контуры



будущего сотрудничества — не только в области поставок автомобилей, но и в перспективе строительства в России фордовских предприятий, как в Канаде и Великобритании. Интерес к фордовским методам производства зародился еще до революции, а выходцы из Российской империи, наряду с рабочими из других стран, успешно овладевали технологией массового производства. Расхожее представление о русских как о плохих работниках по сравнению с работниками «цивилизованных наций» (его, в частности, придерживался В.И. Ленин) не отвечало тем качествам, которые они проявили у Форда.

## Примечания

- <sup>1</sup> Калмыков С.В. Американское предпринимательство в России // Бовыкин В.И. и др. Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России: Очерки. М., 1997. С. 243—288. См. там же ссылки на предшествующую литературу по данной теме.
- <sup>2</sup> История автомобильного транспорта в России до 1917 г. / Под ред. А.А.Шевчука и др. М., 1994; Шляхтинский К. Автомобиль в России: История автомобиля. М., 1993; Шугуров Л.М. Автомобили в России и СССР. М., 1993.
- <sup>3</sup> Шпотов Б.М. «Плави́льный котел» Генри Форда: опыт «американизации» рабочих-иммигрантов (1914—1917 гг.) // Политика и культура стран Европы и Америки / Под ред. А.А.Ярыгина. Ч. 2. Йошкар-Ола, 1996. С. 121—140; он же. Адаптация рабочих-иммигрантов к условиям США. По материалам архива компании Форда, 1914—1917 // Информационный бюллетень Ассоциации «История и компьютер». 1998. № 23. С. 144—147.
- <sup>4</sup> Материалы к пересмотру русско-американского торгового договора. Ч. 1—3. СПб., 1912. Ч. 3. С. 26—27.
- <sup>5</sup> Некоторые статистические данные о внешней торговле России за 1916—1917 год (без учета перевоза по азиатской границе) опубликованы в сб.: Труды ЦСУ РСФСР. Т. 7. Статистический сборник за 1913—1917 гг. Вып. 2. М., 1922.
- <sup>6</sup> Обзор внешней торговли России по европейской и азиатской границам, 1902. СПб., 1904. С. 320—323; там же, 1903. СПб., 1905. С. 320—323.
- <sup>7</sup> Wilkins M. The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914. Cambridge (Mass.), 1974. С. 97.
- <sup>8</sup> Шляхтинский К. Указ. соч. С. 74.
- <sup>9</sup> Экспорт и импорт. Главнейшие торгово-промышленные и фабрично-заводские предприятия всего мира, ведущие торговые сношения с Россией. Киев, 1913. Колонки 2—11.
- <sup>10</sup> История автомобильного транспорта... С. 223.
- <sup>11</sup> Вестник Русско-Американской торговой палаты. 1916. № 12. С. 346.
- <sup>12</sup> Экспорт и импорт. Колонки 11—13.
- <sup>13</sup> Ford Times. 1908. July. Vol. 1. № 6. P. 102; 1908. Dec. Vol. 2. № 5. P. 307.
- <sup>14</sup> Весь Петербург на 1909 г. СПб., 1909. С. 1136. В этом же издании сообщается о продаже фирмой Николая Крича в Петербурге и Москве автомобилей «величайшей в мире фабрики “Бьюик мотор”». — Там же.
- <sup>15</sup> Автомобиль. 1909. № 11. С. 2638—2639, и последующие номера. Весь Петербург на 1910 г. СПб., 1910. С. 1188.
- <sup>16</sup> Фамилия Фриде дается нами в русской транскрипции, как ее писали в рекламных объявлениях. Он представлял в России основанную в 1886 г.

- нью-йоркскую торговую фирму. См.: Промышленная Америка / Под ред. Э.Ч.Портера и А.И.Зака. Нью-Йорк, 1917. С. 198, 323.
- 17 Ford Times. 1912. Dec. Vol. 6. № 3. P. 120; 1913. March. Vol. 6. № 5. P. 246; 1913. Nov. Vol. 7. № 2. P. 65. В начале 1910-х гг. «Форды» продавались в Петербурге, Ревеле, Либаве и Одессе (Wilkins M., Hill F.E. American Business Abroad. Ford on Six Continents. Detroit, 1964. P. 54).
- 18 Автомобиль. 1912. № 12. С. XXIV. Промышленная Америка. С. 323.
- 19 Ford Times. 1908. July. Vol. 1. № 6. P. 127; 1910. Sept. Vol. 4. № 1. P. 22.
- 20 Форд в России // Автомобильная жизнь и спорт. 1909. № 10. С. 6—7.
- 21 Промышленная Америка. С. 323.
- 22 Ford Times. 1911. April. Vol. 4. № 8. P. 216—217; 1913. Nov. Vol. 7. № 2. P. 65.
- 23 Ford Times. 1912. Dec. Vol. 6. № 3. P. 117—119. Lewis D. L. The Public Image of Henry Ford. Detroit, 1976. P. 48.
- 24 Ford Times. 1913. Dec. Vol. 7. № 3. P. 124. В этих гонках участвовала женщина — Е.П.Самсонова — на американском «Хапмобиле» («Hupmobile») (Шляхтинский К. Указ. соч. С. 54—55).
- 25 Ford Times. 1913. Nov. Vol. 7. № 2. P. 65—66.
- 26 Wilkins M., Hill F.E. Op. cit. P. 54—55.
- 27 Ford Times. 1912. Dec. Vol. 6. № 3. P. 119; 1913. Nov. Vol. 7. № 2. P. 66.
- 28 Ford Times. 1912. Jan. Vol. 5. № 5. P. 116—117. Общий объем экспорта «Фордов» из США и их вывоза в страны континентальной Европы остается невыясненным вплоть до 1920-х гг. Только для Англии его статистика велась с 1912 г. (3187 штук) (Wilkins M., Hill F.E. Op. cit. App. 3. P. 436).
- 29 Автомобилистов оказалось больше, чем автомобилей, так как не все частные владельцы представили свои «моторы» для регистрации.
- 30 Ежегодник автомобилиста на 1913—1914 г. М., 1913. С. 41—135, 142, 143.
- 31 Статистический сборник за 1913—1917 гг. С. 228; История автомобильного транспорта. С. 224—225.
- 32 Музей истории АМО—ЗИЛ. Папка «Документы, относящиеся к основанию завода, 2 августа 1916 г.» Л. 25, 34, 35; Письмо Главного военнотехнического управления в Особое совещание по обороне государства (сентябрь 1917 г.). Папка «Копии документов 1-го зала музея». Л. 232. Автор благодарит сотрудников Музея АМО—ЗИЛ Е.Г.Меленчук и О.А.Маркову за предоставленную возможность ознакомиться с хранящейся в архиве Музея исторической документацией. См. также: История Московского автозавода им. И.А.Лихачева. М., 1966. С. 26.
- 33 Санитарные «Форды» использовались во французских военных госпиталях, и несколько таких импровизированных машин было подарено им «одной русской княгиней» («by a Russian princess») (Ford Times. 1915. Vol. 8. № 9. P. 412—413).
- 34 Шляхтинский К. Указ. соч. С. 59.
- 35 Развитие автомобильного производства в Соединенных Штатах // Автомобиль. 1909. № 17. С. 2754—2756. Автомобиль. 1917. № 4. С. 70—73. Промышленная Америка. С. 335, 396. Шляхтинский К. Указ. соч. С. 47.
- 36 Автомобиль. 1912. № 17. С. XVIII—XIX, 4564—4565, и последующие номера.
- 37 Шляхтинский К. Указ. соч. С. 59, 69—72.
- 38 Промышленная Америка. С. 198—199, 211, 300, 307, 335, 337, 349, 367, 391 и др.
- 39 См.: Вестник Русско-Американской торговой палаты. 1915. № 12. 443—446, и следующие номера; Известия Общества сближения между Россией и Америкой. 1917. Вып. 4. С. 9.
- 40 Известия Общества сближения между Россией и Америкой. 1916. Вып. 3. С. 43.
- 41 Промышленная Америка. С. 335, 349.
- 42 Бородин Н.А. Северо-Американские Соединенные Штаты и Россия. Пг., 1915. С. 247—249.

- 43 Г. Форд и его фабрика автомобилей // Водные пути и шоссе́нные доро́ги. 1916. № 5. С. 151.
- 44 Wilkins M., Hill F.E. Op. cit. P. 55, 209.
- 45 Н.С.Лавров ездил в США для изучения производства тракторов. См.: Вестник Русско-Американской торговой палаты. 1916. Вып. 2. С. 239. Помимо компаний сельскохозяйственного машиностроения, в годы Первой мировой войны трактора начала производить и компания Форда (тогда только для Англии).
- 46 Henry Ford Museum and Greenfield Village Collection (далее HFM). Acc. 1 (Fair Lane Papers). Box 173. Fld. 30.
- 47 Лавров Н.С. Генри Форд и его производство. Л., 1926. С. 6.
- 48 Названия лекций даны мной в обратном переводе с англ.
- 49 Ford Times. 1913. Dec. Vol. 7. № 3. P. 124.
- 50 Китанина Т.М. Военно-инфляционные концерны в России, 1914—1917 гг. Концерн Путилова—Стахеева—Ватолина. Л., 1969.
- 51 Agreement between Ford Motor Company and the Ivan Stacheeff and Company. Signed by Edsel B.Ford and P.P.Batolin. March 14, 1919; Supplement, dated March 19, 1920. HFM. Acc. 4. Box 1. Fld. Amtorg Trading Corporation, 1946.
- 52 Wilkins M., Hill F.E. Op. cit. P. 209—210.
- 53 E.Ford to R.S.Neely. March 31, 1919. HFM. Acc. 4. Box 1. Fld. Amtorg Trading Corporation, 1946.
- 54 Л.Мартенс — Г.В.Чичерину. 13 августа 1919 г. Российский государственный архив экономики. Ф. 413. Оп. 3. Д. 515. Л. 15; Фураев В.К. Советско-американские отношения, 1917—1939. М., 1964. С. 47.
- 55 W.A.Ryan to R.I.Roberge. March 17, 1921. HFM. Acc. 4. Box 1. Fld. Amtorg Trading Corporation, 1946.
- 56 Шпотов Б.М. «Плавильный котел» Генри Форда. С. 125.
- 57 Meyer S. The Five Dollar Day. Labor Management and Social Control in the Ford Motor Company, 1908—1921. Albany (N.Y.), 1981.
- 58 Educational Statistics. Home Plant. January 12, 1917 // HFM. Acc. 572. Box 31. Fld. 12.20. P. 1—23.
- 59 Среди зарегистрированных «русских» не было мусульман, все являлись христианами. 248 относилось к Русской православной церкви, 478 — к другим восточно-христианским церквам, 370 — к римско-католической, и 64 являлись протестантам. Но в общей сложности о своей принадлежности к Русской Православной Церкви заявило 865 человек — помимо русских, 314 румын, 122 грека, 82 серба, 21 сириец, 20 армян и т.д. (Op. cit. P. 22).
- 60 Бородин Н.А. Указ. соч. С. 300—301.
- 61 Educational Statistics. P. 11.
- 62 Money sent to Europe by Employees of the Ford Motor Company. May 19, 1916 // HFM. Acc. I. Box 178. Fld. 1.
- 63 Meyer S. Op. cit. P. 153—154.
- 64 The Simple Story of John Larry. A Russian Immigrant — in Home Building. Ford Industrial Archives. Acc. AR-84-57033.
- 65 Ford Motor Company's Work with Profit-Sharing. An Investigation by the Detroit Evening News, November 24, 1914. P. 25—27. HFM. Acc. 1. Box 178. Fld. 18.
- 66 Перспективы развития автопроизводства и задачи технического персонала. Отчет о производственно-технической конференции Автотреста, 4 июля 1929 г. М., 1929. С. 51.
- 67 Россия и США: экономические отношения 1917—1933 гг. Сб. документов / Отв. ред. Г.Н.Севостьянов и Е.А.Тюрина. М., 1997. С. 157.
- 68 История Московского автозавода... С. 97—99.

# История рынка труда

## Микроанализ данных о квалификации и динамике заработной платы рабочих-текстильщиков Товарищества мануфактур Н.Н.Коншина (конец XIX — начало XX в.)\*\*\*

При изучении материального положения рабочих в период индустриализации важнейшим показателем является реальная зарплата. С учетом того, что индекс цен в течение дореволюционного периода индустриализации России изменялся не очень существенно, первостепенный интерес представляет изучение динамики и дифференциации *номинальной* зарплаты рабочих<sup>1</sup>. Традиционное обращение исследователей к *обобщенным* данным об оплате труда промышленных рабочих, основанное на сводных сведениях по тем или иным предприятиям, отраслям, регионам или даже по всей фабрично-заводской промышленности, оставляет за рамками рассмотрения ряд важных вопросов. Введенные ранее в научный оборот сводные данные отражают лишь общие тенденции динамики зарплаты и ее регионального распределения, оставляя в тени профессионально-квалификационную дифференциацию оплаты труда в промышленности в 1880-х — 1910-х гг.<sup>2</sup> Важность данного аспекта отмечают и авторы коллективного труда по вопросам экономики труда и социально-трудовых отношений, подводя итоги своего анализа процесса становления капиталистического рынка труда в России начала XX в.: «Как видим, рыночные отношения стихийно сформировали цену рабочей силы и основные пропорции оплаты труда различных групп работников на основе принципов *дифференциации зарплаты* (выделено нами. — Л.Б., Т.В.), учета сферы приложения труда, его условий, а также региональных особенностей»<sup>3</sup>.

Дальнейшее продвижение исследований связи оплаты труда и квалификации промышленных рабочих России в период дореволюционной индустриализации сдерживается дефицитом надежных, систематизированных и детальных данных. В наших пред-

---

\* Бородкин Леонид Иосифович — доктор исторических наук, профессор (исторический факультет МГУ).

\*\* Валетов Тимур Якубович — младший научный сотрудник (исторический факультет МГУ).

\*\*\* Работа поддержана грантом РГНФ № 99-01-00435.

шествующих публикациях обсуждается информационный потенциал таких данных, содержащихся в архивных фондах Москвы и Санкт-Петербурга, приводятся результаты измерения степени неравенства в оплате труда рабочих различных профессиональных групп на некоторых предприятиях текстильной и металлообрабатывающей отраслей в конце XIX — начале XX в.<sup>4</sup> Используемые нами источники позволяют исследовать динамику и дифференциацию зарплаты в этих группах, оперируя средними значениями зарплаты, вычисляемыми по источниковым данным о каждой такой профессиональной группе на рассматриваемом предприятии. Такой подход, безусловно, дает более точные (по сравнению с агрегированными, отраслевыми) сведения об оплате труда рабочих и ее дифференциации, но и здесь следует считаться с возможной неоднородностью каждой профессиональной группы, квалификационный состав которой может быть весьма сложным.

\* \* \*

В настоящей работе мы обращаемся к данным о зарплате рабочих на уровне, изучая архивные материалы конкретного крупного предприятия. Микроанализу подвергаются данные об оплате труда рабочих Серпуховской ситценабивной фабрики Товарищества мануфактур Н.Н.Коншина — одного из трех крупнейших российских хлопчатобумажных комбинатов, сумма производства которых в начале XX в. превышала 10 млн руб.<sup>5</sup> Выявленные нами в Центральном историческом архиве Москвы (ЦИАМ) материалы охватывают интересующий нас период 1898—1914 гг.; при этом 1898—1901 гг. представлены также в виде сводных таблиц, содержащих подробные сведения о месячной зарплате рабочих всех специальностей. Детальность и систематичность выявленных архивных материалов представляет большой интерес для исследователей положения рабочих в рассматриваемый период<sup>6</sup>. Основные вопросы, которые мы изучаем в этом исследовании, выполненном в жанре «*case study*», таковы. Насколько существенно различаются уровни оплаты труда рабочих-текстильщиков различных профессий? Какова динамика этих различий? Отличаются ли значения коэффициентов дифференциации зарплаты рабочих при использовании индивидуальных и средних (по каждой профессиональной группе) значений зарплаты? Насколько существенными являются различия в оплате труда рабочих внутри профессиональных групп? Верна ли гипотеза о том, что номинальная заработная плата квалифицированных рабочих в дореволюционный период индустриализации имела устойчивую тенденцию к росту, отражая повышенный спрос на квалифицированный труд в промышленности? Как при этом изменялась реальная зарплата рабочих-текстильщиков?

Прежде чем перейти к рассмотрению этих вопросов, обратимся к краткому обзору сведений о Товариществе мануфактур Н.Н.Коншина<sup>7</sup>.

\* \* \*

За более чем двухсотлетнюю свою историю династия Коншиных прошла путь от скромных купцов до текстильных магнатов всероссийского масштаба<sup>8</sup>. Предыстория Товарищества мануфактур Н.Н.Коншина связана с торговым домом «Николая Коншина сыновья», основанным в 1858 г. братьями Коншиными. Уже тогда на их фабриках были установлены новые машины с паровым приводом вместо лошадиной тяги (промывная, отжимная, сушильная, водокачка с отдельной паровой при каждой и красильные барки с двумя паровыми котлами). Впервые была введена машинная набивка на трех печатных станках. В 1859 г. Коншины реконструировали ситценабивную фабрику. В результате этой модернизации предприятия Коншиных были оснащены новейшими английскими станками и стали отвечать самым высоким требованиям технологии того времени. В 1861 г. торговый дом построил механическую ткацкую фабрику «Новая Мыза». В двух каменных трехэтажных корпусах размещались 473 станка при одной паровой машине. На новой фабрике трудились 540 рабочих. Она также имела прядильное отделение на 30 тысяч веретен. С вводом этой фабрики образовался крупный хлопчатобумажный комбинат с полным производственным циклом от обработки пряжи до окраски и выпуска готовых тканей.

Николай Николаевич Коншин, который реально вел дела торгового дома, в эти годы много путешествует. В Англии, в Манчестере, он знакомится с новейшими достижениями текстильной промышленности. Из Америки привозит семена высокосортового хлопка. Первым начинает выращивать тонковолокнистый хлопок и приобретает в Туркестане хлопкоочистительные и прессовальные заводы. В 1850-х — 1870-х гг. были открыты оптовые склады товаров в Бухаре, Коканде, Ташкенте, Тегеране, Самарканде и других городах. Здесь шел обмен тканей и других промышленных товаров на местный хлопок, который был значительно дешевле ввозимого американского, египетского и индийского.

В январе 1877 г. Николай Николаевич создает акционерное общество закрытого типа Товарищество мануфактур Н.Н.Коншина в Серпухове, просуществовавшее до 1918 г., когда оно было национализировано. В собственность Товарищества перешли фабрики «Старая Мыза», «Новая Мыза», «Старый двор», а также земли в Калужской и Московской губерниях, ряд вспомогательных предприятий, оптовые склады и магазины.

Продукция коншинских фабрик отличалась высоким качеством, она была представлена на Всемирной выставке 1878 г. в Париже. В 1885 г. фирма приобретает еще одну — красильно-отделочную — фабрику на реке Наре, а в 1892 г. — бездействовавшие фабричные строения и землю у разорившейся семьи Третьяковых по соседству со «Старой Мызой». Товарищество имело собственную пристань на Оке, железнодорожную ветку, соединявшую станцию Серпухов Московско-Курской железной дороги со всеми фабриками. В 1897—1898 гг. была построена Ново-ткацкая фабрика с электрической станцией и подъездными железнодорожными путями. Тогда же были возведены несколько жилых корпусов, новая больница, склады товаров, харчевые лавки и др. Через фирму «Кноп» в Англии и Германии закупили более производительные и дорогие машины. Для этого Товарищество использовало капитал, полученный через облигационный заем при содействии Московского Купеческого банка. В 1900-х гг. представительства фирмы были открыты в 18 городах России и за границей. Промышленный подъем 1890-х гг. выразился в значительном росте сбыта готового товара у Коншиных — с 800 тыс. кусков в 1892 г. до 1300 тыс. в 1896 г. Набрав высокий темп, фирма сохранила динамику производства и в начале 1900-х гг., несмотря на влияние очередного экономического кризиса. За 10 лет, с 1897 г. по 1906 г., она приобрела новых машин на 4 млн руб. и возвела новых построек на 3,2 млн руб. Чистая прибыль предприятия с 500—600 тыс. руб. в середине 1890-х гг. поднялась до 900—1200 тыс. в начале XX в.<sup>9</sup>

В 1911 г. основной капитал фирмы составлял 10 млн руб. В 1912 г. был выпущен уже третий облигационный заем в 3 млн руб. В 1913 г. началась перестройка большинства фабричных корпусов, оснащение их новым оборудованием. Была введена в строй электростанция мощностью 7500 л.с., обеспечивавшая электроэнергией все фабрики Товарищества и вспомогательные производства.

С началом Первой мировой войны появились трудности с доставкой на фабрики Товарищества хлопка, топлива, красителей. Ощущалась нехватка рабочих рук. Но, «несмотря на все трудности военного времени, — пишет Ю.А.Петров, — коншинская фирма сохранила положение одного из лидеров хлопчатобумажной отрасли»<sup>10</sup>. К 1917 г. на ее фабриках трудилось около 13 тыс. рабочих и служащих, действовало свыше 4 тыс. ткацких станков, 120 тыс. веретен. Товарищество потребляло более 320 тыс. пудов пряжи различных номеров, начиная от 2-го и кончая 120-м. Ежегодный выпуск товаров доходил до 3 млн кусков. Стоимость всего имущества фабрик оценивалась в 24,1 млн руб., объем производства превышал 45 млн руб.

Представляет интерес состояние социальной сферы на фабри-



ках Н.Н.Коншина. Здесь строился поселок для рабочих, прокладывался водопровод, возводились пекарни, прачечные, харчевые лавки, корпуса бесплатных спальных казарм, собственные дома с квартирами для служащих, бесплатные ясли на 25 детей, больница с тремя врачами, где медицинскую помощь получали не только рабочие, но и члены их семей, чайная на тысячу мест, библиотеки. Около 200 домиков продавались семейным рабочим в рассрочку на несколько лет. Рабочим, которые снимали жилье в частном секторе, выплачивалась компенсация в размере 1,5 руб. в месяц. При фабриках было создано общество трезвости. Действовали двухклассное училище на 500 учеников и низшая ремесленная школа на 60 учащихся для детей фабричных. Все эти заведения содержались за счет фирмы и частных пожертвований со стороны представителей семейства Коншиных. По данным Ю.А.Петрова, за 1904—1905 гг. доля расходов на рабочую силу достигала 46% от общих производственных издержек (2320 и 5084 тыс. руб. соответственно), при этом 2060 тыс. шли на выплату заработка, а остальные — на содержание казарм, поселка семейных рабочих, больницы, школы, яслей, чайной и т.п.

Однако отношения работодателей с наемным персоналом отнюдь не были идиллическими. Первая забастовка на коншинских фабриках с требованием повысить расценки произошла еще в 1869 г., а в 1897, 1899 и 1902 гг. волнения среди серпуховских рабочих привлекли внимание всей России<sup>11</sup>. Забастовщики требовали повышения заработной платы, уменьшения рабочего дня с 11—12 до 10 часов. Беспорядки прекращались только в результате вызова полиции, казаков, а то и воинских команд. Стачка коншинских текстильщиков состоялась и осенью 1905 г., рабочие требовали 8-часового рабочего дня и политических свобод. Серьезной проблемой на фабрике оставалась жилищная. В рабочих казармах царили скученность и теснота. Не лучшим было положение и в семейных казармах, куда жильцов селили из расчета 1 кв. м на одного человека.

Со вступлением в число директоров правления Н.А.Второва (заменившего скончавшегося в 1906 г. В.С.Баршева) ситуация несколько стабилизировалась, расценки рабочим были повышены на 8%, создан особый капитал «для улучшения быта рабочих и служащих», сумма которого к 1913 г. превысила 400 тыс. руб., введено премирование за продукцию без брака в пределах 3—5 коп. в день<sup>12</sup>. Волны обострений в отношениях между хозяевами и рабочими, однако, время от времени поднимались вплоть до конца 1917 г.

\* \* \*

В архивных материалах Товарищества Н.Н.Коншина в ЦИАМ (Ф. 673) сохранились высококачественные данные, по которым

можно судить о заработке рабочих Товарищества. Особенно детально представлены данные по ситценабивной фабрике Н.Н.Коншина. Эти данные содержатся в *расчетных книгах* о рабочих разных цехов и отделов. Книги организованы по годам. В начале книги дается сводная помесечная таблица заработка рабочих отдела: количество рабочих отдела, отработанное ими время и полученная плата. Затем идут индивидуальные данные, распланные почти по той же форме: время работы в каждом месяце, заработок, штрафы и премии. Кроме того, записаны возраст и происхождение рабочего.

Исследование как обобщенных данных (на уровне цеха или отдела), так и данных на индивидуальном уровне предоставляет значительные возможности для оценки динамики и дифференциации заработка.

Отметим, что расчетные книги ситценабивной фабрики Коншина изучались в 1950-х гг. М.И.Гильбертом (наряду с расчетными книгами, книгами найма и платежными ведомостями еще нескольких фабрик)<sup>13</sup>. Однако его работа была направлена на анализ движения заработков рабочих в более раннем периоде — 1860-х — 1890-х гг. Этот анализ был затруднен рядом обстоятельств. Так, за 1861/62—1869/70 гг. ни одной расчетной книги по фабрике Коншина не сохранилось; производственная структура предприятия в пореформенное время существенно изменялась, поэтому сопоставление однородных профессиональных групп рабочих оказалось проблематичным<sup>14</sup>.

\* \* \*

Основное внимание в данной работе уделяется материалам о рабочих граверного цеха и рабочих-набойщиках, представляющих количественно значимые (в каждый момент на фабрике работало более сотни рабочих как той, так и другой профессии) и сильно различающиеся по квалификации специальности. На основании архивных материалов нами создана база данных, охватывающая более 300 человек, по каждому из которых записаны некоторые анкетные данные и, насколько возможно, размер дневной ставки на всем рассматриваемом интервале (1897—1916 гг.). Эти данные представлены в Приложении. Зарплата рабочих граверного цеха повременная, на каждом листе записана ставка оплаты труда, по которой рабочий получал деньги в соответствующем году. Случаи, когда эта ставка изменялась в течение года, отмечены, но относительно редки. Обычно изменение этой ставки происходит в момент, соответствующий началу нового операционного года. Более половины всех рабочих-граверов получают в этот момент прибавку к зарплате. На всем интервале исследования отмечены единичные случаи понижения заработной платы, и они всегда связаны с длительным перерывом в работе. Граверное отделение

весьма неоднородно по своему составу, ставка рабочих колеблется в широких пределах (так, в 1911 г. — от 20 до 140 руб. в месяц), кроме того, некоторые рабочие имеют поденную ставку оплаты труда (в 1911 г. она чаще всего составляет 85 коп. в день); очевидно, это наименее квалифицированные рабочие, скорее всего, не граверы, а чернорабочие в граверном отделении.

Весьма интересен тот факт, что заработная плата рабочих граверного цеха (как граверов высокой квалификации, так и низкоквалифицированных рабочих) практически никогда, даже в периоды кризиса отрасли, не уменьшалась (см. Приложение и Рисунок 1)<sup>15</sup>. Вопрос о том, насколько на русских фабриках начала века в сфере оплаты труда действовали «чисто рыночные» законы, изучен слабо. Данные по фабрике Н.Н.Коншина подтверждают тезис о том, что в течение рассматриваемого нами периода, в годы экономического спада, фабриканты скорее шли на сокращение рабочих мест, чем на уменьшение заработной платы рабочих (это относится в большей мере к квалифицированному труду)<sup>16</sup>. Возможно даже, что тут имели место и политические мотивы; к примеру, 1906 г. отличался от 1905 г. значительной индексацией ставок оплаты труда<sup>17</sup>.

В отношении изменения заработной платы рабочих данные таблицы Приложения позволяют сделать следующие выводы. Прибавка заработной платы, как правило, касается молодых рабочих (20—35 лет), тогда к ставке ежегодно добавляется по 2—4 руб. в месяц<sup>18</sup>. Периодически (но не каждый год) увеличивается на меньшую сумму (обычно на 1, редко на 2 руб.) заработок немногочисленных рабочих самого высокого уровня (зарплата от 90 руб. и выше). Зарплата же рабочих, получающих поденную оплату, индексируется не так часто (во всяком случае, до войны и периода инфляции), зато такая индексация затрагивает сразу широкий круг рабочих. Отмечены случаи перехода рабочих с таких должностей на месячные ставки оплаты труда (например, с 95 коп. в день на 25 руб. в месяц), но такие случаи не являются правилом. Увеличение зарплаты рабочих—граверов старшего возраста (45 лет и выше) и среднего (для этой группы) уровня оплаты труда (40—70 руб. в месяц) происходит реже, один раз за 3—5 лет.

Значительное количество вновь поступающих рабочих — подростки до 16 лет. В 1910-х гг. их абсолютное большинство составляют дети работающих или работавших тут же граверов и рабочих других цехов. До достижения совершеннолетия они работают на ставке 5—8 рублей в месяц, а потом их зарплата неизменно от года в год увеличивается на 3—5 руб. в месяц, так что уже к 20 годам такие рабочие редко получают менее 25 руб. в месяц.

В одном случае (см. Приложение) представлена большая семья рабочих этого цеха (Грязновы), глава которой, Алексей Иванович Грязнов, — наиболее высокооплачиваемый специалист на всем рассматриваемом временном интервале (от 120 руб./мес. в 1897 г. до 150 — в 1915 г.), а его восемь сыновей поступают на работу в тот же граверный цех, начиная со ставки 3—5 руб./мес.

Работа граверов является одной из самых высокооплачиваемых по фабрике, поэтому они редко увольняются и, насколько можно проследить по данным расчетных книг, не уходят на сезонные работы в деревню. Многие из граверов — мещанского, а не крестьянского сословия, в отличие от рабочих менее высокой квалификации — набойщиков или чернорабочих.

\* \* \*

Подробное исследование индивидуальных записей в расчетных книгах такого рода позволяет лучше представить себе механизмы роста заработной платы рабочих фабрики в целом и делать более обоснованные выводы о характере динамики оплаты труда различных категорий рабочих.

Более доступна, однако, обработка данных, представленных в источнике в агрегированном по различным категориям виде. В предыдущих работах<sup>19</sup> мы оценивали дифференциацию оплаты труда рабочих металлообрабатывающих заводов Петрограда по данным, собранным для различных профессиональных групп, а для ситценабивной фабрики Товарищества Н.Н.Коншина мы пользовались в основном данными, скомпонованными в источник по различным цехам. Однако предложенная в расчетных книгах (Ф. 673) организация данных, при которой имеется как агрегированная по цехам фабрики информация о зарплате рабочих, так и данные по каждому рабочему индивидуально, позволяет провести их сравнение и оценку точности исследования, проведенного по подобным укрупненным данным. Это достаточно важно, так как индивидуальные данные о рабочих крупных фабрик на длительном интервале времени, как правило, представлены в архивах весьма скудно, и даже в рассматриваемом нами фонде непросто найти полный, неповрежденный список индивидуальных данных о динамике зарплаты всех рабочих цеха (отдела) на длительном интервале времени. Но даже если такие данные и оказываются в распоряжении исследователей, систематическая обработка индивидуальных сведений затруднена из-за огромного объема работы.

Итак, насколько отличаются значения измерителей дифференциации зарплаты рабочих при использовании данных о каждом рабочем и сводных данных (по цехам и отделам)? Нам удалось провести сравнение индивидуальных и сводных данных по

ситценабивной фабрике Товарищества мануфактур Н.Н.Коншина на один конкретный момент — октябрь 1902 г. Этот момент выбран в значительной степени произвольно: материалы фонда 673 предоставляют возможность провести полный выбор почти для всех месяцев самого начала XX в. Осень выбрана специально — как время, мало зависящее, во-первых, от проблем бухгалтерской документации, связанных с особенностями операционного года — весенними перерасчетами (после Пасхи) и, во-вторых, от проблем учета частичного ухода неквалифицированной рабочей силы на летние полевые работы<sup>20</sup>. Для анализа индивидуальных данных о зарплате была составлена база данных по сведениям о всех записанных в расчетные книги рабочих фабрики (более двух тысяч человек) с указанием их цеха, ставки оплаты труда и реально заработанных в указанном месяце денег. Одновременно мы выписали агрегированные значения заработков по каждому цеху (см. Таблицу 1)<sup>21</sup>. Перед обработкой мы посчитали более корректным исключить из рассмотрения рабочих, отработавших по разным причинам только несколько полных дней (как правило, это только что нанятые или уволившиеся в середине месяца рабочие). Также мы отказались от учета зарплаты рабочих таких отделений фабрики, которые явно носили вспомогательный, непроизводительный характер (сторожей, рабочих конного двора, работников в лавках и т.п.). Эти операции не оказали сколько-нибудь заметного влияния на индексы измерения неравенства: так, индекс Джини<sup>22</sup> при переходе от полного к «урезанному» таким образом массиву данных изменился в первом случае с 0,323 до 0,334, а во втором случае — с 0,334 до 0,328. Для агрегированных данных, правда, мы не имеем возможности отказаться от рассмотрения рабочих, не отработавших полный месяц и получивших вследствие этого нехарактерный для профессии маленький заработок, но там влияние такой категории, во-первых, значительно сглаживается подсчетом среднего заработка по существенно большим группам рабочих, во-вторых, носит характер систематической ошибки (так как найм, увольнения, болезни рабочих происходят независимо от их цеховой принадлежности и одинаково влияют на все подразделения фабрики) и практически не влияет на показатели неравенства.

Сравнение выявило значительные расхождения в общей картине (Рисунки 2—4) и во всех показателях неравенства заработка между индивидуальной и агрегированной обработкой (Таблица 2). В зависимости от того, какие коэффициенты измерения неравенства дохода подсчитывались, оценка неравенства по индивидуальным данным превосходила тот же коэффициент по укрупненным данным в 1,3—2 раза. Индекс Джини, наиболее полно отражающий всю ситуацию коэффициент неравенства, соста-

вил для агрегированных данных только 0,194, в то время как реально (с учетом индивидуальных данных) он был равен 0,328.

Основным объяснением этого различия является то, что агрегирование в расчетных книгах фабрики проводится не совсем по профессиональным категориям, а по отделам фабрики. Дифференциация же заработков внутри отделов, особенно больших по численности и включающих в себя высококвалифицированных рабочих, весьма велика. Например, в цилиндрином отделении (267 человек, средняя ставка оплаты труда — 19,4 руб./мес.) 23 человека отдельно отмечены в расчетной книге как раклсты — специалисты высокой квалификации со ставками от 25 до 125 руб. в месяц и средней ставкой — 62,1 руб. в месяц. В этом же отделении 84 человека (преимущественно женщины и подростки) получили в октябре 1902 г. менее 10 руб. Насколько можно заметить при использовании индивидуальных данных, по ведомостям конкретных отделов проходят, например, чернорабочие, а в небольшую группу отдельно описанных чернорабочих входят рабочие, не занятые конкретно работой в каком-либо из производственных цехов (там, где в расчетных книгах указано конкретное занятие этих чернорабочих, они оказываются пастухами и кухарками). Усреднение заработков как наиболее высокооплачиваемых и высококвалифицированных, так и наименее хорошо оплачиваемых рабочих в одной категории ведет к ошибке измерения, которая тем выше, чем больше влияние на индекс измерения неравенства этих крайних по заработкам групп. Обратимся к данным Таблицы 2. Коэффициент, учитывающий заработки только 5% наиболее высокооплачиваемых рабочих (т.е. их долю в совокупном доходе всех рабочих), превышает для персональных данных тот же коэффициент, рассчитанный для агрегированных данных, в 1,92 раза, в то время как уже для 20% наиболее высокооплачиваемых рабочих, многие из которых получают зарплату, близкую к средней по своим цехам, это отношение уменьшается до 1,35.

Для исследования *динамики* неравенства доходов, однако, может и не оказаться столь уж важным значительное рассогласование индексов неравенства по агрегированным и индивидуальным данным. Там более важен другой вопрос: изменяются ли в динамике индексы неравенства, рассчитанные по различным данным, одинаково или по-разному? Пока нам не удалось дать определенного ответа на этот вопрос: для этого надо провести подобную обработку на индивидуальном уровне заработков рабочих той же фабрики в другие годы. Предположительно динамическое изменение не должно изменить разницу между коэффициентами, высчитанными для агрегированных или индивидуальных данных (все те же проблемы сохраняются и для другого временного среза),

и тогда вполне можно будет применять результаты агрегированной обработки для характеристики реальной картины. Подкрепленный архивными данными ответ на этот вопрос является первой целью нашего дальнейшего исследования.

\* \* \*

Для правильной оценки ситуации с оплатой труда рабочих в период индустриализации необходимо знать, какова была динамика неравенства в заработках рабочих. Такой анализ проводился зарубежными историками-экономистами по данным о странах Западной Европы и США, и были получены интересные результаты. В монографии об эволюции неравенства в доходах в США Дж. Вильямсон и П. Линдерт на многочисленных материалах показали, что для индустриализации Великобритании и США были характерны сначала рост, а затем падение неравенства в доходах; в итоге кривые динамики индексов измерения неравенства приняли там перевернутый U-образный вид («кривая Кузнецца») <sup>23</sup>. В компаративном плане представляет интерес сопоставление данных о разрыве в оплате квалифицированных и неквалифицированных рабочих («premium on skilled labor») в США и Англии в начале XX в., когда квалифицированный труд в американской промышленности имел очень высокую цену даже по западноевропейским стандартам. Так, например, по расчетам Дж. Вильямсона и П. ЛиндERTA в 1909 г. соотношение зарплаты квалифицированных и неквалифицированных строительных рабочих в США выражалось величиной 2,17, в то время как для Британии эта величина была существенно ниже — 1,54. В противоположность этому, веком раньше (в 1820-е гг.) квалифицированный труд в американской промышленности был относительно дешевле, чем в Англии.

Исследователи проблемы дифференциации доходов в дореволюционной России, к сожалению, не располагают пока такими данными, какие имеются по западным странам. Мы, однако, можем провести локальную оценку динамики дифференциации оплаты труда, исходя из полученных нами сведений о зарплате рабочих ситценабивной фабрики Коншина. Для этого мы сравнили средние значения оплаты труда рабочих граверного цеха и набойщиков. Полученная динамика представлена на Рисунке 5. Видно, что это отношение практически не обнаруживает тенденции к изменению в течение 15 лет, оставаясь примерно равным 2. Динамика средней зарплаты рабочих двух рассматриваемых цехов приводится на Рисунке 6, там же дается и динамика индекса цен в Москве <sup>24</sup>. Как видно из Рисунка 6, номинальная зарплата набойщиков и граверов в 1898—1913 гг. заметно возросла: в среднем с 15 до 20 руб./мес. у набойщиков и с 31 до 45 руб./мес. — у

граверов. Что касается *реальной* зарплаты рабочих данной фабрики, то, как следует из Рисунка 7, она практически не изменилась на рассматриваемом интервале времени у набойщиков и выросла в среднем на 15% у граверов<sup>25</sup>.

Существенно, что набойщики не относятся к низкоквалифицированным рабочим: их средняя зарплата близка к средней по фабрике<sup>26</sup>. Разница в оплате труда высококвалифицированной и низкоквалифицированной категорий еще выше, и в целом уровень дифференциации заработной платы (см. Таблицу 2, Рисунок 5) заметно превышает показатели, полученные для промышленности западных стран<sup>27</sup>.

Стоит отметить, что выявленные нами различия между результатами обработки укрупненных и индивидуальных данных только усиливают этот вывод. Как правило, дифференциация рабочих внутри цеха высока именно в тех цехах, где работает много высококвалифицированных рабочих и где поэтому высока средняя по цеху заработная плата. Цеха с меньшей средней зарплатой более однородны по своему составу. Так, коэффициент вариации зарплаты в цехе граверов составил 72,5%, в то время как в цехе набойщиков — всего 10,6%. Соответственно, мы можем принимать среднее значение заработной платы в цехах, требующих меньшей квалификации рабочих, за близкое к действительной заработной плате рабочих соответствующих профессий, а в цехах, требующих высокой квалификации труда, зарплата высококвалифицированных рабочих существенно превышает среднюю по цеху. Поэтому реальное значение отношения заработков рабочих высокой и низкой квалификаций превышает значение, рассчитанное по агрегированным данным, которыми пользуемся мы.

Вероятное объяснение того, что дифференциация в оплате труда в России могла заметно превышать показатели, рассчитанные по странам Западной Европы и Северной Америки, связано со спецификой процесса комплектования рабочей силы. В России рабочие набирались в большинстве из крестьян (особенно на ранней стадии индустриализации)<sup>28</sup>, многие из них нанимались на небольшие сроки; найти же высококвалифицированных работников было сложнее, и относительная цена их труда была весьма значительной. В Западной Европе, где формирование рабочей силы в промышленности в период индустриализации шло в значительной степени за счет притока ремесленников, проблема удовлетворения спроса на рабочих высокой квалификации была существенно менее острой.



**Агрегированные данные по заработной плате рабочих ситценабивной фабрики Товарищества Н.Н.Коншина. Октябрь 1902 г.**

Отдел, специальности рабочих	Число рабочих	Кол-во рабочих часов	Заработок в окт. 1902 г. (руб.)	Средний заработок (руб./мес.)
Разные чернорабочие	24	—	239,13	9,96
Кубовая	37	919	460,29	12,44
Белильная	75	1858	963,64	12,85
Сторожа при спальнях и дворн.	51	—	665,81	13,06
Каландринная	219	5575,5	2911,09	13,29
Сторожа по фабрике	52	—	699,87	13,46
Красильная	167	4207	2261,10	13,54
Запарная	28	671	379,12	13,54
Сторожа в разных местах	38	—	515,73	13,57
Белая разборная	84	2047	1146,50	13,65
Полильная	24	576	335,82	13,99
Зрельная	16	399	238,49	14,91
Конный двор СНФ	60	—	896,12	14,94
Набойщики	108	—	1667,26	15,44
Складальная	103	2520	1833,01	17,80
Смазчики машин	10	248	193,40	19,34
Цилиндринная	267	6584	5170,58	19,37
Материальный амбар	9	—	178,26	19,81
Лаборатория	70	—	1465,32	20,93
Резная	7	169	146,96	20,99
Котельная	27	656	584,52	21,65
Экипажное отделение	23	—	522,30	22,71
Электрическая	24	593	547,55	22,81
Кладовая	38	950,75	873,47	22,99
Шорники и канатчики конн. дв.	7	170	161,71	23,10
Чесальная	14	411	323,91	23,14
Плотники	12	277	280,66	23,39
Водокачка	7	170	167,91	23,99
Стекольщ., кровельщ., маляры	4	99	96,92	24,23
Паковщики	14	522,25	344,26	24,59
Образцовая	11	271,25	275,40	25,04
Столярная	22	514	563,22	25,60
Слесарная	103	2481,5	2697,09	26,19
Литейная	43	995	1205,25	28,03
Разные конного двора	8	—	253,18	31,65
Служащие по фабрике	27	—	880,02	32,59
Граверная	134	3361	5012,73	37,41
Рисовальная	9	224	454,00	50,44
Всего	1976	27668	37611,60	19,03

**Значения индексов измерения неравенства зарплаты,  
рассчитанные по индивидуальным и агрегированным данным**

	Число рабочих*	Индекс Джини	к-т D**	Доля совокупной зарплаты (%), приходящейся на наиболее высокооплачиваемые группы		
				20%	10%	5%
Индивидуальные данные	1661	0,344	8,3	43,9	29,6	19,2
Агрегированные данные	1701	0,194	2,9	32,4	18,9	10,0

\* Разница в общем числе рабочих — за счет исключенных из индивидуального рассмотрения рабочих, отработавших неполный месяц.

\*\* К-т D рассчитывается как отношение совокупного дохода наиболее и наименее оплачиваемой десятипроцентных групп.

**Динамика номинальной и реальной зарплаты рабочих  
ситценабивной фабрики Товарищества мануфактур Н.Н.Коншина  
и индекса цен в Москве. 1898—1910 гг.**

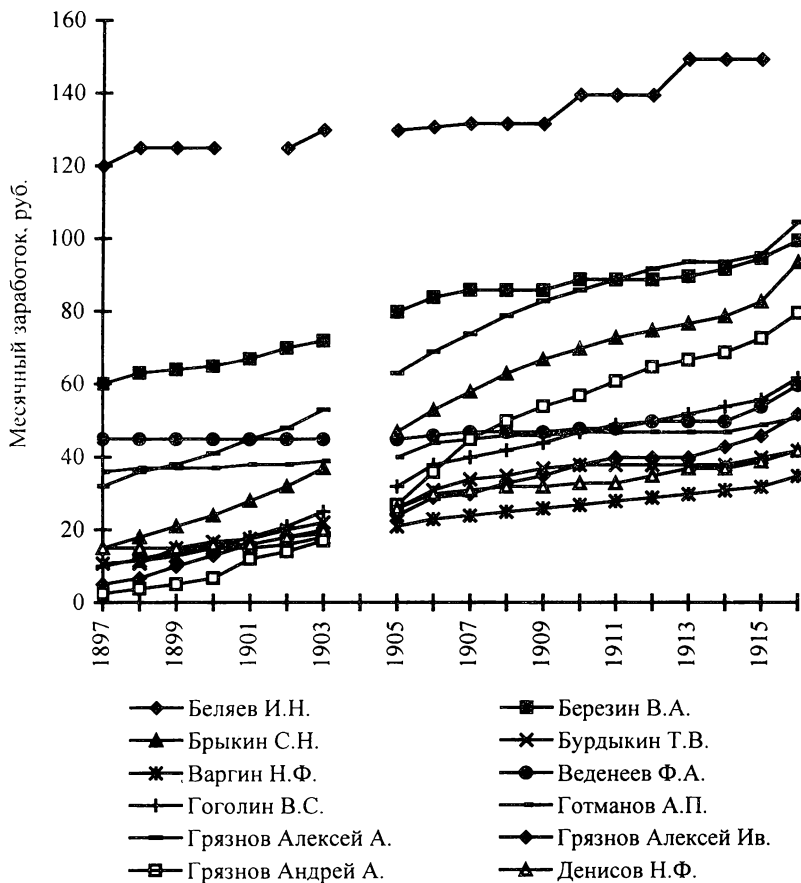
Год	Номинальная зарплата (руб./мес.)		Индекс Кохна 1913 г. — 100%	Реальная зарплата (руб./мес.)	
	Граверы	Набойщики		Граверы	Набойщики
1898	30,9	15,36	76,5	40,39	20,08
1899	32,04	15,56	75,6	42,38	20,58
1900	31,24	15,46	77,4	40,36	19,97
1901	30,81	16,98	79	39,00	21,49
1902	31,69	13,08	79,9	39,66	16,37
1903	33,19	17,86	78,9	42,07	22,64
1904	33,1	14,13	81,7	40,51	17,29
1905	34,49	17,65	86,3	39,97	20,45
1906	35,77	18,04	92,4	38,71	19,52
1907	38,99	18,07	96,3	40,49	18,76
1908	41,08	19,94	100,8	40,75	19,78
1909	42,28	22,43	98,5	42,92	22,77
1910	45,03	19,46	96,7	46,57	20,12

**Сведения о социальном происхождении рабочих фабрик  
Товарищества Н.Н.Коншина на Пасху 1902 г.\***

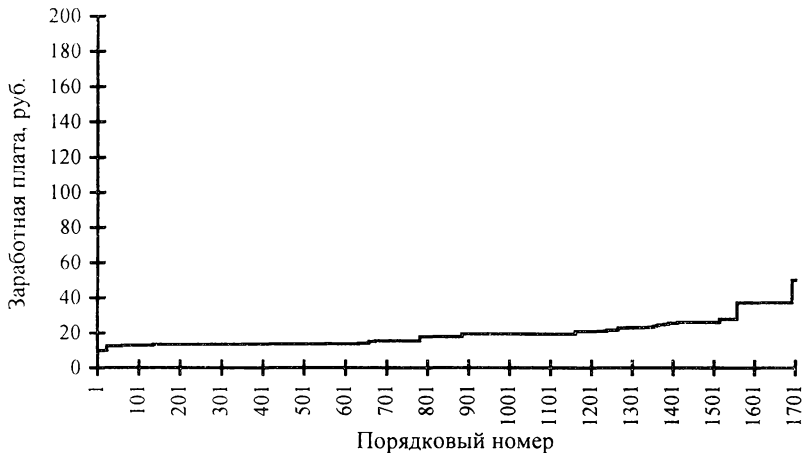
Губернии	Прядил.- ткацкая ф-ка	Новая ткацкая ф-ка	Ситце- набивная ф-ка	Красильно- отделочн. ф-ка	Всего	
<b>Московская</b>						
Мещане	г. Серпухова	449	151	631	66	1297
	других городов	4	1	35	4	44
Кр-не	Серпуховск. Уезда	2371	2153	445	144	5113
	других уездов	41	20	32	12	105
Неслуж. дворяне		0	15	0	1	16
Личные почетные граждане		0	8	0	1	9
Дворяне		0	0	0	1	1
<b>Тульская</b>						
Мещане		17	9	19	5	50
Кр-не	Алексинского уезда	845	348	168	102	1463
	Каширского уезда	216	157	109	58	540
	других уездов	290	102	313	58	763
Неслуж. дворяне		43	0	0	1	44
Личные почетные граждане		0	0	0	2	2
<b>Калужская</b>						
Мещане		39	9	54	9	111
Кр-не	Тарусск. уезда	461	311	161	40	973
	других уездов	58	20	65	9	152
Дворяне		1	0	0	0	1
<b>Другие губернии</b>						
Мещане		25	11	32	9	77
Крестьяне		91	35	130	41	297
Питомцы Московского воспитательного дома		14	6	0	1	21
Питомцы Технического училища		2	0	0	0	2
Дворяне		0	0	13	0	13
Потомственные почет- ные граждане		0	0	10	0	10
Личные почетные граж- дане		0	0	13	0	13
Разночинцы		0	0	20	0	20
Иностранные подданные		0	0	3	0	3
Итого		4961	3356	2253	564	11140

Источник: ЦИАМ. Ф. 673. Оп. 1. Д. 112. Л. 15.

### Траектории индивидуальных заработков рабочих граверного цеха, 1897—1916 гг.



**Заработная плата рабочих ситценабивной фабрики  
Товарищества мануфактур Н.Н.Коншина (1701 чел.)  
по агрегированным записям. Октябрь 1902 г.**



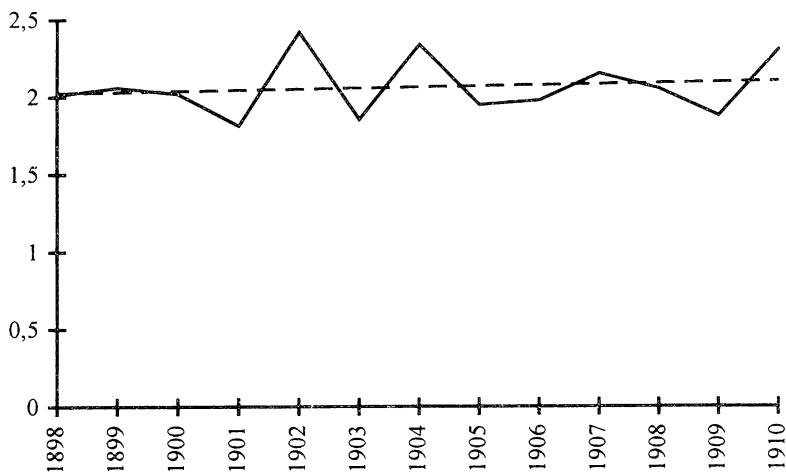
**Заработная плата рабочих ситценабивной фабрики  
Товарищества мануфактур Н.Н.Коншина (1661 чел.)  
по персональным записям. Октябрь 1902 г.**



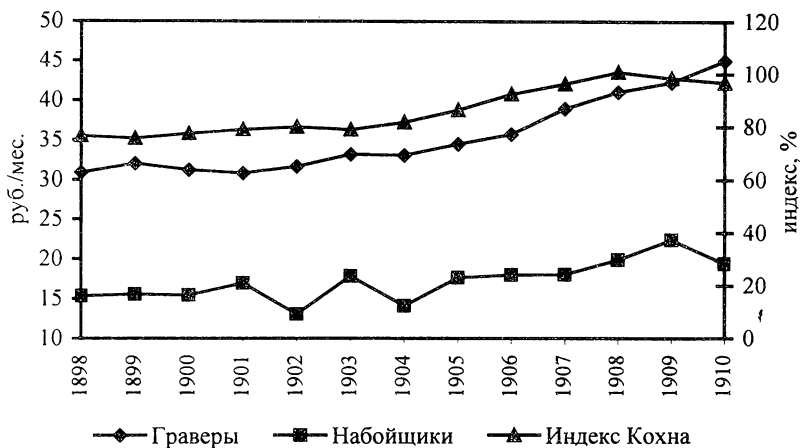
**Зарботная плата всех работников ситценабивной фабрики  
Товарищества мануфактур Н.Н.Коншина (2089 чел.).  
Октябрь 1902 г.**



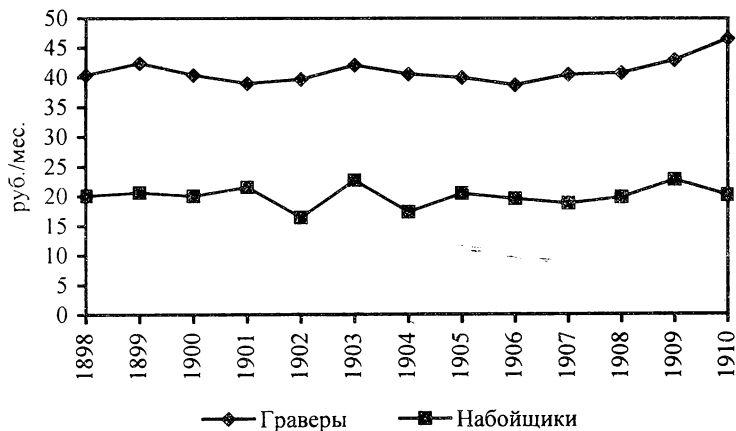
**Отношение средних размеров заработной платы  
рабочих граверного цеха и набойщиков. 1898—1910 гг.**



Динамика номинальной зарплаты рабочих ситценабивной фабрики Товарищества мануфактур Н.Н.Коншина и индекса цен в Москве. 1898—1910 гг.



Динамика реальной зарплаты рабочих ситценабивной фабрики Товарищества мануфактур Н.Н.Коншина. 1898—1910 гг. (Индекс 1913 г. — 100%)



- <sup>1</sup> О колебаниях розничных цен в 1885—1913 гг. в Москве можно судить по значениям индекса Кохна, не спускавшегося в течение этого периода ниже 72,8% и не поднимавшегося выше 100,8% (за 100% было принято значение индекса цен в 1913 г.). См., напр.: Струмилин С.Г. Очерки экономической истории России. М., 1960. С. 115.
- <sup>2</sup> Обзор источников по заработной плате рабочих в дореволюционной России см., например, в: Кирьянов Ю.И. Жизненный уровень рабочих в России. М., 1979. С. 90—95. Как отмечает автор, «слабая разработанность в литературе интересующего нас вопроса (о зарплате рабочих. — Л.Б., Т.В.) в историческом аспекте в значительной мере связана с состоянием источников». — Кирьянов Ю.И. Указ. соч. С. 91.
- <sup>3</sup> Экономика труда и социально-трудовые отношения / Под ред. Г.Г.Меликяна и Р.П.Колосовой. М., 1996. С. 523.
- <sup>4</sup> Бородкин Л.И., Валетов Т.Я. Динамика дифференциации в оплате труда промышленных рабочих в России в период дореволюционной индустриализации // Экономическая история. Ежегодник, 1999 / Ред. В.И.Бовыкин. М., 1999; они же. Измерение и моделирование динамики неравенства в оплате труда промышленных рабочих в начале XX в. // Компьютер и экономическая история / Ред. Л.И.Бородкин и В.Н.Владимиров. Барнаул, 1997.
- <sup>5</sup> Наумова Г.Р. Русская фабрика. М., 1998. С. 189. Отметим, что к началу 1900-х гг. на крупных и крупнейших предприятиях текстильной отрасли трудилось 77,3% рабочих-текстильщиков. При этом на крупнейших текстильных предприятиях, составлявших 6,1% от общего числа предприятий этой отрасли, было занято 56,8% рабочих. См.: Рабочий класс России от зарождения до начала XX в. / Ред. Ю.И.Кирьянов, М.С.Волин. М., 1989. С. 291. При этом, однако, примерно 2/3 всех текстильных фабрик находились в сельских местностях (см.: Брагинский М. и др. Очерки по заработной плате текстильщиков. М., 1930. С. 8).
- <sup>6</sup> Отметим, что фонды ЦИАМ содержат систематизированные материалы о динамике зарплаты отдельных профессиональных групп рабочих во второй половине XIX — начале XX в. лишь для небольшого числа предприятий: ситценабивных фабрик мануфактур Н.Н.Коншина в Серпухове и «Эмиль Циндель» в Москве, шерстоткацких фабрик Щербаковых в с. Озеры Коломенского уезда и Лабзина и Грязнова в Павловском посаде, а также бумагопрядильной фабрики Малютиных в Раменском Бронницкого уезда.
- <sup>7</sup> Материал этого раздела статьи составлен на основе главы «Коншины-серпуховские», написанной Ю.А.Петровым для книги «Предпринимательство и предприниматели России от истоков до начала XX века» (Ред. А.К.Сорокин, М., 1997), публикаций А.Д.Коншина в газете «Совет» (12.10.1996 и 19.10.1996), любезно предоставленных нам автором, и материалов выступления А.Д.Коншина на заседании семинара Центра экономической истории при историческом факультете МГУ 1 февраля 1998 г.
- <sup>8</sup> Петров Ю.А. Указ. соч. С. 201.
- <sup>9</sup> Там же. С. 209.
- <sup>10</sup> Там же. С. 211.
- <sup>11</sup> Там же.



- <sup>12</sup> Там же. С. 212.
- <sup>13</sup> Гильберт М.И. Движение заработков рабочих в конце XIX в. // Из истории рабочего класса и революционного движения / Ред. В.В.Альтман. М., 1958.
- <sup>14</sup> Больше возможностей для анализа движения заработков рабочих в исследовании М.И.Гильберта дали расчетные книги середины 1880-х — конца 1890-х гг., на основе которых автор сформировал три временных «срезы» (за 1885/86, 1895/91 и 1895/96 гг.) и оценил изменения средних дневных ставок рабочих отбельной и красильной мастерских фабрики Коншина по этим трем срезам. — Там же. С. 325—326.
- <sup>15</sup> Рисунок 1 дает наглядное представление о типичной динамике месячной зарплаты рабочих-граверов. Показаны 13 индивидуальных «траекторий», репрезентативно представляющих данные Приложения о ставках оплаты труда каждого из рабочих граверного цеха в 1897—1916 гг.
- <sup>16</sup> Так, в 1907 г. известный московский промышленник (в 1907—1917 гг. — председатель Московского общества заводчиков и фабрикантов) Ю.П.Гужон писал: «Я должен констатировать, что настоящих умелых рабочих в России очень мало, и в таких рабочих фабрики и заводы постоянно испытывают недостаток. Только в момент острого кризиса, переживаемого страной, та или другая отрасль производства бывает вынуждена рассчитать часть своих рабочих, но в большинстве случаев их ищут». См.: Русские ведомости, 1907, № 156.
- <sup>17</sup> Гипотеза об устойчивости уровня заработной платы квалифицированных рабочих, ее «неэластичности» по отношению к показателям конъюнктуры производства в 1890-х — 1900-х гг. была высказана в работе: Borodkin L. and Leonard C. Labor Turnover and Unemployment: Sticky Wages During the Industrialization of Russia, 1880—1913 // Hours of Work and Means of Payment: The Evolution of Conventions In Pre-Industrial Europe. Proceedings of the XI International Economic History Congress / Eds. C.Leonard and B.Mironov. Milan, 1994.
- <sup>18</sup> Что касается учеников, то, по сведениям М.И.Гильберта, оплата их труда в граверной мастерской ситценабивной фабрики Н.Н.Коншина не изменялась на протяжении трех последних десятилетий XIX в.: в первый год обучения они получали 1,25 руб./мес., во второй — 2,50, в третий — 3,75, в четвертый — 5, в пятый — 6,67 руб./мес. См.: Гильберт М.И. Указ. соч. С. 326.
- <sup>19</sup> См.: Бородкин Л.И., Валетов Т.Я. Измерение и моделирование динамики неравенства в оплате труда промышленных рабочих в начале XX в. // Компьютер и экономическая история / Ред. Л.И.Бородкин и В.Н.Владимиров. Барнаул, 1997.
- <sup>20</sup> Об этом подробнее см.: Бородкин Л.И., Валетов Т.Я. Динамика дифференциации в оплате труда промышленных рабочих в России в период дореволюционной индустриализации.
- <sup>21</sup> Отметим, что агрегирование данных о зарплате внутри отделов уже в рассмотренных нами расчетных книгах вносит некоторое рассогласование в анализируемые данные, так как оно явно рассчитывалось не простым суммированием индивидуальных данных. Иногда такое рассогласование бывает заметным. Например, в расчетной книге №1 (Ф. 673. Оп. 2. Д. 184) лист укрупненных данных по граверному цеху содержит для октября 1902 г. следующие данные — 134 рабочих, суммарная зарплата 5.012,73 руб. Непосредственно за ним идут листы с персональной

- информацией. Простое суммирование этих данных дает другие данные — 139 рабочих, 4848,24 руб. Агрегированные и персональные данные полностью согласуются лишь для рисовального отдела (9 человек). Очевидно, несогласование вызвано необъясненной пока спецификой в проведении такого агрегирования, возможно, это связано с состоявшимися кассовыми выплатами. Точно можно утверждать только, что учет сверхурочного заработка, размеров квартирных выплат и штрафов не объясняет эту проблему.
- <sup>22</sup> О технике вычислений индекса Джини см., например, в нашей работе: Бородин Л.И., Валетов Т.Я. Измерение и моделирование динамики неравенства в оплате труда промышленных рабочих в начале XX в. Напомним лишь, что индекс Джини может принимать значения от 0 (полное равенство) до 1 (абсолютное неравенство).
- <sup>23</sup> Williamson, J.G. and Lindert, P.H. *American Inequality. A Macroeconomic History*. San Francisco: Academic Press, 1980.
- <sup>24</sup> Значения индекса даются на правой вертикальной оси графика (Рисунок 6). Мы используем индекс Кохна розничных цен в Москве, рассчитанный на основе цен 15-ти товаров (см.: Струмилин С.Г. *Очерки экономической истории России и СССР*. М., 1960. С. 26).
- <sup>25</sup> Реальная зарплата рассчитывалась путем деления значений номинальной зарплаты на соответствующие значения индекса цен.
- <sup>26</sup> Так, данные Таблицы 1 показывают, что осенью 1902 г. средняя зарплата рабочих на рассматриваемой фабрике была 19 руб., в то время как зарплата набойщиков в среднем равнялась 15,4 руб. (т.е. выше, чем, например, средняя зарплата в таких больших отделах фабрики, как красильная (167 чел.) и каландринная (219 чел.) — 13,5 руб. и 13,3 руб. соответственно).
- <sup>27</sup> Отметим, что данные Таблицы 2 (см. значения к-та D) неплохо согласуются с итогами обследования И.М.Козьминых-Ланина: в июне 1914 г. 10,9% рабочих зарабатывали до 50 коп. в день, а около 11% рабочих — от 2 до 10 руб. См.: Козьминых-Ланин И.М. *Заработки фабрично-заводских рабочих России*. М., 1918. С. 18.
- <sup>28</sup> Об этом красноречиво говорят и данные о происхождении рабочих фабрик Товарищества Н.Н.Коншина на начало XX в. (Таблица 4): из 11140 рабочих четырех фабрик Товарищества, 7846 (70,4%) происходят из крестьян (хотя это далеко не означает, что крестьянин становится рабочим фабрики, придя из деревни).

## ПРИЛОЖЕНИЕ

База данных по заработной плате рабочих граверного отделения ситценабивной фабрики  
Товарищества мануфактур Н.Н.Коншина. 1897—1916 гг.

### Пояснения к базе данных.

Целые числа обозначают величину месячной зарплаты рабочих (в руб.);

дробные числа обозначают величину поденной зарплаты (в руб.);

Список сокращений в графе «Происхождение»:

двор. — дворянин,

м-н — мещанин,

солд. — солдат,

уч. — ученик.

серпух. — серпуховской

Пояснение шрифтовых выделений в таблице:

а) курсив — зарплата рабочего в первый год работы;

б) жирный — зарплата рабочего в год увольнения;

в) на сером фоне — зарплата рабочего при одновременном выполнении а) и б);

г) жирный курсив — зарплата рабочего в год смерти.

Ф.И.О. рабочего	Происхождение	Год рожд.	Годы работы																			
			1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916
Абрамов В.Я.	солд., серпух. м-н	1874						0,5														
Аваров И.И.		1898																5	6			
Аверьянов В.А.	серпух. м-н	1863	53	55	55	57	60	62	64		68	71	73	75	75	77						
Агальцов М.Н.	уч., серпух. м-н	1884		1,25	2,5	3,75	5	10	13		22	28	33	37	40	42	42					
Ажишин В.А.	д. Заборья	1856	0,58	0,58	0,6	0,62	0,62	0,62	0,64		0,73	0,8	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,95
Азаров И.М.		1898																				12
Азаров С.В.	д. Заборья	1871												0,75	0,85	0,85	0,9					
Акимов Т.П.		1894																		0,85		
Аксенов А.В.	сын моск.цехового	1889							5		10		20	23								
Аксенов В.В.	моск. цеховой	1858									84	86	86	86								
Акулин В.Г.		1870	43																			
Александров А.И.	серпух. м-н	1867	43	46	47	50	53	56	60		70	74	79	81	81	84	87	90	92	92	95	105
Александров С.С.		1896																		0,85		
Алексеев Г.		1899																				6
Алексеев Н.		1869	0,54																			
Алексеев Н.В.		1900																				6
Анохин Н.В.	д. Грешной	1885						0,5	0,55		15	18	19	20								
Астапов А.П.	серпух. м-н	1879	10	12	14	16	20	23	26		35	41	45	48	51	56	60	64	67	70	73	
Астапов Д.А.	серпух. м-н	1850	0,52	0,5																		
Астапов К.Пав.	серпух. м-н	1892													0,75	0,85	0,9					
Астапов П.П.	солд., серпух. м-н	1885													0,8	0,9	0,95	25	26			
Астафьев А.Н.	серпух. м-н	1896													5	6	8	11	14	17		
Астафьев Е.И.	серпух. м-н	1864	15	16																		
Астафьев И.И.	серпух. м-н	1872	0,45	0,5	13	14	16	17														
Астафьев М.Н.	серпух. м-н	1893											5	7	9	12	17	21	24	29	33	
Астафьев Н.Н.		1890																	25	35		45





Ф.И.О. рабочего	Происхождение	Год рожд.	Годы работы																				
			1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	
Готманов Н.А.	уч., серпух. м-н	1884		1,25	2,5	3,75	5	10	13		20	26	31	36	<b>40</b>								
Готманов П.И.	серпух. м-н	1886									14	16	17	19	20	<b>21</b>							
Готманов С.А.		1900																					15
Грибанов К.А.																	30	30					
Грязнов Ал-др А.	богородск. м-н	1898												5	5	6	8	10	14	14	<b>17</b>	15	
Грязнов Алексей	богородск. м-н	1876	32	36	38	41	45	48	53		63	69	74	79	83	86	89	92	94	94	96	105	
Грязнов А.И.	богородск. м-н	1853	120	125	125	125		125	130		130	131	132	132	132	140	140	140	150	150	150		
Грязнов Андрей А.	богородск. м-н	1882	2,5	3,75	5	6,67	12	14	17		27	36	45	50	54	57	61	65	67	69	73	80	
Грязнов В.А.	богородск. м-н	1889						5	5		6	13	18	23	26	<b>30</b>							
Грязнов И.А.	богородск. м-н		5	6,67	10	12								55	57	61	63	63					
Грязнов К.А.	богородск. м-н	1874																					
Грязнов Л.А.	богородск. м-н	1900																	5	5	6	15	
Грязнов П.А.	богородск. м-н	1894												5	5	8	11	20	23	<b>31</b>			
Грязнов С.Е.	уч., богородск. м-н	1884		1,25	2,5	3,75	10	12	15		20	26	31	35	38	43							
Гульшин Я.С.	с. Борятина	1879	0,54					0,5	0,55		0,65	0,75	0,8	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,88	<b>1</b>
Давыдкин И.Г.		1900																					<b>6</b>
Денисов Н.Ф.	серпух. м-н	1871	15	15	15	16	16	18	20		26	30	31	32	32	33	33	35	37	37	39	42	
Дианов Н.О.	д. Якшина	1883														70	70	<b>70</b>					
Дмитриев М.	моск. цеховой	1865	56	56	56	57																	
Драганов Г.З.		1876																	82	84		<b>95</b>	
Драганов Ф.З.		1883															75	78	80	82	84	92	
Дружинин М.И.																							0,95
Дьяконов С.С.		1877	<b>16</b>																				
Евсеев С.Г.	д. Лучесы	1888									0,6	0,7	0,75	<b>20</b>	0,8	0,85	0,98	25	29	30	32	38	
Егоров С.	уч.			1,25																			
Елисеев М.П.	д. Ивановской	1879										17	20	25	29	33	37	40	43	46	<b>49</b>		









Ф.И.О. рабочего	Происхождение	Год рожд.	Годы работы																				
			1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	
Луховский А.З.	серпух. м-н	1845	0,56	0,56	0,56	0,56	0,56	0,58	0,58		<b>0,6</b>												
Макаров Н.С.	с. Тверитина	1883						15	16					21	23	25	29	29	29	<b>30</b>			
Маколентва А.Ф.	серпух. м-н, уч.	1880	3,75	5	6,67	10	13	17	20		30	36	40	42	45	48	51	54	57	60	63	70	
Макошин А.Г.	солд., серпух. м-н	1868	44	47	50	54	58	60	63		67	71	73	75	75	77	77	77	79	80			
Макошин С.И.	серпух. м-н	1879	6,67	10	12																		
Максимов Д.Н.	сын дворянина, уч.	1881	1,25	<b>1,3</b>																			
Маявкин В.С.	Фряновск.слоб.м-н	1860	48	48	48	48	48	50	52		56	59	61	63	63	65	65	68	68	68	70	75	
Манштиков Е.К.	д. Панькиной	1872			0,43																		
Мартынов А.В.		1894																		14	<b>14</b>		
Маслов П.А.			<b>27</b>																				
Матвеев Н.П.	серпух. м-н	1885									7	11	15										
Медведев А.Е.	тульск. м-н	1876	0,43	0,46	0,5	14	16	16	17		19	21	22	24	25	26	26	26	26	26	26	27	31
Михайлов М.В.	серпух. м-н	1840	0,54	0,54	<b>0,6</b>																		
Михайлов Н.И.	серпух. м-н	1887						5	5		6	10	15	20	23	<b>26</b>							
Михайлов П.И.	серпух. м-н	1878		20	22	24	27	30			42	48	53	58	62	67	69		75	78	80	88	
Михеев Е.Н.	с. Савельева	1858					0,5	0,53	0,58		0,68	<b>0,8</b>											
Михеев С.Н.	серпух. м-н	1882									25	31	36	40	44	49	54	58	60	<b>62</b>			
Морозов П.И.	серпух. м-н	1878	17																				
Муравьев С.А.	д. Спасских Липок	1882				0,43																	
Мухин В.П.	д. Заборья	1869	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62			0,73	0,8	<b>0,9</b>										
Мюллер М.К.	саратовск. м-н	1868	53	55	55	57	60	62	64														
Найден Н.И.	серпух. м-н	1879									0,6	0,7	0,75	0,8									
Наумов Г.Т.		1877																				<b>0,9</b>	
Наштаков Е.К.	солд., д. Панькина	1873				0,46	0,5	0,53	0,58		0,68	0,78	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85		
Некрасов П.С.		1896															5	5	6	8	<b>11</b>		
Несмеянов В.И.	серпух. м-н	1882	2,5	3,75	5	6,67	12	12	15		25	31	40	45	49	54	58	62	65	68	72	82	



Ф.И.О. рабочего	Происхождение	Год рожд.	Годы работы																			
			1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916
Пехтерев И.И.	серпух. м-н	1859	35	30	30	30	30	30	30		30	31	32	32	32	33	33	35	37	37	39	42
Плешаков И.В.		1876																	65	68		76
Плешаков И.И.		1901																				6
Плохин И.Е.		1880																			0,85	0,95
Подставкин И.В.	с. Липиц	1886					5	5	10		15	21	25	28	30	33						
Позняков Г.С.	солд., тарусск. м-н	1874			15	17	18	19														
Позняков И.С.	тарусск. м-н	1880													21,8	25	28	31	34	37	40	45
Позняков М.С.	тарусск. м-н	1869	44	44	45	46	47	49	52		57	61	65	67	67	69	71	73	73	73		80
Полухин Я.М.	с. Подтолстого	1879										0,7	0,75	0,8	0,85	0,85	0,85	0,85	0,9			
Полуэктов А.А.	уч., серпух. м-н	1883		1,25	2,5	3,75	5															
Полуэктов И.А.	серпух. м-н	1858	50	50																		
Полуэктов И.Н.	серпух. м-н	1893										6	7	9	12	14	17	20				
Полуэктов Н.А.	серпух. м-н	1853		82	82	82	82	82	82		82											
Полуэктов С.Н.		1896															5	7	10	20	24	
Поляков С.Е.	Замарайской вол.	1872										0,6	0,75	0,8	0,85	0,85						
Помелов В.П.	сл. Высотской	1858		35	35	35																
Помелов М.П.	сл. Высотской	1875	0,51	0,51	14	14	16	17	19		23	26	28	30	32	33	33	33	33	33	33	36
Помелов Н.В.	сл. Высотской	1889									5	7	9	14	18	21	24	27				
Попов А.М.		1901																				6
Попов Л.Н.		1882																	75	75		84
Попов М.В.	серпух. м-н	1874	20	22	25	28	31	35	40													
Попов М.М.	серпух. м-н	1883		2,5	2,5	3,75	5															
Приваркин Е.А.	солд., д. Заборья	1864	38	40	40	40								60	62	66	69	72	72	72	74	80
Прокин Я.Д.	с. Бадеева	1880	10	13	17																	
Прокофьев Н.С.	с. Кулакова	1869	52	54	54	56	59	61	64		68	71	73	75	75	77	80	80	80	80	84	95
Прокофьев С.П.		1896															5	7	10	20	24	

Ф.И.О. рабочего	Происхождение	Год рожд.	Годы работы																				
			1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	
Пчелов Н.А.	д. Голытной	1869		0,54	0,56	0,58	0,6	0,62	0,64		<b>0,7</b>												
Рей К.Э.	московск. м-н	1878	17	21	24	27	31	40	45		55	61	66	71	75	77	80	80	80	80	84	95	
Рей Э.	московск. м-н	1838	115	115	115	115	115	115	115		115	116	117	117	117	117	117	117	117	117	117		
Родченков Н.Т.	д. Высокого	1885											0,7	0,75									
Романов А.М.	д. Заборья	1858											0,7	0,75	0,8	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,88	0,95	
Рошин А.И.	серпух. м-н	1839		0,54	0,56	0,58	0,6	0,62	<b>0,6</b>		0,73	0,8	0,85	0,85	0,85	<b>0,9</b>							
Рошин В.А.		1885													0,85	0,85	0,85	0,85	<b>0,9</b>	0,88	24		
Руднев В.М.	серпух. м-н	1890									5	7	10	15	18	21	26	35	40	44	49	55	
Русakov П.Н.		1886																		0,85	27		
Рыжов К.М.		1836	72	72	72	72																	
Рыжов М.К.	д. Власьевой	1868	32	33	35	37	37	37	39		43	46	48	50	50	52	52	52	52	52	52	56	
Рябов Е.И.		1891																		<b>35</b>			
Савельев Н.В.	уч., серпух. м-н	1866	0,54	0,54	0,56	0,58	0,6	0,62	0,64		0,73	0,8	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	30
Савельев Н.И.	серпух. м-н	1869	24	24	25	26	28	29	30		32	34	35	36	36	37	37	37	39	39	41	<b>44</b>	
Савельев С.С.			<b>19</b>																				
Савельев С.Т.	серпух. м-н	1850	50	50	50	50	50	50	50		50	51	<b>52</b>										
Семенов Ал-др.Ф.	с. Хрушова	1884													30	32	36	40	45	49	53	57	<b>65</b>
Семенов Аф.Ф.	с. Хрушова	1879	0,33	0,4	<b>0,5</b>																		
Серебрянников	серпух. м-н	1879	0,15	0,25	0,35	10	12	15	17		25	31	35	39	40	42	44	47	50	52	55	<b>60</b>	
Силаев Н.О.	серпух. м-н	1879	6,67	10	12	14	17		17		22	27	30	32	33	35	37	37	37	37	39	<b>43</b>	
Сильянов Ф.Ф.	серпух. м-н	1878	0,2	10	12																		
Симакин Б.П.		1890																			0,85		
Скотников В.А.			<b>64</b>																				
Смирнов К.А.	д. Мельдиной	1885						4	5														
Снятков Н.М.	с. Огуби	1867	33	35	35	35	35	36	36		36	37	38	38	38	40	42	44	46	48	50	55	
Соколов П.А.		1898																			15		

Ф.И.О. рабочего	Происхождение	Год рожд.	Годы работы																			
			1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916
Соловьев В.С.	серпух. м-н, уч.	1880	3,75	5	6,67	12	15	17	22		32	41	50	55	59	65	70	73	75	77	81	92
Соловьев П.С.		1895																		0,85		
Соломатин И.А.	серпух. м-н	1870	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,64		0,73	0,8	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,88	0,95
Соломатин Н.А.	д. Пикиной	1881						15														
Соломатин Н.М.	серпух. м-н	1874	0,45	0,47	0,5	0,52	0,54	0,58	0,61		0,73	0,8	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,88	
Солопов А.А.	д. Ведьминой	1878												20								
Сорокин М.И.		1901																				6
Староверов И.И.	солд., сл. Высотск.	1872		0,43	0,45	0,5	0,55	14	15		16	18	19	20	21	22	23	24	25	26		
Староверов П.И.	сл. Высотской	1864	16	16	16	16	18	19	20		24	27	29	30	31	32	32	32	32	32	33	36
Старостин А.В.	д. Верховья	1878	10	15	18																	
Степанов Е.А.		1901																				6
Столбов А.А.	серпух. м-н	1892												10	11	13	16	19	21	25		
Столбов Н.И.	серпух. м-н	1865						14	15		15	16	17	17	20	21	21	21	21			
Стрелков И.А.		1870															0,85	0,85	0,85	0,85	0,88	0,95
Стрелков П.М.	д. Заборья	1870									0,6	0,7	0,8	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85		
Стрелехов Н.М.		1897	20	21	23																	
Ступин В.Н.	серпух. м-н	1877											0,75	0,8	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,9		
Ступин П.И.	серпух. м-н	1885											0,75	0,8	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,88	
Судаков И.А.		1872														75	78	80	80	82	90	
Сунбулов А.К.		1878	2,5																			
Сурков А.Д.	солд., серпух. м-н	1861	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,62	0,64		0,73	0,8	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,88	1
Сурков А.Ф.		1879	12																			
Сысоев А.М.	д. Заборья	1852	0,67	0,67		0,5					0,65	0,7	0,8	1								
Сысоев М.А.	д. Заборья	1882	0,15	0,2	0,3	0,35	0,42	12	13		16	18	19	20	21	22	23	24	25	26		
Терентьев Ф.Ф.	серпух. м-н	1869	24	27	29			35	35		43	49	51	53	53	55	57	59	59	60	62	70
Терихов И.И.	серпух. м-н	1889									5	7	10	15	18	21	30	35	40	44		

Ф.И.О. рабочего	Происхождение	Год рожд.	Годы работы																				
			1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	
Терихов К.И.		1896.																	0,5	0,6		18	
Тихомиров Н.А.	д. Паниной, уч.	1881		3,75	5		12		18		30	41	50	55	59	65	70	73	75	77	81	92	
Толкушкин В.Л.	д. Московки	1875			0,43																		
Толстопятов И.И.		1904																				6	
Троицкий В.С.		1898																	5	5		25	
Троицкий Г.В.		1877	43																				
Троицкий Г.Вас.	личный гражданин	1826		0,5																		0,95	
Троицкий М.А.		1902																				6	
Троицкий С.В.	личный гражданин	1867	43	46	47	50	53	56	60		67	71	76	78	80	83	86	89	91	91	93	100	
Улитин В.Ф.	солд., д. Заборья	1882		0,4	0,43	0,45	0,5	17			0,65	19	21	25	30	34	38	41	44				
Улитин И.И.	д. Заборья	1851	23	23	23	23	23	23	23		24	26	27	28	29	30	30	30	30	30	31	34	
Улитин Ф.И.	д. Заборья	1851	0,54	0,54	0,56	0,58	0,6	0,62	0,64		0,73	0,8	0,85	0,85	1								
Успенский А.М.		1900																	5	6			
Фадеев Т.И.			35																				
Федин А.Г.		1901																				6	
Федин И.М.		1886																		27	31	38	
Федоров В.В.	д. Макеихи	1866	58	60	60	62	64	66	68		70	74	76	80	83	86	89	92	94	94	96	105	
Федоров Г.П.	серпух. м-н	1864										0,75	0,8	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,88	0,95	
Фетисов Д.И.		1888																	0,85	0,9			
Филаточев С.А.	д. Тросны	1878			0,4																		
Фирсанов П.М.	серпух. м-н, уч.	1882	3,75	5	7	10	13	16			30	31	35	39	44	48	52	55	58				
Фокин П.И.	солд., серпух. м-н	1868	21	21	21	21	22	23	24		28	33	38	40	40	41	41	41	41	41	41	42	46
Фуфаев Ф.И.	солд., серпух. м-н	1862	25	25	25	25	26	27	28		28	30	31	32	33	34	34	35	35	35	36	40	
Хамитов В.Н.		1887																	0,85	0,9			
Ханин Н.П.		1865																	0,85	0,85		0,95	
Харитонов В.В.	д. Поповой	1889									6	10	15	18	20	23				25			



Ф.И.О. рабочего	Происхождение	Год рожд.	Годы работы																			
			1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916
Харитонов М.В.	д. Поповой	1878	10	12	15	17	21	25	30		40	44	49	53	56	61						
Харитонов Н.В.		1875															64	67	70	72	75	85
Харитонов Т.Г.	с.Полукнязева	1852	54	54	54	54	54	54	54		54	55	56	56	56	58	58	58	58	58	58	60
Хатунцев С.И.	серпух. м-н	1864	30	32	34	35	35	35	37		42											
Хапас А.П.			0,6																			
Хорьков С.А.		1876	0,4																			
Хрусталеv А.И.	серпух. м-н	1879				0,4																
Хрусталеv М.И.	серпух. м-н	1880						14	15		19	22	24	26	28	30	32	32	32	34	38	42
Чапин Н.И.	костромск. м-н	1865		24																		
Чеботарев А.С.	серпух. м-н	1862	34	40	40																	
Чеботарев М.Н.		1883																	38	41		
Чегин А.П.		1880																		0,85		
Челин А.П.		1879																	0,85			
Черкасов С.И.	д. Крутовки	1857									0,6	0,7	0,75	0,8	0,85	0,9	0,98	1,02	1,02	1,05	1,1	30
Чибисов П.Н.		1888																	0,85	0,9		
Чикулов В.И.		1893																	0,85	0,9		
Чикулов Д.И.		1889																	0,85	0,9		
Чиликин Ф.И.																						0,95
Чиркин А.М.	серпух. м-н, уч.	1880	3,75	5	6,67	10	14	17	19		25	30	31	32	33	35	37	37	37	39	41	45
Чиркин В.М.	серпух. м-н	1867	17	17	17	17	17	17	18		20	22	23	23								
Чичин Н.И.			24																			
Чудин В.И.	моск. цеховой	1889									6	10	15	18	28	34	37					
Чудин И.И.	моск. цеховой	1865	57	57	57	57	58	59	60		60	61	62	62	62	64	67	70	70	70	72	78
Чумаков И.Н.		1898																				0,95
Чумиков А.И.	с.Хомелипок	1885													0,85	0,85	0,85	0,85				
Шарапов М.С.	д. Паникова	1843	24	24	25	24	24	24														
Шаров А.Г.		1886															0,85	0,85	0,85	0,9		
Шаров Б.И.			0,6																			
Шаров В.И.		1874															0,85	0,85	0,85	0,9		

Ф.И.О. рабочего	Происхождение	Год рожд.	Годы работы																						
			1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916			
Шаров В.Н.		1882															0,85	0,85							
Шаров Е.Е.		1861															0,85								
Шаров Е.И.	д. Заборья	1861		0,6	0,6	0,62	0,6	0,62	0,64		0,73	0,8	0,85	0,85	0,85										
Шаров С.И.	д. Заборья	1867														0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,88			
Шелагуров В.В.	серпух. м-н	1894											5	5	8	14	18	22	26	30	40				
Шелагуров И.С.	солд., серпух. м-н	1872	34	38	40	43	47	50	55		65	71	76	81	84	87	90	93	95	95	97				
Шелагуров Н.С.	серпух. м-н	1874	26	30	32	35	39	42	47		57	63	68	73	77	81	84	87	90	92	95	105			
Шепелев Ф.Ф.	с. Кошкина	1883												0,85	0,85	0,85	0,85	0,9							
Шестопалов Б.И.	солд., с. Лужного	1886														0,7	0,8	0,95	25	27					
Шестопалов В.И.	с. Лужного	1880	0,3	10	13	15			25		35	41	45	48	51	56	60	64	67	70	73	83			
Шибает И.П.		1877															0,85	0,85							
Шибанов Н.И.	серпух. м-н	1867	28	29	30	31	32	33	34		34	35													
Шишков А.В.		1900																						6	
Шишков В.В.	серпух. м-н	1857	56	56	56	56	56	56	56		56	59	60	62	62	64	64	64	64	64	64	65	70		
Шмаров Ф.Т.	д. Екатериновки	1874						0,5	0,55		0,65	0,75	0,8	0,8	0,85	0,9									
Шмаровин А.С.		1886															0,85	0,85	0,85	0,9					
Шмаровин С.Ф.	серпух. м-н	1841		0,54	0,58	0,59	0,62	0,62	0,64		0,73	0,8	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85						
Шумов А.Н.																								0,95	
Шевелев А.И.	солд., серпух. м-н	1872	0,43	0,45	0,5	0,55	16	17	19		22	24	25	26	27	28	29	30	31	32					
Шевелев С.И.	серпух. м-н	1875	0,43	0,45	0,47	0,5										0,83	0,85	0,85	0,85	0,9	0,98			32	
Шербинин П.Ф.		1903																						6	
Щетинин И.М.	Мешевск. м-н	1888									5	6	10	15	20	23									
Щетинин М.Ф.	Мешевск. м-н	1863	33	34	36	38	40	42	44		48	51	53	55	55	57									
Юлин Е.Н.	д. Углич, уч.	1883	2,5	3,75	5	6,67	12	15	17		25	31	35	39	42	46	50	53	56	59	62				
Юлин Н.А.	д. Паниной, уч.	1881				10																			
Юрьев И.А.	серпух. м-н	1890												0,7	0,8										
Яковлев М.Я.	московск. м-н	1855	60	60	60	62	64	66	68		70	71	73	75	77	80	80	80							

Источник: ЦИАМ. Ф. 673. Оп. 2. Д. 143, 148, 155, 167, 177, 184, 193, 209, 216, 227, 236, 245, 253, 263, 272, 286, 306, 329, 408.

## **Московские текстильщики в годы нэпа: квалификация и дифференциация в оплате труда\*\***

Проблема изучения государственного сектора экономики в годы нэпа далеко не исчерпана. Так, среди историков нет единого мнения о направленности и результатах процессов государственного регулирования зарплаты рабочих и служащих, занятых в государственном секторе промышленности.

Один из важнейших аспектов экономической политики государства в 1920-е гг. был связан с определением принципов оплаты труда в промышленности (которая по отношению к основным отраслям была почти исключительно государственной). Как эволюционировали эти принципы в годы нэпа? Как они реализовывались на практике? Удалось ли избежать той (достаточно высокой) дифференциации зарплаты рабочих, которая установилась в российской промышленности в дореволюционное время? Каковы были тенденции в динамике оплаты труда рабочих, младшего обслуживающего персонала и служащих в промышленности в 1920-х гг.? Происходило ли сближение уровней оплаты труда этих категорий? Эти вопросы обсуждаются в данной работе применительно к текстильной промышленности Москвы.

\* \* \*

В Российском государственном архиве экономики (РГАЭ) и Центральном муниципальном архиве г. Москвы (ЦМАМ) сохранились комплексы материалов Центрального статистического управления при Совете министров СССР и Московского статистического отдела экономико-статистического сектора Московской областной плановой комиссии, позволяющие проанализировать вопрос о регулировании заработной платы рабочих и служащих текстильной промышленности г. Москвы.

Архивные материалы в основном представлены сводными ежемесячными таблицами о рабочем времени и заработной плате рабочих фабрично-заводской промышленности за различные периоды времени в годы нэпа, месячными сводными таблицами о

---

\* Сафонова Елена Ивановна — преподаватель (Историко-архивный институт, РГГУ).

\*\* Работа поддержана РГНФ (проект № 99-01-00435).

зарплате рабочих и служащих предприятий ценовой фабрично-заводской промышленности г. Москвы, сводными ежемесячными таблицами о денежной и натуральной зарплате рабочих предприятий ценовой фабрично-заводской промышленности г. Москвы, сводными ежемесячными таблицами о денежной и натуральной зарплате рабочих предприятий ценовой фабрично-заводской промышленности г. Москвы по профсоюзам и социальным секторам, а также таблицами дневной заработной платы рабочих и таблицами по дифференциации зарплаты за различные годы.

Отправным пунктом в исследовании динамики и дифференциации зарплаты рабочих на госпредприятиях в годы нэпа является то обстоятельство, что оплата труда теперь не зависела напрямую от соотношения спроса и предложения на рынке труда, а регулировалась государством, которое должно было, с одной стороны, реализовывать новые принципы социальной политики, а с другой стороны, — обеспечивать эффективность производства. Регулирование зарплаты в промышленности проводилось при участии профсоюзных и хозяйственных органов, с учетом меняющейся экономической конъюнктуры и социальных процессов. Так, в резолюции о политике заработной платы IV сессии Пленума ВЦСПС в сентябре 1923 г. отмечаются несоответствия и колебания в размерах зарплаты рабочих, вызывающие их недовольство; резолюция содержит указание выдвинуть «во главу угла задачу выравнивания заработной платы в соответствии с квалификацией труда и ролью той или иной отрасли в народном хозяйстве. Проведение этой задачи требует более активного и более планомерного союзного регулирования заработной платы»<sup>1</sup>. Это регулирование, однако, не должно было происходить путем искусственного увеличения заработков одних групп рабочих за счет снижения их у других, «так как это противоречило бы одному из основных принципов советской власти в рабочем вопросе — недопущению массовых снижений заработной платы»<sup>2</sup>. На практике регулирование заработков, как правило, происходило только путем поднятия их у одних при сохранении прежнего уровня у других. Эту систему принято было называть системой «механических надбавок», которые именно для того и вводились, чтобы, с одной стороны, в большей степени повышать заработную плату, чем это происходило бы «самотеком», а с другой стороны, в известной мере регулировать ее распределение<sup>3</sup>.

Переломным годом в области политики заработной платы был, безусловно, 1922 г. Переход промышленности на систему хозяйственного расчета создал материальные предпосылки, дающие возможность заключения хозяйственных договоров. Вопросы, которые определялись в хозяйственных коллективных договорах, можно разбить на четыре основных типа: хозяйственно-

политические, характеризующие общую установку и политический смысл договоров; условия тарифов; дополнительные издержки, складывающиеся из отчислений на культработу, на содержание союзного органа на предприятиях и т.д.; правовые положения и взаимные обязательства сторон. Существенной частью коллективного договора являлся раздел, касающийся регулирования зарплаты.

В 1922 г. была осуществлена программа перевода рабочих на сдельщину с сохранением твердых норм выработки. Причем в колдоговорах оговаривались более льготные условия по сравнению с КЗоТ, а именно: сдельные расценки строились путем деления тарифной ставки с прибавлением к ней определенного процента за переработку на установленную норму выработки. Тем самым у сдельщиков создавалась большая материальная заинтересованность в повышении производительности труда. Затем были изменены соотношения тарифных ставок двух крайних разрядов. У текстильщиков, например, эти значения были следующими: в 1919 г. 1:1,75, а в 1922 г. 1:3,5 и 1:4,0. Тем самым был увеличен имевшийся ничтожный разрыв в оплате труда квалифицированных и неквалифицированных рабочих, что являлось эффективной формой поощрения рабочих высокой квалификации.

М.О.Брагинский, один из ведущих специалистов в области заработной платы текстильщиков<sup>4</sup>, обращал внимание в конце 20-х годов. на необходимость учета роли квалификации рабочих в стимулировании производительного труда и отмечал, что в годы военного коммунизма зарплата распределялась по «потребностям», почти вне всякой зависимости от квалификации работника и производительности его труда. «Такая система оплаты труда не делает работника материально заинтересованным ни в получении более высокой квалификации, ни в производительности труда»<sup>5</sup>.

В условиях непрерывного роста цен остро вставал вопрос о способе установления тарифной ставки в твердых единицах. В качестве нормальной единицы был установлен товарный рубль по бюджетному индексу статистики труда, исчисляемому по набору из 24-х продуктов (сельскохозяйственных и промышленных). Но и здесь следует отметить два различных подхода. В соответствии с первым тарифная ставка устанавливалась в местных товарных рублях (стоимость бюджетного набора продуктов делилась на местную довоенную его стоимость). Второй подход основывался на расчетах в так называемых «условных московских рублях» (стоимость бюджетного набора продуктов делилась на 10).

И хотя к середине 1920-х гг. уже осуществился переход на денежную оплату труда (в начале 1920 г. только 7% зарплаты выплачивалось деньгами, к концу же 1923 г. натуральная часть составляла 7%, а остальные 93% — деньгами<sup>6</sup>), тем не менее слож-

ности в сопоставлении заработков рабочих в период до 1924 г. остаются. Поэтому мы ограничимся в данной статье анализом денежного выражения заработной платы в более поздний период, а именно в 1926—1929 гг., когда текстильщики получали всю зарплату практически в денежной форме.

До 1926 г. регулирование зарплаты в текстильной промышленности происходило главным образом путем механического повышения ставок первого разряда, что влекло за собой соответствующие изменения ставок других, более высоких разрядов. В 1926 г., как в январскую, так и в ноябрьскую договорные кампании повышение норм оплаты труда проходило не только по линии изменения ставок, но и путем «подтягивания» зарплаты отдельных отстающих групп рабочих. Таким образом, учет распределения рабочих по размеру их заработка и учет зарплаты отдельных профессий занимали важное место. В связи с этим Центральный комитет профсоюза текстильщиков ввел учет зарплаты по отдельным квалификационным группам.

\* \* \*

Текущая ежемесячная статистика заработной платы 1920-х гг. дает возможность установить лишь средние размеры заработной платы по производствам, независимо от квалификации и профессии рабочих. Материалы ежегодно производимых обследований дифференциации заработной платы в промышленности позволяют осветить наряду с другими вопросами состояние и динамику заработной платы рабочих по основным профессиям и квалификационным группам. Таких обследований было проведено четыре: в феврале 1923 г., в марте 1924, 1925 и 1926 гг. По профсоюзу текстильщиков число обследованных рабочих превышало каждый год 50% от общего числа рабочих отрасли<sup>7</sup>.

При изучении данных профсоюзных обследований о заработной плате текстильщиков во второй половине 20-х годов следует учитывать, что они проводились нередко на основе различных принципов учета. Обратимся к материалам мартовского обследования дифференциальной зарплаты, проводившегося Центральным бюро статистики труда при ВЦСПС в 1926 г. Используя полученные от ВЦСПС данные в качестве единственного на середину 1920-х гг. материала о зарплате текстильных профессий во всесоюзном масштабе, ЦК профсоюза текстильщиков обращал внимание, что при анализе построенных таблиц следует иметь в виду следующее:

1) при учете зарплаты в общий заработок были внесены квартирные деньги, которые в союзном учете как правило не включали-

лись в него. Таким образом, полученные показатели зарплаты оказывались повышенными по сравнению с текущим счетом;

2) в обследование ВЦСПС не включались те рабочие, которые в течение марта не работали меньше 12 дней (по болезни, например), а также те, кто мало заработал в данном месяце, что влекло повышение показателей заработной платы;

3) в обследование по каждому тресту вводились лишь те фабрики, на которых рабочие получали более высокие заработки в сравнении с трестом в целом, что также давало основание считать полученные цифры заработка недостаточно точными, преимущественно повышенными.

По отдельным трестам все отмеченные различия в методе учета зарплаты были сведены к следующему:

Тресты	Месячный заработок рабочих и младшего обслуживающего персонала в марте 1926 г. (в руб.)		Приходится в среднем на 1 раб. квартирных денег (в руб./мес.)
	По текущему счету ЦК профсоюза	По данным дифференцированного обследования ВЦСПС	
<b>Хлопчатобумажное производство</b>			
Богородско-Шелковский	43,20	53,60	2,40
Владимирско-Александровский	41,70	43,00	2,30
Иваново-Вознесенский	40,20	41,30	—
Егорьевско-Раменский	40,60	47,20	3,40
Краснопресненский	43,80	50,00	2,20
Ленинградский	48,50	50,50	—
Орехово-Зуевский	41,90	43,90	1,70
Тверской	42,50	48,60	3,40
Ярославский	36,50	41,10	2,50
<b>Шерстяное производство</b>			
Моссуконо	50,60	60,90	2,00
Камвольный	50,70	60,30	2,80
Гамбовский	34,40	35,40	—
Пензенский	29,50	30,30	0,15
Ульяновский	28,70	31,10	—
<b>Льняное производство</b>			
Иваново-Вознесенский	36,10	39,10	—
1-е Льноправление	35,10	38,10	—
2-е Льноправление	28,00	30,90	1,80

**Источник:** Обследование заработной платы по полу, возрасту и профессиям в текстильной промышленности в марте 1926 г. (Использованы материалы библиотеки Института научной информации по общественным наукам, шифр HD 4966/4К. — Е.С.)

При анализе данных в этой таблице следует иметь в виду, что процентное соотношение второй графы к первой указывает на размер превышения полученных показателей против действительного месячного заработка. Уменьшая на этот процент месячные заработки отдельных профессий каждого треста, можно получить более реальные показатели о зарплате. В отношении ткачей, работающих на 3-х станках, специально отмечалось, что выведенный для них средний тарифный коэффициент может также изменяться, поскольку некоторые фабрики включали нагрузку за уплотненность работы в тарифный коэффициент, а некоторые рассматривали его как приработок.

Приведенная выше таблица показывает, что, во-первых, различия в размере месячного заработка в трех производствах текстильной промышленности довольно высоки; во-вторых, разница второго и первого столбцов всегда положительная и в ряде случаев весьма существенная (превышения достигают 10 руб./мес.), что показывает степень влияния трех указанных факторов, определяющих специфику данных обследования дифференцированной зарплаты, проводившегося ВЦСПС.

\* \* \*

К середине 20-х гг. складываются более устойчивые ориентиры государственной социально-экономической политики. После окончания гражданской войны и эпохи «военного коммунизма» процесс возрождения народного хозяйства, предоставив возможности увеличения уровня зарплаты, поставил вопрос и об изменении самой системы ее построения. Заработная плата была поставлена в зависимость от квалификации рабочего, а рост зарплаты — в прямую зависимость от роста производительности труда. Расширилось применение системы прямой неограниченной сдельщины. Натуральная заработная плата была практически полностью заменена выплатой заработка деньгами. Система государственного централизованного нормирования зарплаты сменилась системой заключения коллективных договоров.

Отметим, что, несмотря на трудности первого периода восстановления народного хозяйства, можно констатировать рост реальной зарплаты промышленных рабочих отдельных отраслей в эти годы. Так, уже в 1923/1924 гг. текстильщики зарабатывали 88% от довоенного уровня, тогда как в среднем по всем отраслям промышленности индекс зарплаты рабочих за этот год давал отставание от 1913 г. на 32%<sup>8</sup>.

Следующие данные показывают реальный заработок рабочих в 1927—1928 гг. по отдельным отраслям промышленности. Если довоенную зарплату принять за 100%, то отраслевые индексы зарплаты выражаются следующими цифрами<sup>9</sup>:



Вся промышленность	123
Металлисты	105
Горняки	91
Кожевники	153
Пищевики	189
Текстильщики	146

В то время как рабочие текстильной промышленности превысили уровень зарплаты 1913 г. на 46%, рабочие тяжелой индустрии — металлисты — превысили довоенный уровень только на 5%, а горняки даже на 9% отставали от него. Именно это отставание и подразумевалось директивами партийно-хозяйственных органов о подтягивании зарплаты в отраслях тяжелой промышленности.

Для нас, однако, не менее существенным является вопрос о различиях заработков в трех текстильных производствах. Как отмечал М. Брагинский, «по мнению профессиональных организаций, существовавшие к концу 20-х гг. соотношения заработков по производствам и районам текстильной промышленности являются ненормальными и должны быть изменены в сторону сглаживания имеющихся различий»<sup>10</sup>.

При этом представляет интерес и динамика различий заработной платы рабочих, младшего обслуживающего персонала и служащих в текстильной промышленности. Сокращался ли разрыв в оплате труда рабочих и служащих? Проводился ли на практике курс на приоритетное внимание к материальному положению рабочих?

### **Сравнительный анализ оплаты труда рабочих и служащих трех групп производств текстильной промышленности в годы нэпа**

Рассмотрим некоторые результаты анализа разработанной нами базы данных об изменениях зарплаты рабочих-текстильщиков Москвы в 1922—1929 гг. Использовались архивные документы Центрального муниципального архива Москвы (ЦМАМ), в основном, материалы Московского статистического отдела экономико-статистического сектора Московской областной плановой комиссии. Работа с этими материалами, содержащими ежемесячные сводные таблицы о численности и зарплате рабочих и служащих текстильной промышленности Москвы в годы нэпа, дала нам возможность построить динамические ряды уровней зарплаты за каждый месяц рассматриваемого периода отдельно для рабочих-текстильщиков, служащих и младшего обслуживающего персонала (МОП). Для отдельных интервалов времени источник дает возможность систематизировать данные, структурированные

с учетом подотраслей текстильной промышленности (хлопок, шерсть, шелк), различных категорий предприятий (государственные, частные, кооперативные), различных квалификационных групп рабочих.

Обработка составленных нами динамических рядов позволила исследовать целый ряд вопросов. Прежде всего, вопрос о соотношении зарплаты рабочих и служащих в текстильной промышленности. Вопреки имеющимся стереотипам о приоритетах социальной политики 1920-х гг., выяснилось, что средняя зарплата рабочих примерно вдвое уступала средней зарплате служащих. Одной из задач в данном исследовании было выявление тенденций в характере динамики этого различия в уровнях оплаты труда рабочих и служащих трех текстильных производств.

Располагая помесечными данными по динамике заработной платы рабочих, служащих и МОП, мы построили линейные тренды для соответствующих временных рядов по каждой из трех подотраслей текстильной промышленности (хлопок, шерсть, шелк) за 1925—1929 гг.<sup>11</sup> Вычисления показали, что в двух подотраслях (хлопок и шерсть) темп роста зарплаты служащих опережал темп роста зарплаты рабочих. Так, в обработке хлопка средний темп роста заработной платы рабочих составил 42 коп. в месяц, а служащих — 55 коп. в месяц (см. Рисунок 1), в обработке шерсти — 43 и 53 коп. в месяц соответственно (Рисунок 2).

Что касается обработки шелка, то в этой наиболее высокооплачиваемой производственной группе текстильной промышленности при общем росте зарплаты темп оплаты труда рабочих был более высоким, чем служащих: 39 коп. в месяц у рабочих и 29 коп. в месяц у служащих (Рисунок 3)<sup>12</sup>.

Отметим, что в группе обработки шелка нестандартно ведет себя и соотношение зарплаты рабочих и младшего обслуживающего персонала (зарплата последнего росла с темпом 72 коп. в месяц, достигнув к 1929 г. уровня зарплаты рабочих).

Анализ приведенных графиков показывает, что если темп роста заработной платы в группе рабочих по разным отраслям текстильной промышленности практически одинаков — хлопок — 41 коп., шерсть — 42 коп., шелк — 39 коп. (Рисунок 4), то в группах служащих и МОП шелковое производство отличается от других: темп роста заработной платы служащих замедлен — всего 29 коп. (хлопок — 55 коп., шерсть — 53 коп.) (см. Рисунок 5), а вот темп роста зарплаты младшего обслуживающего персонала в шелковом производстве резко растет — 72 коп. (хлопок — 38 коп., шерсть — 43 коп.) (Рисунок 6).

Таким образом, на протяжении второй половины 20-х годов двухкратное превышение зарплаты служащих в основных производствах текстильной промышленности Москвы не только не

сокращалось, но и имело тенденцию к дальнейшему росту, отражая приоритетное внимание государства к положению квалифицированных управленцев и инженерно-технических специалистов.

Отметим, однако, что средняя зарплата рабочих характеризует их положение в целом, без учета различий в оплате труда, определяемых тарифной сеткой, отражающей уровень квалификации рабочих. В этой связи следует обратиться к данным, характеризующим квалификационные различия в оплате труда рабочих-текстильщиков. Нам удалось выявить такие данные в Центральном муниципальном архиве Москвы; они относятся к флагману текстильной промышленности — «Трехгорной мануфактуре». Прежде чем обратиться к этому материалу, рассмотрим вопрос о механизмах регулирования оплаты труда на текстильных предприятиях в годы нэпа.

### **О тарифной сетке и номенклатуре рабочих профессий**

Основными инструментами регулирования размеров нормированной оплаты труда в годы нэпа были тарифная сетка, методы исчисления тарифной ставки, а также размеры самих ставок. А.Ф.Ревзин определял тарифную сетку как совокупность различных элементов, включающих установление характеристики всех профессий и специальностей, разбивку и группировку их по тарифным разрядам и установление тарифных коэффициентов, показывающих, насколько профессии и специальности одного тарифного разряда должны оплачиваться больше профессий и специальностей другого тарифного разряда; он делал вывод, что «тарифная сетка с ее коэффициентами и есть тот основной инструмент, которым профсоюзы должны регулировать зарплату внутри предприятия»<sup>13</sup>.

В условиях резко падающей валюты (1922—1923 гг.) и непрерывного роста цен возник вопрос о способе установления тарифной ставки в твердых единицах. В то время были опробованы несколько способов установления тарифной ставки. Это и приравнивание так называемого «пищевого рациона» к ставке определенного разряда (а ставки других разрядов исчислялись при помощи коэффициентов); это и подписание ежемесячных тарифных соглашений с установлением тарифных ставок в совзнаках. Поиски наиболее удобного способа исчисления зарплаты привели к тому, что была установлена общая единица, гарантирующая зарплату от постоянных колебаний рыночных отношений. Эта нормальная, как ее называли, единица давала возможность сравнения настоящего уровня оплаты труда с довоенной

зарплатой. В качестве такой единицы был установлен товарный рубль по бюджетному индексу статистики труда, исчисляемому по набору из 24-х продуктов (сельскохозяйственных и промышленных), взятых в тех же нормах, в каких они входили в бюджет рабочего<sup>14</sup>.

В 1924 г. Председателем ВСНХ СССР Ф.Дзержинским был подписан циркуляр о группировке рабочей силы (номенклатуре профессий) на предприятиях текстильной промышленности. Это довольно интересный документ, поэтому приводим его почти полностью<sup>15</sup>.

«Существующий в настоящее время учет рабочей силы на предприятиях, вследствие чрезвычайного разнообразия и произвольности группировки рабочих по производственному признаку, отличается крайней пестротой. Отсутствие единообразного метода классификации рабочей силы приводит к тому, что имеющиеся о труде данные в большинстве случаев являются несравнимыми и притом не только в рамках одной и той же отрасли промышленности, но даже в пределах одного и того же хозоргана по отдельным, не входящим в его состав предприятиям.

При таком состоянии учета рабочей силы не может быть правильно проведен имеющий столь важное значение учет производительности труда, чрезвычайно затрудняется правильная постановка отчетной калькуляции и почти исключается возможность правильного выявления и сравнения по отдельным предприятиям и объединениям удельного веса труда как элемента себестоимости.

В целях устранения указанных выше дефектов и внесения ясности и единообразия в дело учета рабочей силы на предприятиях текстильной промышленности Президиумом ВСНХ СССР совместно с ЦК Всероссийского Союза Текстильщиков и представителями хозорганов выработана *единообразная схема* (выделено мной. — Е. С.) классификации рабочих и служащих в текстильной промышленности, и во избежание неправильных толкований при отнесении рабочих к той или иной группе составлена номенклатура профессий по установленным классификацией группам».

Как видим, и в то, сложное для экономики страны, время обращали внимание на поиски путей согласованности статистического, технического и иных видов учета. Классификация профессий приобрела особое значение в методологии выявления накладных расходов, поскольку установила ту грань, которая отделяет производственный процесс от обслуживающих его вспомогательных и чисто хозяйственных операций.

Следует отметить, что на основе резолюции VII Всесоюзного съезда профсоюзов, состоявшегося в декабре 1926 г., и общих указаний ВЦСПС каждый союз приступил к более детальной проработке всех вопросов, связанных с созданием нового тарифного справочника. ЦК союза текстильщиков с самого начала своих практических работ столкнулся с невозможностью для основных текстильных производств точно уложиться в пределы для тарифных сеток, намеченных ВЦСПС.

Дело в том, что на текстильных фабриках, вследствие значительной механизации труда, основная масса рабочих по квалификации была ниже рабочих других производств. На текстильных фабриках в низших разрядах кроме учеников имелось также значительное количество взрослых рабочих очень низкой квалификации (подметалки, разборщики угаров, мотальщицы на колесах, подавальщики основ и др.). Таким образом, сам размах квалификации взрослых рабочих у «текстилей» был больше, чем в других производствах, и потому требовал более широкой сетки. Увеличение крайних соотношений в разрядной сетке у текстилей (1:3,5 вместо 1:3) не приводило к улучшению положения высококвалифицированных групп по сравнению с другими союзами из-за более низкой оценки неквалифицированных групп, отсутствовавших в других производствах.

В отношении количества разрядов текстильщики также были вынуждены отклониться от общей схемы. На текстильных фабриках существовало большое количество разнообразных профессий и квалификаций, а все основные профессии (ткачи, ватерщицы и т.д.) работали на различном оборудовании в зависимости от сложности вырабатываемых сортов ткани и от «степени уплотненности работ»<sup>16</sup>. Поэтому для учета разных работ и квалификаций неизбежно приходилось устанавливать большее количество разрядов.

Как отмечал в 1927 г. А.Г.Рашин, «при общем повышении заработной платы за последние годы вполне определенно наметился разрыв в соотношениях заработков высококвалифицированных рабочих и рабочих необученного труда»<sup>17</sup>. Разрыв этот оказался более значительным, чем было предусмотрено существующей тарифной сеткой. И на вопросах об установлении правильных соотношений заработков внутри предприятия в пределах, устанавливаемых тарифной сеткой, сосредоточивалось особое внимание съездов и пленумов профессиональных союзов в 1926 и 1927 гг.<sup>18</sup>

Для понимания процесса дифференциации зарплаты рабочих необходимо учитывать, что во второй половине 20-х годов примерно две трети всех рабочих текстильной промышленности работали сдельно и, следовательно, при условии неизменности

норм выработки и сдельных расценок их заработок определялся уровнем производительности труда<sup>19</sup>.

Именно механические надбавки использовались для регулирования заработной платы как по производствам и районам, так и внутри предприятий: например, механические надбавки по договорам, заключенным на 1928 г., целиком пошли на проведение нового тарифного справочника (т.е. на регулирование зарплаты внутри предприятий)<sup>20</sup>. В среднем же по всей текстильной промышленности страны механические надбавки за период 1926—1928 гг. составили всего 18% при общем росте зарплаты на 57%, и при этом по отдельным производствам «самотек» происходил неравномерно — в сторону наибольшего роста в производствах с более высокой зарплатой. Таким образом, «самотек в значительной степени парализовал те достижения в области выравнивания заработков, которые должны были иметь место в результате регулирования их при распределении механических надбавок»<sup>21</sup>.

На основе тарифной сетки вводились и более укрупненные квалификационные группы. Так, иллюстрацию квалификационного состава рабочих текстильной промышленности г. Москвы в 1929—1930 гг. наглядно отражают диаграммы на Рисунках 7—9<sup>22</sup>. В целом по текстильной промышленности (Рисунок 7) в течение 1929—1930 гг. наблюдался рост числа высококвалифицированных и квалифицированных рабочих. Потребность производства в неквалифицированной рабочей силе оставалась почти на том же уровне. А вот категория «полуквалифицированные рабочие» показывает спад. По всей видимости, за счет этой группы выросла численность группы квалифицированных рабочих.

Интересные тенденции прослеживаются и в основных *группах производства*. Так, в группе обработки хлопка при общем росте числа высококвалифицированных рабочих, растет численность неквалифицированной рабочей силы и сокращается количество полуквалифицированных кадров (Рисунок 8). В группе же обработки шерсти — явления обратного порядка: сокращается число квалифицированных рабочих и увеличивается полуквалифицированная прослойка (Рисунок 9).

### **Дифференциация зарплаты рабочих-текстильщиков «Трехгорной мануфактуры»**

Немало интересных сведений о дифференциации заработной платы текстильщиков «Трехгорной мануфактуры» содержит фонд Р-425 Центрального муниципального архива Москвы.

Обратимся к данным о движении зарплаты ткачей и ватерщиц в 1927—1930 гг. В архивных материалах указанного фонда нахо-

дим следующие сведения о среднем дневном заработке ткача, работающего на двух станках, и среднем дневном заработке ватерщицы, работающей на двух и трех сторонках, в 1927 г. (в руб.)<sup>23</sup>:

Месяцы	Ткачи	Ватерщицы
Январь	2,20	2,37
Февраль	3,23	2,37
Март	2,23	2,34
Апрель	2,24	2,35
Май	2,24	2,35
Июнь	2,29	2,35
Июль	2,23	2,27
Август	2,25	2,34
Сентябрь	2,25	2,34
Октябрь	2,20	2,34
Ноябрь	2,15	2,41
Декабрь	2,22	2,37

Более высокий заработок у ватерщиц в 1927 г. обусловлен большей загруженностью ватерщицы на двух сторонках, чем ткача на станках. А с переходом на работу на трех сторонках эта загруженность еще больше возросла. Еще одна причина, повышающая заработок ватерщиц, — это условия труда (повышенная температура на прядильной фабрике, большая напряженность труда и т.д.).

В 1928 г. средний дневной заработок ткача, работающего уже на трех станках, начинает приближаться к среднему заработку ватерщицы, работающей на трех сторонках<sup>24</sup>.

Месяцы	Ткачи	Ватерщицы
Январь	2,29	2,42
Февраль	2,36	2,44
Март	2,41	2,42
Апрель	2,43	2,45
Май	2,42	2,42
Июнь	2,45	2,43
Июль	2,46	2,44
Август	2,42	2,45
Сентябрь	2,44	2,43
Октябрь	2,47	2,50
Ноябрь	2,49	2,53
Декабрь	2,52	2,55

В 1929 г. положение резко меняется. Средний дневной заработок ткачей превышает средний заработок ватерщицы, о чем говорит таблица<sup>25</sup>:

Месяцы	Ткачи	Ватерщицы
Январь	2,57	2,52
Февраль	2,57	2,71
Март	2,59	2,70
Апрель	3,05	2,77
Май	3,19	2,99
Июнь	3,39	3,00
Июль	3,47	2,99
Август	3,39	2,87
Сентябрь	3,36	3,00
Октябрь	3,43	3,00
Ноябрь	3,29	3,04
Декабрь	3,30	3,05

В 1929 г. произошло уплотнение режима работы как ткачей, так и ватерщиц. Ватерщицы были переведены на работу на 6-ти сторонах со снятием с них обязанностей обмахивальщиц и ставельщиц. Им был дан 10-й разряд 19-ти разрядной сетки. Ткачи были переведены на работу на 6-ти станках, причем разряд был оставлен такой же, как и на четырех станках, — 17-й<sup>26</sup>.

Разрыв в заработке в 1929 г. между ватерщицами и ткачами был обусловлен высокими разрядами, установленными для ткачей, работающих на 4-х станках, а также механическим подтягиванием зарплаты ткачей в связи с распределением нивелировочного фонда в 1928/29 г.<sup>27</sup>

В 1928/29 г. при перезаключении колдоговоров «Трехгорной мануфактуре» был дан нивелировочный фонд в размере 260 руб. в день для производственных рабочих. Причем директивами было указано, что распределение фонда должно быть произведено с таким расчетом, чтобы сдельщики получали дополнительно к ставке по тарифу 7% из нивелировочного фонда. Такое механическое распределение фонда повысило заработок ткачей в среднем на 30—40 коп. в день. Сдельные расценки при работе на 4-х станках были достаточно высокими, с а переходом на шесть станков стали еще выше.

Как отмечалось в справке «Анализ движения зарплаты ткачей и ватерщиц в 1927—1930 гг.» по «Трехгорной мануфактуре», если бы в таких условиях ткачам были повышены и разряды, то сложилось бы такое положение, когда «весь нивелировочный фонд был бы съеден ткачами». В результате ткачи должны были бы тарифицироваться вне сетки<sup>28</sup>.

В результате указанного распределения нивелировочного фонда в 1928/29 г. и установленных высоких разрядов для ткачей-четырёхстаночников создался разрыв в средней зарплате между ватерщицами и ткачами, с одной стороны, и между ткачами и подмастерьями — с другой. Об этом говорит следующая таблица<sup>29</sup>:



Наименование квалификаций	При нивелировании			В 1928/1929 г.		
	Тариф	Ставка по тарифу	Заработок в день	Тариф	Ставка по тарифу	Заработок в день
Ткачи на 4-х станках	17	3,57	4,00	17	3,57	3,78
Подмастерья на 50 станках	18	3,84	5,27	18	3,86	4,73
Ватерщицы на 3-х сторонах	9	2,42	2,75	—	—	—
Ткачи на 6 станках	—	—	—	17	3,57	4,35
Присучальщицы на 6-ти сторонах	—	—	—	10	2,53	3,04

Как видим, средний дневной заработок подмастерья ненамного превышал дневной заработок ткача-шестистаночника. Это вызывало желание перейти на работу в качестве ткача, так как эта работа была спокойнее и менее ответственной, а с другой стороны — порождало недовольство среди присучальщиц: у ткачей заработок в 1,5 раза больше, а условия работы лучше.

Распределение нивелировочного фонда в 1928/29 г. и в 1929/30 г. характеризуется следующими данными.

**Сводная таблица распределения нивелировочного фонда  
«Трехгорной мануфактуры» для ткачей и ватерщиц  
в 1928/29 и 1929/30 гг. (в руб.)<sup>30</sup>**

Год	Нивелировочный фонд	Распределение нивелировочного фонда				Количество рабочих в %	
		ткацкая фабрика	прядельная фабрика	ткачи получили	ватерщицы получили	ткачей	ватерщиц
1928/29	260	130,27	26,31	103,14	1,52	17,9	2,03
1929/30	386	170,28	56,55	127,15	0,14	15,7	1,8

Таким образом, мы видим, что 17,9% ткачей получили в 1928/1929 г. 39,6% от общей суммы нивелировочного фонда, а 2,03% ватерщиц — 0,58%. В 1929/1930 г. этот разрыв углубляется. 15,7% ткачей получили 32,9% от общей суммы фонда, а ватерщицы (1,8% от общего количества работающих на фабрике) — всего 0,04%.

Арбитраж союза текстильщиков установил ткачам-четырёхстаночникам 17 разряд (по тарифному справочнику они должны получать от 9 до 16 разряда в зависимости от сорта и ширины ткани), а для ватерщиц и присучальщиц на 6-ти сторонах были оставлены разряды от 9 до 10. Это приводило к резкой дифференциации в оплате труда рабочих этих категорий. В конце 1920-х гг. на

«Трехгорной мануфактуре» в связи со сложившимся различием в оплате труда встал вопрос о пересмотре тарифной сетки. В основу ее был положен принцип, уже принятый в прядении и ткачестве при составлении промфинплана, а именно: если производительность труда увеличивалась на 1 (100%), то заработную плату следует увеличить на 0,5 (50%). В соответствии с ним присучальщицы должны занимать 14 разряд 19-разрядной тарифной сетки. В этом случае учитывались условия работы отдельных профессий (вредность, напряженность в работе и т.д.), а также время для подготовки специалистов (периоды обучения ткача и ватерщицы были одинаковы). Таким образом, соотношения в заработной плате рабочих становились более соответствующими квалификации и характеру выполняемых работ.

\* \* \*

Интересные наблюдения о влиянии тарифной сетки на дифференциацию зарплаты рабочих-текстильщиков дает анализ архивных материалов из фонда Р-126 ЦМАМ. Обратимся к данным о распределении рабочих по размерам заработной платы на «Трехгорной мануфактуре» (Рисунки 10 и 11)<sup>31</sup>. Сравнение Рисунков 10 и 11 показывает, что в марте 1929 г. рабочих, оплачиваемых сдельно, было в 2 раза больше, чем оплачиваемых повременно. Наиболее распространенными разрядами среди повременщиков были 4, 5, 7, а среди сдельщиков — 7, 5, 4 разряды<sup>32</sup>. Отметим, что к 1929 г. был введен новый тарифный справочник, в соответствии с которым различные механические доплаты у повременщиков (нагрузки, нивелировочные) были введены в тарифные ставки. При этом происходило автоматическое увеличение номинальной величины тарифных ставок и одновременно выравнивание их по разрядам. В то же время при увеличении тарифных ставок у сдельщиков часть приработков включалась в ставки. Таким образом, эти мероприятия приводили к уменьшению разрыва между сдельщиками и повременщиками.

Заработная плата рабочих равных разрядов, оплачиваемых сдельно и повременно, была различной. Так, из 223 рабочих-повременщиков 4-го разряда 175 чел. получали в день от 160 до 180 коп. («пик» распределения зарплаты рабочих-повременщиков данного разряда — см. Рисунок 12), а из 477 рабочих-сдельщиков 4-го разряда только 12 получали дневную зарплату в данном интервале, в то время как «пик» распределения их зарплаты приходился на интервал 200—220 коп. в день (132 чел., см. Рисунок 13). Сравнение Рисунков 12 и 13 показывает существенно более «размытое» распределение зарплаты рабочих-сдельщиков 4-го разряда. При сравнении заработной платы рабочих 7-го разряда различия между сдельщиками и повременщиками были менее

заметными (Рисунок 14 и 15). Для повременно оплачиваемых рабочих данного разряда «пик» распределения зарплаты находился в интервале от 240 до 260 коп. в день (71 чел.). А «пик» дневной зарплаты сдельщиков 7-го разряда приходился на интервал 220—240 коп. (247 чел.). В наиболее высоких разрядах различия в распределении зарплаты рабочих по сдельной и повременной форме оплаты труда сохраняются. Так, «пик» распределения зарплаты рабочих-повременщиков 16-го разряда приходится на интервал от 420 до 460 коп. в день (17 чел.), а для сдельщиков наиболее популярным интервалом являлся дневной заработок 460—500 коп. (17 чел.). При этом вид соответствующих распределений существенно различается (Рисунки 16 и 17): скошенное влево распределение заработка сдельщиков и близкое к нормальному — повременщиков.

Характер различий в распределении зарплаты рабочих низкой и высокой квалификации иллюстрируется Рисунками 18 и 19, на которых представлены соответствующие гистограммы по данным о рабочих 3-го и 16-го разрядов (по обеим формам оплаты труда).

В целом анализ распределений заработков рабочих «Трехгорки» по обеим формам оплаты труда показывает, что «пик» зарплаты сдельщиков, как правило, падает на более высокий интервал, чем у рабочих-повременщиков того же разряда. Более существенным является тот факт, что различия в зарплате текстильщиков (работающих как по сдельной, так и по повременной форме оплаты труда) определялись отнюдь не только тарифной сеткой. Распределение заработков рабочих двух «соседних» разрядов сильно пересекаются (и это относится не только к «соседним» разрядам); нередко значительная часть рабочих более высокого разряда зарабатывают меньше рабочих более низкого разряда. Это говорит о заметной роли целого ряда факторов, определяющих размер зарплаты рабочих вне системы тарификации (здесь можно упомянуть нивелировочный фонд, премиальный фонд, сверхурочные и т.д.). В итоге средняя зарплата рабочих высокой квалификации превышала зарплату низких разрядов по крайней мере вдвое (для обеих форм оплаты труда).

В данном контексте следует обратить внимание на известную особенность текстильной промышленности — распространенность в ней женского труда, традиционно оплачиваемого ниже по сравнению с трудом рабочих-мужчин. Так, при анализе данных о заработной плате рабочих по тарифным разрядам в марте 1929 г. распределение мужчин и женщин по интересующим нас разрядам происходило следующим образом<sup>33</sup>:

	<i>на повременной оплате</i>	<i>на сдельной оплате</i>
4 разряд	54 муж. (24%), 169 жен. (76%);	171 муж. (36%), 306 жен. (64%);
7 разряд	209 муж. (97%), 7 жен. (3%);	189 муж. (28%), 489 жен. (72%);
16 разряд	58 муж. (98%), 1 жен. (2%);	58 муж. (98%), 1 жен. (2%).

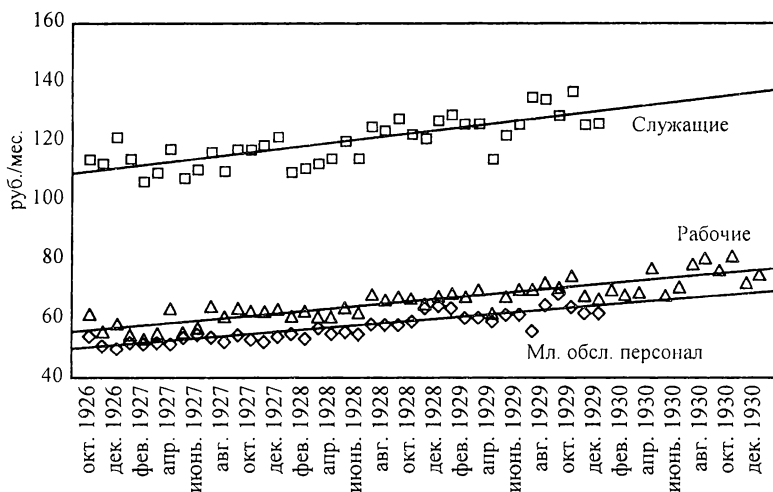
Как видим, среди рабочих-сдельщиков женщины преобладают над мужчинами в низких разрядах, и связано это с тем, что женщины, как правило, заняты на производственных работах массового характера, где сдельщина имеет широкое применение. Мужчины же больше работают в механических и хозяйственных отделах, на тяжелых работах, а также на квалифицированных работах на производстве в качестве подмастерьев, ремонтников и т.д., где в основном применялась повременная форма оплаты труда. Таким образом, при общей тенденции к сокращению количества повременщиков, какая-то часть работ в текстильном производстве должна была по-прежнему оплачиваться повременно. Это рабочие в механических и хозяйственных отделах, а также рабочие, выполняющие операции, требующие высокого качества продукции (например, рисовальщицы или граверы и т.д.).

Но развитие текстильного производства к концу 1920-х гг. привело к появлению новых профессий и квалификационных групп, не предусмотренных тарифным справочником. Сюда относятся ткачи на 6-ти станках, ватерщицы, обслуживающие 1000 и более ватеров, и другие специальности в различных производственных отделах и цехах. Уплотнение работ на прядильных и ткацких фабриках привело к дальнейшему разделению труда. Так, высококвалифицированный труд ватерщицы, занимающей 12—13 разряд тарифной сетки, был подразделен еще на профессии, не требующие особой квалификации: присучальщицы обрывов, ставильщицы ровницы и обмахивальщицы машин, в результате чего происходило сокращение расходов на оплату труда. Такое разделение труда проводилось и на ткацких фабриках.

\* \* \*

Таким образом, партийно-хозяйственные органы и руководство профсоюзов проводили в течение 20-х годов политику повышения степени дифференциации оплаты труда рабочих-текстильщиков. Анализ архивных материалов одной из крупнейших текстильных фабрик — «Трехгорной мануфактуры» — показывает, что эта политика, направленная на материальное стимулирование квалифицированного труда в промышленности, реализовывалась на практике, несмотря на драматические противоречия социальных процессов периода нэпа. Более того, реальная степень неравенства в зарплате опережала устанавливаемые нормы, отражая растущий спрос на квалифицированный и производительный труд. К концу 1920-х гг. дифференциация зарплаты рабочих в текстильной промышленности достигла в среднем революционного уровня<sup>34</sup>.

### Динамика зарплаты рабочих, служащих и младшего обслуживающего персонала в группе хлопка (Москва, 1926—1930 гг.)



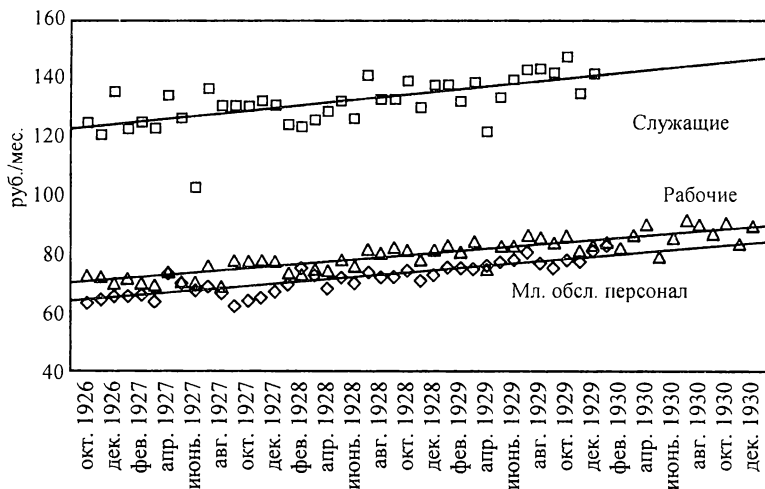
$$y (\text{Рабочие}) = 54,5 + 0,42t$$

$$y (\text{Служащие}) = 108,7 + 0,55t$$

$$y (\text{Мл. обл. персонал}) = 48,92 + 0,38t$$

Рисунок 2

### Динамика зарплаты рабочих, служащих и младшего обслуживающего персонала в группе шерсти (Москва, 1926—1930 гг.)



$$y (\text{Рабочие}) = 55,3 + 0,43t$$

$$y (\text{Служащие}) = 117,6 + 0,53t$$

$$y (\text{Мл. обл. персонал}) = 48,3 + 0,43t$$

### Динамика зарплаты рабочих, служащих и младшего обслуживающего персонала в группе шелка (Москва, 1926—1930 гг.)

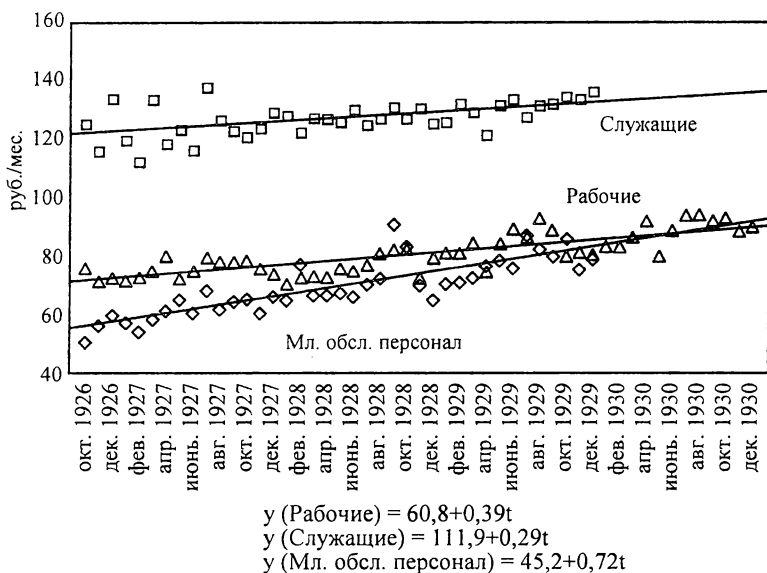
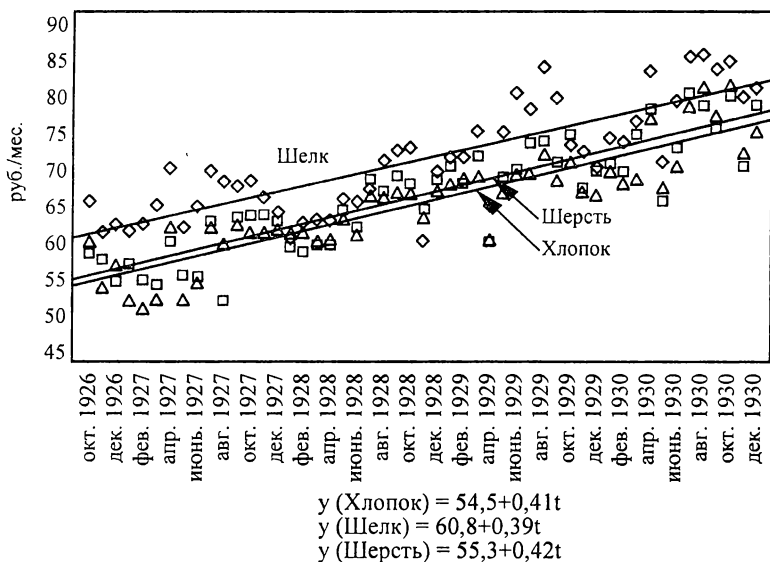
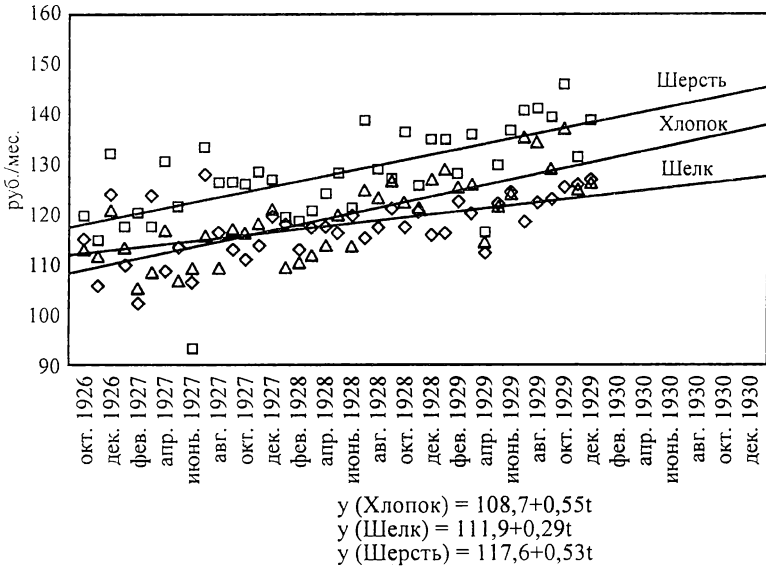


Рисунок 4

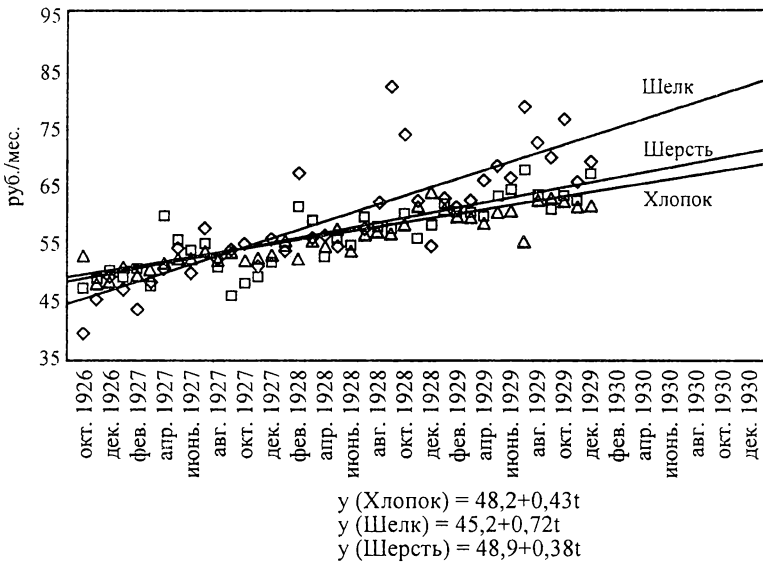
### Динамика зарплаты рабочих по группам производств (хлопок, шерсть, шелк)



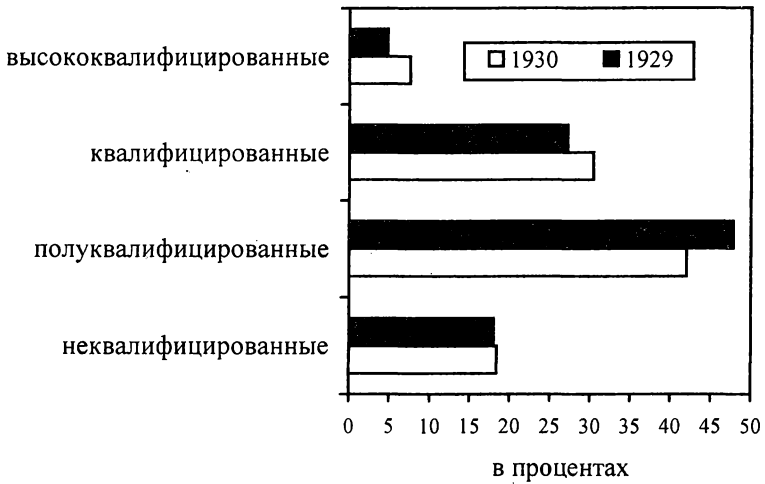
**Динамика зарплаты служащих по группам производств (хлопок, шерсть, шелк)**



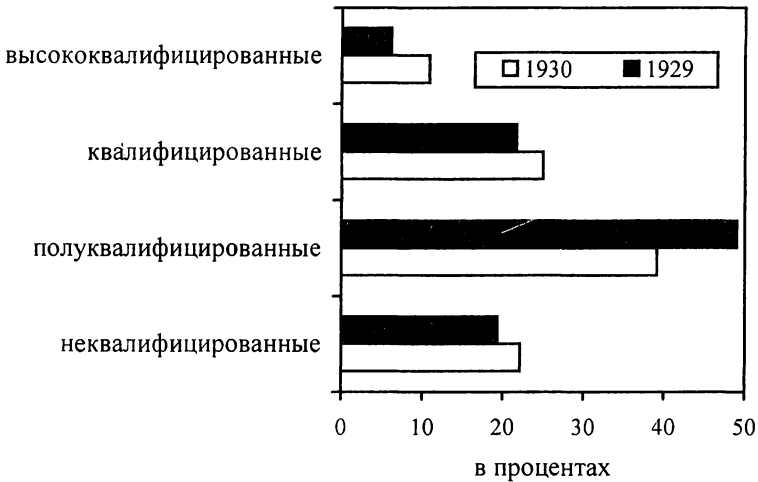
**Динамика зарплаты младшего обслуживающего персонала по группам производств (хлопок, шерсть, шелк)**



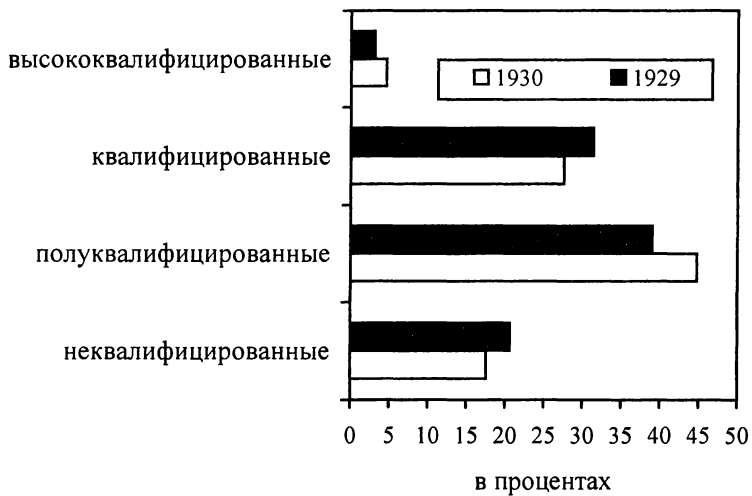
**Изменение квалификационного состава рабочих текстильной промышленности Москвы (1929—1930 гг.)**



**Изменение квалификационного состава рабочих Москвы в группе производств по обработке хлопка (1929—1930 гг.)**





**Изменение квалификационного состава рабочих Москвы  
в группе производств по обработке шерсти (1929—1930 гг.)**

**РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАБОЧИХ ПО РАЗМЕРАМ ЗАРАБОТКА В МАРТЕ 1929г.**  
 Наименование предприятия... Губерния...  
 Форма платы... Доклад форма №

Рисунок 10  
 Отчетная форма  
 «Трехгорной мануфактуры»  
 по распределению зарплаты  
 рабочих с повременной оплатой  
 (в зависимости от разряда)

Разряд	Числа			Рабочие с заработной платой										Рабочие с повременной оплатой										Всего						
	1	2	3	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		21	22	23	24	25	26
1																														4
2	1		10	24	8	10	3	1	3																				110	
3		2	15	102	18	2	1	-	-	-	1											1							142	
4			1	7	175	17	8	10	4	-	1																		203	
5					13	111	37	45	9	1	2	3																	231	
6			1	1		9	63	58	16	15	6	5										1							175	
7							15	58	77	34	13	13	10	20															216	
8								29	17	19	13	20	4	3															105	
9								3	31	1	1	2	20																125	
10					1				8	18	17	29	24	8	7	5						20							119	
11									1	11	7	25	14	4	6	20	1	1											72	
12									1	7	29	30	11	9	1	1						1							90	
13										4	12	5	10	20	-	-	-	-	-	-	-	1							34	
14										10	11	24	9	8	1	3													69	
15											18	14	21	6															59	
16												7	10	15	17							4	20		4				59	
17														6	3	-	1	3	1										14	
18														5	6	4	7	4	4	1									31	
19															7	6	1					20		1					17	
20				4	-	-	-	-	1	2	-	3	2	3	5	5	18	18	6	11	3	3							83	
21																														
22																														
23																														
24																														
25																														
26																														
Итого	1	3	70	168	24	150	107	204	102	108	104	113	134	101	62	20	33	29	9	16	4	3	-	-	-	-	-	-	1908	

Источник: ЦМAM. P-425. Оп. 1.  
 Д. 217. Л. 3 (об).

# РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАБОЧИХ ПО РАЗМЕРАМ ЗАРАБОТКА В МАРТЕ 1929

Наименование предприятия... *Трехгорная мануфактура*... Губерния... *Владимирская*  
 Форма платы... *сдельная*.....

Администрация Фабрики №

Рисунок 11

Отчетная форма «Трехгорной мануфактуры» по распределению сдельной зарплаты рабочих (в зависимости от разряда)

Разряды	СДЕЛ																			Всего																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19		20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524	525	526	527	528	529	530	531	532	533	534	535	536	537	538	539	540	541	542	543	544	545	546	547	548	549	550	551	552	553	554	555	556	557	558	559	560	561	562	563	564	565	566	567	568	569	570	571	572	573	574	575	576	577	578	579	580	581	582	583	584	585	586	587	588	589	590	591	592	593	594	595	596	597	598	599	600	601	602	603	604	605	606	607	608	609	610	611	612	613	614	615	616	617	618	619	620	621	622	623	624	625	626	627	628	629	630	631	632	633	634	635	636	637	638	639	640	641	642	643	644	645	646	647	648	649	650	651	652	653	654	655	656	657	658	659	660	661	662	663	664	665	666	667	668	669	670	671	672	673	674	675	676	677	678	679	680	681	682	683	684	685	686	687	688	689	690	691	692	693	694	695	696	697	698	699	700	701	702	703	704	705	706	707	708	709	710	711	712	713	714	715	716	717	718	719	720	721	722	723	724	725	726	727	728	729	730	731	732	733	734	735	736	737	738	739	740	741	742	743	744	745	746	747	748	749	750	751	752	753	754	755	756	757	758	759	760	761	762	763	764	765	766	767	768	769	770	771	772	773	774	775	776	777	778	779	780	781	782	783	784	785	786	787	788	789	790	791	792	793	794	795	796	797	798	799	800	801	802	803	804	805	806	807	808	809	810	811	812	813	814	815	816	817	818	819	820	821	822	823	824	825	826	827	828	829	830	831	832	833	834	835	836	837	838	839	840	841	842	843	844	845	846	847	848	849	850	851	852	853	854	855	856	857	858	859	860	861	862	863	864	865	866	867	868	869	870	871	872	873	874	875	876	877	878	879	880	881	882	883	884	885	886	887	888	889	890	891	892	893	894	895	896	897	898	899	900	901	902	903	904	905	906	907	908	909	910	911	912	913	914	915	916	917	918	919	920	921	922	923	924	925	926	927	928	929	930	931	932	933	934	935	936	937	938	939	940	941	942	943	944	945	946	947	948	949	950	951	952	953	954	955	956	957	958	959	960	961	962	963	964	965	966	967	968	969	970	971	972	973	974	975	976	977	978	979	980	981	982	983	984	985	986	987	988	989	990	991	992	993	994	995	996	997	998	999	1000	1001	1002	1003	1004	1005	1006	1007	1008	1009	1010	1011	1012	1013	1014	1015	1016	1017	1018	1019	1020	1021	1022	1023	1024	1025	1026	1027	1028	1029	1030	1031	1032	1033	1034	1035	1036	1037	1038	1039	1040	1041	1042	1043	1044	1045	1046	1047	1048	1049	1050	1051	1052	1053	1054	1055	1056	1057	1058	1059	1060	1061	1062	1063	1064	1065	1066	1067	1068	1069	1070	1071	1072	1073	1074	1075	1076	1077	1078	1079	1080	1081	1082	1083	1084	1085	1086	1087	1088	1089	1090	1091	1092	1093	1094	1095	1096	1097	1098	1099	1100	1101	1102	1103	1104	1105	1106	1107	1108	1109	1110	1111	1112	1113	1114	1115	1116	1117	1118	1119	1120	1121	1122	1123	1124	1125	1126	1127	1128	1129	1130	1131	1132	1133	1134	1135	1136	1137	1138	1139	1140	1141	1142	1143	1144	1145	1146	1147	1148	1149	1150	1151	1152	1153	1154	1155	1156	1157	1158	1159	1160	1161	1162	1163	1164	1165	1166	1167	1168	1169	1170	1171	1172	1173	1174	1175	1176	1177	1178	1179	1180	1181	1182	1183	1184	1185	1186	1187	1188	1189	1190	1191	1192	1193	1194	1195	1196	1197	1198	1199	1200	1201	1202	1203	1204	1205	1206	1207	1208	1209	1210	1211	1212	1213	1214	1215	1216	1217	1218	1219	1220	1221	1222	1223	1224	1225	1226	1227	1228	1229	1230	1231	1232	1233	1234	1235	1236	1237	1238	1239	1240	1241	1242	1243	1244	1245	1246	1247	1248	1249	1250	1251	1252	1253	1254	1255	1256	1257	1258	1259	1260	1261	1262	1263	1264	1265	1266	1267	1268	1269	1270	1271	1272	1273	1274	1275	1276	1277	1278	1279	1280	1281	1282	1283	1284	1285	1286	1287	1288	1289	1290	1291	1292	1293	1294	1295	1296	1297	1298	1299	1300	1301	1302	1303	1304	1305	1306	1307	1308	1309	1310	1311	1312	1313	1314	1315	1316	1317	1318	1319	1320	1321	1322	1323	1324	1325	1326	1327	1328	1329	1330	1331	1332	1333	1334	1335	1336	1337	1338	1339	1340	1341	1342	1343	1344	1345	1346	1347	1348	1349	1350	1351	1352	1353	1354	1355	1356	1357	1358	1359	1360	1361	1362	1363	1364	1365	1366	1367	1368	1369	1370	1371	1372	1373	1374	1375	1376	1377	1378	1379	1380	1381	1382	1383	1384	1385	1386	1387	1388	1389	1390	1391	1392	1393	1394	1395	1396	1397	1398	1399	1400	1401	1402	1403	1404	1405	1406	1407	1408	1409	1410	1411	1412	1413	1414	1415	1416	1417	1418	1419	1420	1421	1422	1423	1424	1425	1426	1427	1428	1429	1430	1431	1432	1433	1434	1435	1436	1437	1438	1439	1440	1441	1442	1443	1444	1445	1446	1447	1448	1449	1450	1451	1452	1453

**Распределение рабочих 4-го разряда по размерам заработка  
в марте 1929 г. на «Трехгорной мануфактуре»  
(форма оплаты — повременная)**



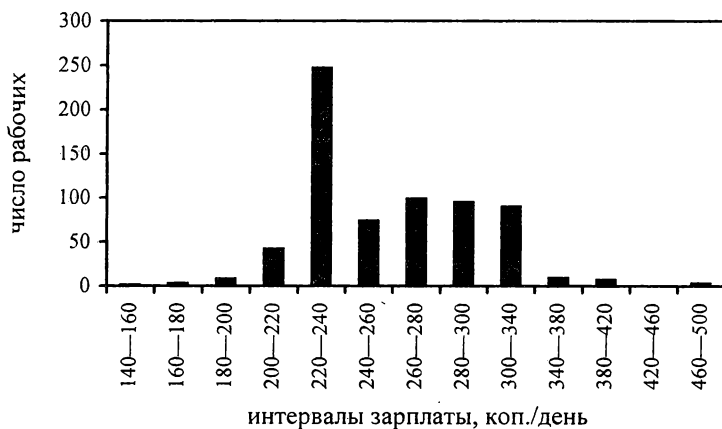
**Распределение рабочих 4-го разряда по размерам заработка  
в марте 1929 г. на «Трехгорной мануфактуре»  
(форма оплаты — сдельная)**



**Распределение рабочих 7-го разряда по размерам заработка  
в марте 1929 г. на «Трехгорной мануфактуре»  
(форма оплаты — повременная)**



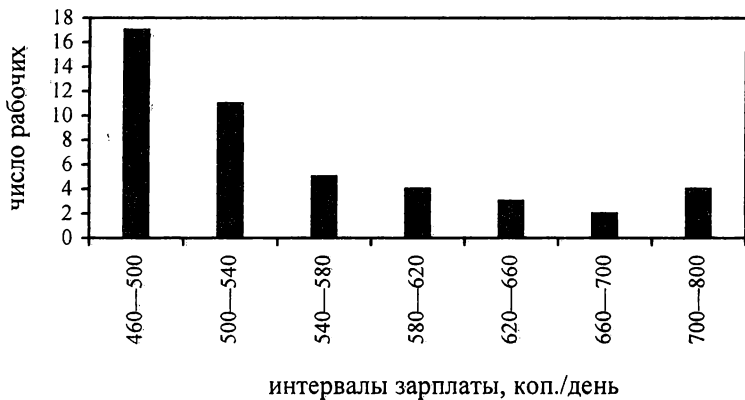
**Распределение рабочих 7-го разряда по размерам заработка  
в марте 1929 г. на «Трехгорной мануфактуре»  
(форма оплаты — сдельная)**



**Распределение рабочих 16-го разряда по размерам заработка  
в марте 1929 г. на «Трехгорной мануфактуре»  
(форма оплаты — повременная)**



**Распределение рабочих 16-го разряда по размерам заработка  
в марте 1929 г. на «Трехгорной мануфактуре»  
(форма оплаты — сдельная)**



**Распределение рабочих 3-го и 16-го разрядов по размерам заработка в марте 1929 г. на «Трехгорной мануфактуре» (форма оплаты — повременная)**

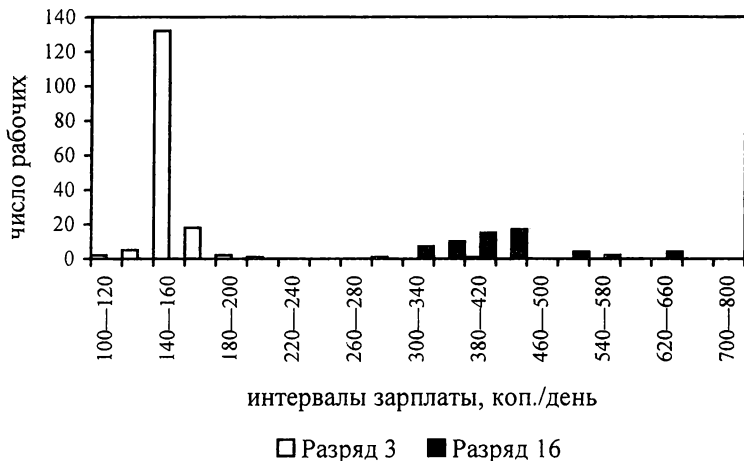
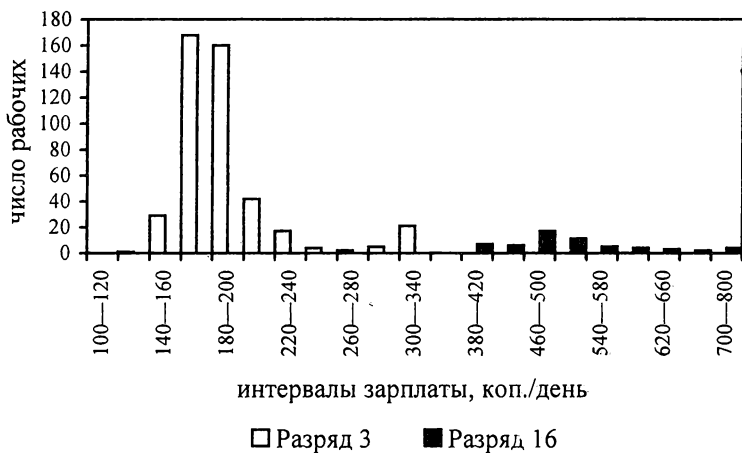


Рисунок 19

**Распределение рабочих 3-го и 16-го разрядов по размерам заработка в марте 1929 г. на «Трехгорной мануфактуре» (форма оплаты — сдельная)**



## Примечания

- 1 Брагинский М.О. Очерки по заработной плате текстильщиков. М., 1930. С. 37.
- 2 Там же. С. 38.
- 3 Там же.
- 4 В 1920-е гг. занимал должность помощника директора Директората текстильной промышленности Цугпрома.
- 5 Брагинский М.О. Указ. соч. С. 22.
- 6 Там же. С. 24.
- 7 Рашин А. Заработная плата за восстановительный период хозяйства СССР. М., 1928. С. 64—65.
- 8 Брагинский М.О. Указ. соч. С. 27.
- 9 Там же.
- 10 Там же. С. 37.
- 11 Центральный муниципальный архив г. Москвы (далее: ЦМAM). Р-126. Оп. 14. Д. 26. Л. ; Д. 33. Л. 34, 39, 43, 49.
- 12 Все данные приводятся в золотых рублях.
- 13 Ревзин Ф. Политика заработной платы коллективных договоров. М., 1927. С. 51.
- 14 Шофман Ф. Коллективные договоры в 1923 году // Труд в СССР. М., ВЦСПС, 1924. С. 77.
- 15 Взято из книги: Классификация рабочей силы в текстильной промышленности (в хлопчато-бумажной, шерстяной, льняной). Составлена ГЭУ ВСНХ. М., 1924. С. 5—7.
- 16 Брагинский М.О. Указ. соч. С. 80—81.
- 17 Рашин А.Г. Указ. соч. С. 64.
- 18 Там же.
- 19 Изменения заработной платы в силу роста производительности труда называли «самотеком», так как они не были связаны с прямым регулированием заработков.
- 20 См.: Брагинский М.О. Указ. соч. С. 38.
- 21 Там же. С. 40.
- 22 Диаграммы 7—9 построены на основе архивных материалов ЦМAM «Квалификационный состав рабочих за март 1929/30 гг. (специальное обследование)». Ф. Р-126. Оп. 14. Д. 63. Л. 21.
- 23 ЦМAM. Р-425. Оп. 1. Д. 217. Л. 1.
- 24 Там же. Л. 1 об.
- 25 Там же.
- 26 В сентябре 1929 г. из 80 ватерщиц работало на 6-ти станках 91,2%, а из 925 ткачей на 6-ти станках — 3,02%. См.: ЦМAM. Ф. Р-425. Оп. 1. Д. 217. Л. 3.
- 27 Говоря о необходимости «мероприятий по нивелированию заработной платы текстильщиков», М.О. Брагинский отмечает, что имеющийся разрыв «не показывает достаточно больших достижений» в этой области по сравнению с дореволюционным временем, которое «вообще характеризовалось резкой дифференциацией в оплате труда» (см.: Брагинский М.О. Указ. соч. С. 40).
- 28 ЦМAM. Р-425. Оп. 1. Д. 217. Л. 3—4.
- 29 Там же. Л. 2.



- <sup>30</sup> Там же. Л. 5, 6.
- <sup>31</sup> ЦМАМ. Ф. Р-126. Оп. 14. Д. 65. Л. 3, 3об.
- <sup>32</sup> Номера разрядов в обоих случаях представлены в порядке убывания численности рабочих соответствующих разрядов.
- <sup>33</sup> Там же. Ф. Р-126. Оп. 14. Д. 65. Л. 1, 1об.
- <sup>34</sup> Можно сравнить полученные нами выводы с результатами работы по дифференциации зарплаты московских рабочих-текстильщиков в период дореволюционной индустриализации. См.: Бородкин Л.И., Валетов Т.Я. Динамика дифференциации в оплате труда рабочих-текстильщиков и металлистов в России в период дореволюционной индустриализации // Экономическая история. Ежегодник. 1999. М., 1999. С. 111—151.

## **Российский рынок труда в период системной трансформации**

### **1. Введение**

Рынок труда — одно из наиболее важных звеньев современной экономики. Системная трансформация неизбежно принимает здесь особенно болезненные формы, поскольку для миллионов людей трудовая деятельность является основным источником дохода и главным полем личностной самореализации.

Особенности формирующейся российской модели рынка труда едва ли могут быть адекватно описаны и оценены вне исторической сравнительно-страновой перспективы. Принципиальное значение при таком подходе приобретает выбор точки отсчета. Очень часто за нее принимают наиболее развитые страны мира, так что российский рынок труда неизбежно предстает как незрелый, разбалансированный и малоэффективный. На наш взгляд, чтобы избежать смещения перспективы, его нужно рассматривать в контексте опыта других стран с переходной экономикой, прежде всего Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), двигавшихся по тому же маршруту — от плановой к рыночной экономической системе<sup>1</sup>.

Не менее важен вопрос о хронологических границах процесса системной трансформации. Во многих транзитологических исследованиях его начало датируется первым годом падения промышленного производства в той или иной стране, что означало бы, что отсчет переходного периода в России должен вестись с 1990 г. Существуют, однако, как содержательные, так и чисто технические аргументы в пользу того, чтобы придерживаться более привычной датировки и относить старт рыночных реформ к 1992 г., в котором произошел окончательный слом прежней институциональной системы и с которого берут начало статистические ряды многих важнейших показателей по российскому рынку труда.

С содержательно-экономической точки зрения системную трансформацию можно представить как сочетание двух взаимо-

---

\* Капелюшников Ростислав Исаакович — кандидат экономических наук (Институт мировой экономики и международных отношений РАН).

связанных процессов — *реструктуризации* и *реаллокации*. В первом случае речь идет о преобразовании на новых рыночных основах деятельности сложившихся в рамках прежней системы «традиционных» фирм (государственных и приватизированных); во втором — о формировании новых частных фирм и перераспределении в их пользу ресурсов из традиционного сектора. Различают *защитную*, или «спонтанную», реструктуризацию, отражающую пассивное приспособление предприятий к новым условиям, и *стратегическую*, или «глубинную», реструктуризацию, предполагающую смену общих поведенческих установок. Важнейшие элементы первой — сокращение текущих издержек (в частности, за счет «сброса» избыточной рабочей силы, накопленной при прежнем экономическом режиме) и отказ от выпуска продукции, не пользующейся спросом; важнейшие элементы второй — инвестиции в замену устаревшего оборудования и устаревших технологий, овладение новыми организационными и управленческими практиками (в том числе — в кадровой политике).

В российской экономике процессы реаллокации и реструктуризации занятости приняли достаточно своеобразные формы. То, что российский рынок труда предрасположен к нестандартному поведению, стало ясно уже на первых этапах реформ, когда вопреки всеобщим ожиданиям мощный шок, вызванный либерализацией цен, не привел к всплеску открытой безработицы<sup>2</sup>. Дальнейшие события показали, что развитие рынков труда в России и странах ЦВЕ пошло по разным траекториям, дав основания говорить об особом, «русском» пути в сфере занятости<sup>3</sup>. В следующих разделах мы попытаемся выявить его главные отличительные признаки и описать нестандартные приспособительные механизмы, обеспечившие его уникальность.

## **2. Динамика занятости, безработицы и экономической активности**

В Таблице 1 представлены данные о динамике ВВП, промышленного производства, общей численности занятых и численности промышленного персонала в 1991—1998 гг.

В России переходный кризис длился почти весь период реформ, с учетом же двух последних предреформенных лет получается, что он растянулся на целое десятилетие. Согласно официальным оценкам, при кумулятивном падении ВВП на 39% занятость сократилась на 13,8% (с 73,8 млн чел. до 63,6 млн чел.). Таким образом, каждый процентный пункт падения выпуска сопровождался снижением численности занятых примерно на 0,35 процентных пункта. Промышленное производство сократилось в

переходный период наполовину, в то время как численность промышленного персонала немногим более чем на треть. Эластичность изменения занятости по отношению к изменению выпуска составила 0,74, то есть была вдвое выше, чем по всей экономике в целом<sup>4</sup>.

Существуют альтернативные оценки занятости, основывающиеся на результатах выборочных обследований рабочей силы Госкомстата (они также отражены в Таблице 1). Численность занятых по данным обследований отставала от численности занятых по данным административной статистики на 3—5 млн чел. Однако и эти оценки фиксируют относительно умеренное сокращение занятости — на 18,6% за 1992—1998 гг.<sup>5</sup>

Заметно большие потери в занятости понесли в переходный период крупные и средние предприятия, составлявшие костяк дореформенной экономики. Численность их персонала уменьшилась почти на четверть — с 59 млн чел. в 1991 г. до 44,5 млн чел. в 1998 г. Сопоставление с данными по всей экономике показывает, что отток рабочей силы с крупных и средних предприятий в значительной мере направлялся на малые и совместные предприятия, а также поглощался samozанятостью.

В России реакция занятости на трансформационный шок была заметно слабее, чем в странах ЦВЕ (Таблица 2). Как правило, переходный кризис длился там не более 2—4 лет, после чего наблюдалось возобновление экономического роста. Падение ВВП не превышало 25—33% (в нижней точке кризиса), а сокращение промышленного производства — 30—35% (только в Болгарии и Румынии промышленное производство сократилось примерно наполовину, то есть в масштабах, сопоставимых с российскими). При этом снижение численности занятых во всей экономике достигало 10%—30%, а в промышленности — 20—35%<sup>6</sup>. Соответственно каждый процентный пункт падения выпуска сопровождался падением занятости на 0,6—1,1 процентных пункта. Другими словами, динамика занятости достаточно плотно следовала за динамикой производства.

Как показывают приведенные данные, несмотря на большую глубину и продолжительность трансформационного кризиса, относительные потери рабочих мест были в России либо такими же, либо даже меньшими, чем в странах ЦВЕ. Это — один из парадоксальных результатов развития российского рынка труда в переходный период.

Старт российских реформ сопровождался ожиданиями «обвального» роста открытой безработицы. Катастрофические предсказания делались как экспертами правительства, так и его критиками, которые исходили из неизбежности резкого сокращения занятости и появления гигантской армии «лишних людей», при-

чем нередко предстоящая безработица прогнозировалась на уровне 25—50%. Однако реальное развитие российского рынка труда опровергло эти мрачные прогнозы. Уровень открытой безработицы, установившийся в российской экономике, оказался весьма умеренным — намного ниже, чем в большинстве стран ЦВЕ.

В российской статистике, как и в статистике многих других стран, используются два способа измерения безработицы. Первый — по регистрациям в службах занятости, второй — по результатам регулярных обследований рабочей силы, в которых статус безработного определяется по критериям Международной организации труда (МОТ). Соответственно рассчитываются и публикуются два показателя — *регистрируемой* и *общей* (или «мотовской») безработицы. Возможные расхождения между ними объясняются тем, что, во-первых, часть безработных предпочитает вести поиск работы, не вставая на учет в государственных службах занятости, и что, во-вторых, лица, имеющие работу или же представляющие экономически неактивное население, нередко регистрируются в качестве безработных ради получения пособий. В межстрановых сопоставлениях принято использовать показатели безработицы, базирующиеся на результатах обследований рабочей силы, поскольку они проводятся по единой методологии и свободны от искажающего влияния административной практики регистрации безработных, складывающейся в различных странах.

Рост как общей, так и регистрируемой безработицы в России был умеренным и плавным (Таблица 1). Уровень первой увеличился с 5,2% в 1992 г. до 12,3% в 1998 г., уровень второй — с 0,8% до 2,7%. Повышательная тенденция в динамике обоих показателей наблюдалась до 1996—1997 гг., когда траектории их изменения стали расходиться. Достигнув пика в апреле 1996 г. (3,8%), регистрируемая безработица начала уменьшаться. Ее снижение было на короткое время прервано в начале 1997 г., но затем почти монотонно продолжалось до середины следующего года. Рост регистрируемой безработицы возобновился только после августовского кризиса 1998 г.: ее уровень повысился с докризисных 2,5% до 2,7% в декабре 1998 г. Большинство исследователей связывают возникшее расхождение в трендах «мотовской» и регистрируемой безработицы с изменениями в методике определения численности официальных безработных, ужесточением условий регистрации и нарастанием задолженности по выплатам пособий<sup>7</sup>.

Динамика безработицы в России была достаточно нетипичной. В странах ЦВЕ начало рыночных реформ ознаменовалось резким скачком открытой безработицы — как общей, так и регистрируемой (Таблица 3). Практически везде ее уровень сразу же

перевалил за десятипроцентную отметку, а в ряде стран (Болгария, Польша, Словакия) поднимался до 15—20%. (Единственным исключением была Чехия, где безработица устойчиво удерживалась на уровне 3—4%.) Приблизительно к 1995 г. показатели безработицы в большинстве стран ЦВЕ стабилизировались, а затем по мере ускорения темпов экономического роста начали постепенно снижаться.

В отличие от этого в России не отмечалось каких-либо резких скачков в динамике общей безработицы: ее рост был медленным и постепенным, и лишь к седьмому году рыночных реформ она превысила десятипроцентную отметку, достигнув того уровня, который установился в большинстве стран ЦВЕ уже *после того*, как там начался экономический подъем. Только две страны — Чехия и Румыния — демонстрируют сейчас существенно более низкие показатели безработицы, чем Россия (около 5% и 6% соответственно<sup>8</sup>); в остальных они удерживаются на уровне 10—15%.

Напомним, что по масштабам экономического спада Россия превосходила другие постсоциалистические страны, так что естественно было бы ожидать, что и по масштабам незанятости она также окажется в числе «лидеров». Скажем, в Болгарии, где сокращение производства было сопоставимо с российским, общая безработица «зашкаливала» в наиболее кризисные годы за 20%. Поведение российского рынка труда было в этом смысле нестандартным: несмотря на большую глубину кризиса, рост безработицы был выражен слабее и носил менее «взрывной» характер, чем в странах ЦВЕ, растянувшись на достаточно длительный период<sup>9</sup>.

Во всех реформируемых экономиках переход к рынку сопровождался увеличением численности не только безработных, но и лиц, принадлежащих к *экономически неактивному населению*. Так, в России коэффициент участия взрослого населения в рабочей силе снизился с 70,3% в 1992 г. до 61,0% в 1998 г., в том числе у мужчин — с 77,6% до 68,1%, у женщин с 63,7% до 54,7% (Таблица 1). Ослабление трудовой активности вызывалось сократившимися возможностями трудоустройства для пенсионеров, возросшими сложностями сочетать трудовую деятельность с воспитанием детей для женщин (из-за закрытия детских дошкольных учреждений и т.п.), появлением на рынке труда новой категории «отчаявшихся» найти работу<sup>10</sup>. Вместе с тем оно означало приближение к более рациональной модели распределения трудового потенциала общества по сферам деятельности, характерной для зрелых рыночных экономик. В бывших социалистических странах трудовая активность населения искусственно поддерживалась на сверхвысоком уровне, и даже после ошутимого падения в переходный период продолжает оставаться более высокой, чем во многих странах с аналогичным уровнем развития (особенно среди женщин).

Обобщенным показателем потенциального предложения труда, позволяющим оценивать как последствия роста безработицы, так и последствия падения экономической активности, может служить *коэффициент занятости*, рассчитанный как отношение числа занятых трудоспособного возраста к общей численности трудоспособного населения. Хотя в России, согласно нашим оценкам, его значение снизилось с 78,6% в 1992 г. до 64,7% в 1998 г., оно все равно оставалось более высоким по сравнению с 50—60%, характерными для ряда других переходных экономик. Коэффициенты занятости были близки к российскому показателю в Словакии и лишь в Румынии и Чехии заметно его превосходили<sup>11</sup>.

Снижение коэффициента занятости может происходить за счет: а) роста безработицы; б) сокращения уровня экономической активности; в) падения численности трудоспособного населения. В Таблице 4 приведены оценки влияния каждого из названных факторов. Из нее видно, что в России снижение коэффициента занятости примерно на две пятых было вызвано ростом безработицы и примерно на три пятых — оттоком из состава экономически активного населения. Что касается демографических сдвигов, то они оказывали на занятость слабое повышательное воздействие.

Таким образом, отток из рядов рабочей силы был важным фактором, позволявшим сдерживать рост безработицы. Как показывает расчет, основывающийся на данных Таблицы 4, если бы в России экономическая активность лиц трудоспособного возраста оставалась в течение переходного периода неизменной, то уровень безработицы среди них превысил бы фактически наблюдавшийся более чем на 8 процентных пунктов. Аналогичный расчет по странам ЦВЕ дает прибавку 5—20 процентных пунктов (исключение — Румыния: 1 процентный пункт). В этом отношении Россия занимала промежуточное положение. Роль перемещений в ряды экономически неактивного населения в качестве амортизатора, сдерживающего потенциальный рост безработицы, была в ней более значимой, чем в таких странах, как Польша, Румыния или Словакия, но менее значимой, чем в Болгарии и Венгрии.

С учетом большей глубины и продолжительности переходного кризиса, сокращение предложения труда в российской экономике можно оценить как относительно умеренное.

### 3. Структура безработицы

По своим структурным характеристикам российская безработица также имеет немало отличий от безработицы в других странах с переходной экономикой.

*Процессы притока и оттока безработных.* В Таблице 5 приведены среднемесячные показатели притока и оттока зарегистрированных безработных на российском рынке труда (по общей безработице такие данные недоступны). Интенсивность притока в ряды безработных колебалась в течение пореформенного периода в пределах 8—23%. Она была максимальной в 1992—1993 гг., когда контингент официально зарегистрированных безработных был еще относительно невелик, а позднее стабилизировалась возле отметки 10%. В показателях оттока столь резких колебаний не наблюдалось. Ежемесячно ряды зарегистрированных безработных покидали 10—13% от их общего числа, причем около половины — в связи с нахождением нового места работы.

В большинстве переходных экономик интенсивность оттока из зарегистрированной безработицы удерживалась обычно в диапазоне 5—10% при доле трудоустроенных 2%—5%. Другими словами, эффективность трудоустройства, осуществлявшегося российскими службами занятости, была, как правило, выше, чем у их коллег из стран ЦВЕ. Только Чехия имела более высокие показатели выхода из рядов безработных: общая интенсивность оттока достигала 20—25%, причем практически весь он направлялся на рабочие места<sup>12</sup>.

Приведенные данные свидетельствуют, что российская безработица представляет собой весьма динамичный феномен, с ежемесячной ротацией примерно пятой части ее состава.

*Продолжительность безработицы.* Хотя тенденция к постепенному увеличению сроков безработицы прослеживается как по «мотовским», так и по официальным данным, до сих пор российской экономике удавалось избегать одной из самых серьезных и плохо поддающихся лечению болезней — формирования устойчивого контингента хронических безработных, имеющих минимальные шансы на трудоустройство. Средняя продолжительность общей безработицы выросла с 4,4 мес. в 1992 г. до 9,1 мес. в 1998 г. (Таблица 6), регистрируемой — с 2,7 мес. в 1992 г. до 6,6 мес. в 1998 г. (Таблица 7). В большинстве стран ЦВЕ безработица является более затяжной. Так, в Польше ее средняя продолжительность достигает 12 мес., в Румынии — 18 мес.

Обратимся к такому важному показателю, как доля лиц, оставшихся без работы год и более, в общей численности безработных (Таблицы 6 и 7). В России его значение по «мотовским» безработным увеличилось с 11,1% в 1992 г. до 40,9% в 1998 г., по официально зарегистрированным безработным — с 0,3% до 18,9%. По международным стандартам, это все еще достаточно умеренный уровень. Конечно, он существенно выше того, что демонстрирует отличающийся исключительным динамизмом американский рынок труда, где доля длительно безработных не



превышает 10%. Вместе с тем в ведущих западноевропейских странах, таких как Великобритания, Бельгия, Германия, Италия или Франция, доля длительно безработных в 1,2—1,5 раза выше, чем в России. В большинстве переходных экономик свыше года ищут работу 40—60% всех безработных (только в Чехии доля длительно безработных ниже, чем в России, — примерно 30%)<sup>13</sup>.

Таким образом, и эти данные свидетельствуют, что было бы неоправданно приписывать российской безработице какой-то особо «застойный» характер.

**Социально-демографические характеристики.** По социально-демографическим характеристикам безработица в России достаточно близка к безработице в других странах — не только с переходной, но и со зрелой рыночной экономикой. За немногими исключениями риск попадания в ряды «лишних людей» выше для тех групп, которые повсеместно рассматриваются как наиболее уязвимые с точки зрения их позиций на рынке труда.

Одним из таких исключений можно считать безработицу среди *женщин*, которая в большинстве стран мира существенно превышает безработицу среди мужчин. Однако, как показывают данные, представленные в Таблице 8, в России вероятность попадания в ряды безработных для мужчин и женщин практически одинакова. Уровень общей безработицы среди женщин даже несколько уступает среднероссийскому: в последние годы он был на 0,3—0,4 процентных пункта ниже. Это означает, что нередко встречающиеся утверждения о «женском лице» российской безработицы не имеют под собой достаточных оснований. Правда, среди зарегистрированных безработных доля женщин выше, достигая 62—68%<sup>14</sup>. Но это свидетельствует, по-видимому, лишь о том, что женщины более склонны, чем мужчины, обращаться за содействием в трудоустройстве в государственные службы занятости.

Интересно отметить, что гендерная дифференциация безработицы в странах с переходной экономикой не укладывается в какую-то общую модель. В одних, как и в России, отмечается более высокая безработица среди мужчин, в других — среди женщин. Но в любом случае эти различия оказываются менее глубокими, чем в большинстве развитых стран. Наиболее вероятное объяснение заключается в традиционно высоком уровне экономической активности женской рабочей силы, который десятилетиями поддерживался в бывших социалистических экономиках. Наличие у женщин опыта трудовой деятельности, мало уступающего по продолжительности опыту мужчин, делает их позиции на рынке труда более прочными.

Как и везде в мире, безработица среди *молодежи* в России выше, чем среди других возрастных групп. Это естественно, по-

скольку наиболее интенсивный поиск на рынке труда, сопровождающийся неизбежными пробами и ошибками, приходится на начальный этап трудовой активности человека. На протяжении 90-х гг. «мотовская» безработица среди молодежи примерно вдвое превосходила среднероссийский уровень. Следует, однако, отметить, что в других переходных экономиках ситуация была намного более критической, причем даже после их вступления в фазу подъема. Так, в 1996 г. «отрыв» уровня молодежной безработицы от среднего достигал в странах ЦВЕ (если исключить «благополучную» Чехию) 13,7 процентных пункта, то есть был в полтора раза выше, чем в России, где он составлял 9,4 процентных пункта<sup>15</sup>. Из этих сопоставлений следует, что молодые россияне имели, как правило, более широкие возможности для трудоустройства, чем их сверстники из других постсоциалистических стран. Только в 1997 г. безработица среди молодежи в России приблизилась к уровню, характерному стран ЦВЕ.

В развитых странах к уязвимым группам на рынке труда обычно относят лиц *пенсионного* и *предпенсионного* возраста. Однако в переходных экономиках, включая российскую, вероятность попадания в ряды безработных для этих возрастных групп относительно невелика. Так, в России показатели безработицы для этих категорий рабочей силы были в последние годы ниже среднероссийского уровня на 3—4 процентных пункта (Таблица 8).

Известно, что одним из главных факторов, определяющих позиции работника на рынке труда, является уровень его *образования*. Чем больше запас накопленного человеческого капитала, тем меньше риск попадания в ряды «лишних людей». Эта закономерность отчетливо прослеживается и на российском рынке труда. Так, в 1998 г. уровень общей безработицы среди лиц с высшим образованием был на 6,2 процентных пункта ниже, чем в среднем по стране. Напротив, среди лиц с низким образованием (не закончивших среднюю школу) он был выше среднероссийского почти в полтора раза — на 5,4 процентных пункта (Таблица 8).

Подытоживая, можно сказать, что социально-демографическая структура безработицы в России остается более сбалансированной и менее «проблемной», чем в большинстве других стран ЦВЕ, исключая Чехию.

**Структура по источникам поступления.** Структура общей и регистрируемой безработицы по источникам поступления отражена в Таблицах 9—10. Из них отчетливо вырисовывается одна из наиболее примечательных черт российского рынка труда: сравнительно небольшая роль высвобождений (вынужденных увольнений по экономическим причинам) в качестве источника пополнения контингента безработных. На протяжении почти всего пореформенного периода численность безработных, поки-

нувших последнее место работы по собственному желанию, превосходила численность безработных, уволенных с прежнего места работы в связи с сокращением штатов, ликвидацией или реорганизацией предприятия. Только в 1997 г. доля второй категории среди «мотовских» безработных превысила долю первой (25% против 34%). Однако среди официально зарегистрированных безработных соотношение было по-прежнему в пользу уволившихся по собственному желанию (1:0,73 в 1998 г.)<sup>16</sup>. Даже с учетом возможной маскировки части вынужденных увольнений под добровольные не вызывает сомнений, что увольнения по собственному желанию остаются важнейшим источником пополнения безработицы.

Подобное соотношение является весьма необычным, особенно для экономик, находящихся в кризисном состоянии. В зрелых рыночных экономиках, даже в периоды подъема, уволившихся по собственному желанию в составе безработных бывает обычно намного меньше, чем уволенных по инициативе работодателей (например, в США — в 4—5 раз). Кроме того, соотношение между ними меняется проциклически. Если в фазе подъема наблюдается рост доли «добровольно» безработных и сокращение доли «вынужденно» безработных, то в фазе рецессии эти тенденции меняются на прямо противоположные (поскольку работники начинают больше дорожить имеющимися у них местами, а работодатели активнее прибегать к сокращениям).

В переходных экономиках основным каналом поступления в безработицу также выступают вынужденные увольнения. Например, в Польше на начальной стадии рыночных реформ соотношение между «добровольно» и «вынужденно» безработными составляло 1:7, а в Румынии доходило до 1:60<sup>17</sup>.

Россия явно выпадает из этой общей модели. Устойчивое преобладание увольнений по собственному желанию в качестве источника пополнения безработицы, сохранявшееся на протяжении практически всего периода рыночных реформ, свидетельствует о том, что многие работники, несмотря ни на что, достаточно оптимистично оценивали перспективы нахождения другой работы и не боялись пускаться в «свободное плавание» на рынке труда.

***Особенности территориального распределения безработицы.*** Бремя безработицы крайне неравномерно распределено по территории России.

Сложившаяся в эпоху централизованного планирования структура размещения производительных сил отличалась исключительно высокой степенью специализации, так что последствия трансформационного кризиса для региональных рынков труда оказались далеко не одинаковыми. Его негативное воздействие

на занятость сильнее всего сказалось на регионах с высокой долей концентрации предприятий легкой промышленности и машиностроения (прежде всего — ВПК), где сброс объемов производства был максимальным. Особую остроту приобрела проблема безработицы в экономически наименее развитых частях страны, где возможности обеспечения занятости были ограничены. Наконец, ситуация на рынке труда заметно осложнялась территориальной изолированностью ряда регионов. Соответственно в относительно лучшем положении находились регионы, богатые природными ресурсами, с диверсифицированной структурой производства и благоприятными условиями для развития третичного сектора (торговли, финансовых услуг и т.д.).

Выделяются три основных группы территорий, где уровень общей безработицы существенно превышает среднероссийский. Во-первых, это район Северного Кавказа (Дагестан, Ингушетия, Карачаево-Черкессия, Кабардино-Балкария, Северная Осетия); во-вторых, так называемые старопромышленные регионы европейской части страны (Мурманская, Ивановская, Псковская области и др.); в-третьих, южная часть Сибири и Дальнего Востока (Республика Алтай, Тыва, Бурятия, Амурская, Сахалинская и Еврейская автономная области). Как и в других странах с переходной экономикой, наиболее благоприятно на этом фоне выглядят крупнейшие мегаполисы (Москва, Санкт-Петербург), обладающие более широким и разнообразным набором рабочих мест<sup>18</sup>.

По мере развития переходного кризиса различия в состоянии региональных рынков труда углублялись и приобретали устойчивый характер, чему способствовала низкая территориальная мобильность рабочей силы. Ее важнейшими ограничителями выступали сохраняющиеся административные барьеры, отсутствие надежной информации о возможностях трудоустройства в других регионах, неразвитость рынка жилья, недостаточная плотность транспортной сети, высокие издержки, сопровождающие перемещение места жительства.

Следует, однако, подчеркнуть, что с аналогичными проблемами сталкивались все переходные экономики и во всех них безработица распределялась по регионам крайне неравномерно. Во всяком случае, представление о том, что соотношение между спросом и предложением на российском рынке труда отличается какой-то сверхвысокой степенью территориальной несбалансированности, не находит достаточного подтверждения в фактических данных. Обратимся к Таблице 11, где приведены некоторые интегральные показатели территориальных диспропорций на российском рынке труда и рынках труда стран ЦВЕ.

В России коэффициент вариации региональных уровней общей безработицы находился в пределах 24—36%, что ниже оценок по

странам ЦВЕ — 30—60%. При этом во всех переходных экономиках дифференциация региональных уровней безработицы, обозначившаяся в первые годы реформ, со временем не только не сглаживалась, но, напротив, становилась все глубже. Другими словами, действие рыночных сил, способных обеспечить более равномерное распределение спроса и предложения рабочей силы по регионам, было явно недостаточным.

Так называемый *индекс территориальной рассогласованности* (mismatch index) был рассчитан нами в двух вариантах (Таблица 11). В первом использовались данные Госкомстата о численности «мотовских» безработных и о количестве свободных вакансий по отчетности предприятий, во втором — данные Федеральной службы занятости о численности состоящих на учете лиц, не занятых трудовой деятельностью, и о заявленной предприятиями потребности в работниках. Оценки индекса рассогласованности по первому методу составили в 1992—1998 гг. 0,23—0,34, по второму — 0,36—0,44. Из них следует, что наблюдавшаяся безработица не менее чем на 30—40% объяснялась диспропорциями в территориальной структуре спроса и предложения рабочей силы, преодолеть которые возможно лишь за счет перемещения или работников, или предприятий из одних регионов в другие. В странах ЦВЕ значение структурной составляющей было примерно таким же — 0,23—0,41 (Таблица 11).

Необходимо, впрочем, оговориться, что как коэффициент вариации региональных уровней безработицы, так и индекс рассогласованности не вполне сопоставимы для разных стран. В известной мере их величина зависит от числа и размеров административно-территориальных единиц, на которые делится каждое государство. Отметим в этой связи, что для России показатели территориальной несбалансированности рассчитывались исходя из большего числа регионов (78—79), чем для стран ЦВЕ (10—50)<sup>19</sup>. Кроме того, границы административных образований не обязательно совпадают с границами локальных рынков труда.

В наибольшей мере от искажающего влияния административного фактора свободен *индекс квинтильного разрыва*, оценки которого также приведены в Таблице 11. Он представляет собой отношение между средними уровнями безработицы в двух группах регионов — первой, включающей регионы с самыми высокими показателями безработицы и охватывающей четверть всей рабочей силы, и второй, включающей регионы с самыми низкими показателями безработицы и также охватывающей четверть всей рабочей силы. В России в 1992—1998 гг. значение индекса квинтильного разрыва равнялось 1,7—2,1. В странах ЦВЕ разрыв в уровнях безработицы между группами наименее и наиболее благополучных регионов был значительно глубже — 2,5—7,0.

Таким образом, исходя из доступного нам набора показателей, можно сделать вывод, что по степени территориальной несбалансированности и иммобильности рынка труда стран ЦВЕ если не превосходили, то, по меньшей мере, не уступали российскому.

*Соотношение между общей и регистрируемой безработицей.* Как следует из Таблицы 1, в России общая безработица превосходила регистрируемую в 3,5—5,5 раз. Вообще говоря, в этом факте нет ничего необычного, подобное расхождение характерно и для других стран с переходной экономикой (Таблица 3). Но, во-первых, ни в одной из них оно не достигало такого размаха. Во-вторых, в странах ЦВЕ соотношение между двумя альтернативными показателями безработицы оказывалось, как правило, обратным: регистрируемая *превышала* общую на 10—70%. Только в Чехии и Болгарии, подобно России, численность зарегистрированных безработных отставала от численности «мотовских» безработных, но там это расхождение было много скромнее — порядка 20—30%<sup>20</sup>.

Огромный разрыв в уровнях официальной и общей безработицы в России свидетельствует о слабости экономических стимулов к регистрации в государственных службах занятости и объясняется неверием агентов, ведущих поиск на рынке труда, в возможность найти через эти службы подходящую работу, а также низким уровнем поддержки безработных. Большинство безработных полагали, что выгоды, которые дает официальная регистрация, не окупают связанных с нею издержек, и предпочитали вести поиск самостоятельно. Чтобы понять причины подобного отношения, необходимо подробнее остановиться на различиях в системах страхования по безработице в России и странах ЦВЕ.

Системы поддержки безработных, введенные в большинстве переходных экономик на старте рыночных реформ, были исключительно «щедрыми». Пособия устанавливались на высоком уровне, предоставлялись в течение длительных сроков либо вообще бессрочно, требования к регистрации не отличались особой строгостью и т.д. Но вскоре выяснилось, что такой «либеральный» подход, имитирующий системы страхования по безработице в зрелых рыночных экономиках, возлагает на государство непосильное финансовое бремя. В странах ЦВЕ расходы только на пассивные программы на рынке труда достигали 1—2% ВВП, а в Польше доходили до 5—6%, что явно не соответствовало возможностям переходных экономик<sup>21</sup>. Как следствие, практически повсеместно начали предприниматься шаги по радикальному реформированию сложившихся систем поддержки безработных. Были ужесточены условия регистрации; снижены размеры пособий; ограничен круг лиц, имеющих право на их получение, и сокращены сроки их предоставления; ряд стран отказались от

дифференциации выплат в зависимости от уровня предыдущих заработков безработных в пользу фиксированных пособий, единых для всех получателей (Польша, Венгрия).

На этом фоне действующую в России систему трудно однозначно оценить как более жесткую или более либеральную. Как видно из Таблицы 12, в России право на получение пособий имели 80—90% зарегистрированных безработных, тогда как в странах ЦВЕ их доля колебалась от 15% до 46%<sup>22</sup>. Причем если в России охват безработных пособиями со временем расширился, то в государствах ЦВЕ, напротив, становился все уже. В других пост-социалистических странах уволившись по собственному желанию, а также возвращающиеся на рынок труда либо вообще лишены права на получение пособий, либо начинают получать их с задержкой в несколько месяцев. Как правило, пособие предоставляется только в том случае, если до обращения в службу занятости безработный в течение определенного периода трудился (обычно не менее полугода или года) и с его заработка уплачивались страховые взносы. В России подобные ограничения отсутствуют. Все перечисленные категории наделены правом на получение пособий (правда, некоторым они выплачиваются в минимальном размере). Кроме того, в большинстве стран ЦВЕ к безработным, отказывающимся от предложения о трудоустройстве, применяются более жесткие санкции, а в некоторых из них установлены существенно более короткие сроки выплаты пособий (до 6—9 мес.), чем в России.

Казалось бы, в этих условиях стимулы к регистрации в службах занятости должны быть в России много сильнее. Однако в большинстве стран ЦВЕ, как было показано выше, регистрируемая безработица превосходит общую, что служит наглядным подтверждением высокой заинтересованности в получении статуса безработного. В России же более чем четырехкратное отставание регистрируемой безработицы от общей свидетельствует о явной слабости подобных стимулов.

Наиболее распространенное объяснение сводится к ссылке на неодинаковый уровень материальной поддержки, которую обеспечивает регистрация в службах занятости. Действительно, в относительном выражении размер выплат по безработице был в России ниже, колеблясь в пределах 10—30% от средней заработной платы, тогда как в странах ЦВЕ аналогичный показатель достигал 20—40%. (В 1998 г. средние выплаты безработным составили 322 руб., или 30,5% от средней заработной платы.) Однако, скорее всего, дело тут не в меньшей щедрости российской системы страхования по безработице, а в неодинаковом *составе* получателей пособий. В России около половины пособий выплачиваются в минимальном размере (Таблица 12), причем в основ-

ном минимальные пособия распространяются на те категории безработных, которые в других реформируемых экономиках, как уже было отмечено, не имеют такого права<sup>23</sup>. Это обстоятельство ведет к занижению среднего размера выплат в России. При корректировке на различия в составе получателей их уровень оказывается не ниже (в относительном выражении), чем в странах ЦВЕ.

Более значимым фактором, подрывавшим стимулы к регистрации, следует признать систематические задержки в выплате пособий (впрочем, прямо противоположный эффект могли иметь нараставшие параллельно с ними задержки заработной платы)<sup>24</sup>. Как видно из Таблицы 12, в последние годы ежемесячно пособия получали 70—75% российских безработных, обладавших соответствующим правом. К началу 1999 г. задержки по выплатам пособий достигли 3,7 млрд руб. При этом задолженность предприятий Фонду занятости оценивалась по состоянию на конец третьего квартала 1998 г. в 13,2 млрд руб., что было сопоставимо с годовым бюджетом Фонда (в 1997 г. он составил 8,8 млрд руб.)<sup>25</sup>.

Одновременно возникла и стала усиливаться тенденция к «бартеризации» отношений в треугольнике «работодатели—службы занятости—получатели пособий». Многие предприятия предпочитали уплачивать отчисления в Фонд занятости своей продукцией, что заставляло службы занятости также переходить к выплате пособий «натурой». Во многих российских регионах компенсация безработным в натуральной форме сопоставима по своему значению с денежными выплатами. Это дополнительно снижало привлекательность обращений в службы занятости.

Однако не менее важную роль, по-видимому, играла еще одна характерная особенность российской системы поддержки безработных. В странах ЦВЕ безработному, исчерпавшему право на получение пособия, но так и не сумевшему найти работу, начинает выплачиваться либо специальная помощь, размер которой устанавливается на более низком уровне, либо пособие по бедности. Фактически безработный «передается» из ведения системы страхования по безработице в ведение системы социального обеспечения. Понятно, почему при таком институциональном устройстве статус официального безработного приобретает немалую ценность.

Показательно в этом смысле, как в странах ЦВЕ менялся состав зарегистрированных безработных: на старте реформ, когда в службы занятости пошел первый поток обращений, подавляющее большинство составляли получатели пособий по безработице, однако со временем их доля начала сокращаться, тогда как доля получателей помощи или пособий по бедности возрастала. В на-



стоящее время такими формами поддержки там охвачены от трети до двух третей всех безработных<sup>26</sup>. В России же, где отсутствуют как специальные программы поддержки длительно безработных (в лучшем случае им оказывается разовая материальная помощь в размере одного-двух минимальных пособий), так и «мостки» между системой страхования по безработице и системой социального обеспечения, большинство безработных, исчерпавших право на получение пособий, просто выбывают из регистра служб занятости.

Три институциональные характеристики представляются здесь наиболее значимыми: 1) ограничение максимального срока пребывания на учете в службах занятости 18 месяцами (в странах ЦВЕ исчерпавшие право на пособия перестают их получать, но при этом остаются в регистре служб занятости); 2) низкий размер минимального пособия, равный минимальной заработной плате (в 1998 г. последняя составляла менее 8% от средней заработной платы); 3) отсутствие прямой зависимости между официальным статусом безработного и правом на получение различных льгот и гарантий, предоставляемых в рамках системы социального обеспечения. Думается, именно это — наряду с задержками в выплате пособий и тенденцией к замене денежных пособий выплатами в натуре — служило главной причиной, почему в России соотношение между «готовой» и регистрируемой безработицей оказывалось обратным тому, которое наблюдалось обычно в других переходных экономиках.

Как видим, анализ структурных характеристик российской безработицы свидетельствует, что по сравнению с безработицей в большинстве стран ЦВЕ российская безработица являлась более динамичной и краткосрочной, равномернее распределялась по социально-демографическим группам, а кроме того была в большей мере свободна от искажающего воздействия государственных программ поддержки безработных.

#### 4. Механизмы приспособления

Механизмы адаптации к негативным шокам, с которыми приходится сталкиваться рынку труда, многообразны. Во-первых, она может принимать форму *ценовой подстройки*, то есть снижения уровня оплаты труда. Во-вторых, выражаться в *количественной подстройке*, то есть сокращении либо продолжительности рабочего времени, либо численности занятых. В каком сочетании станут использоваться различные приспособительные механизмы, зависит от сравнительных издержек, сопровождающих действие каждого из них. Величина этих издержек определяется природой самого шока (его длительностью, глубиной, возник он на стороне

спроса или на стороне предложения и т.д.), а также институциональными особенностями экономики.

Поведение рынка труда большинства развитых стран может быть описано такой — конечно же, чрезвычайно упрощенной и не учитывающей многообразных индивидуальных особенностей — схемой: первая реакция на негативный шок — снижение продолжительности труда; поскольку резерв для нее ограничен, фирмы достаточно быстро приступают к сокращению занятости; результатом активизации увольнений и замораживания найма становится увеличение безработицы; через более или менее продолжительное время под давлением возросшей безработицы происходит снижение уровня или замедление роста реальной заработной платы, что позволяет показателям занятости вернуться к своим «нормальным» значениям.

Поведение рынков труда стран ЦВЕ в условиях трансформационного кризиса было во многом иным. Как было показано выше, значительную часть «удара» приняла на себя заработная плата, что в известной мере позволило нейтрализовать рост безработицы. Но даже на этом фоне российский рынок труда выглядел достаточно необычно. В еще большей мере, чем в других реформируемых экономиках, приспособления осуществлялись за счет изменения цены труда и его продолжительности и лишь в весьма ограниченной степени — за счет изменения численности работающих. Это заставляет обратиться к более подробному рассмотрению конкретных приспособительных механизмов, сделавшихся «визитной карточкой» российского рынка труда.

**Вынужденная неполная занятость и придерживание избыточной рабочей силы.** Поддержание численности занятых на более или менее стабильном уровне может достигаться благодаря снижению продолжительности и интенсивности их труда. В таком случае издержки приспособления не концентрируются на узкой группе безработных, а распределяются среди значительно более широкого круга лиц, чей трудовой потенциал используется частично. В российской экономике это явление, известное как «недозанятость», или «вынужденная неполная занятость», получило широкое распространение.

Госкомстат РФ регулярно публикует данные о *работниках, переведенных на неполное рабочее время и находящихся в административных отпусках*, но они относятся только к крупным и средним предприятиям. Поэтому в Таблице 13 эти данные представлены в двух вариантах — в процентном отношении к численности занятых во всей экономике и в процентном отношении к численности занятых на крупных и средних предприятиях. Приведенные ряды оценок очерчивают нижнюю и верхнюю границы вероят-

ного распространения вынужденной неполной занятости. На их основе можно сделать вывод, что в 1993—1998 гг. в режиме неполного рабочего времени приходилось трудиться 3—6% всех занятых, находились в административных отпусках — 1—2%. Однако, по свидетельствам различных выборочных обследований, переводы на неполное рабочее время и административные отпуска активно практикуются предприятиями не только традиционного, но и нового частного сектора (большинство из которых принадлежат к категории малых предприятий)<sup>27</sup>. Это означает, что действительные масштабы вынужденной неполной занятости ближе к верхней границе оценок, фигурирующих в Таблице 13 (3—7% переведенных на неполное рабочее время, 1—3% находившихся в административных отпусках), чем к нижней.

Выборочные обследования выводят на показатели, близкие к тем, которые дает административная статистика. Так, в опросе, проведенном в пяти регионах России в 1996 г. в качестве дополнения к регулярному обследованию рабочей силы, доля вынужденных «отпускников» составила 3%, доля переведенных на неполное рабочее время — 2,5%<sup>28</sup>. По данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ), в 1993—1996 гг. в административных отпусках без сохранения зарплаты находилось от 0,1% до 4% всех занятых<sup>29</sup>.

Вынужденная неполная занятость далеко не всегда получает четкое институциональное оформление (в виде принудительных переводов на неполное рабочее время или административных отпусков). Так, согласно данным Госкомстата, примерно 0,3% всех занятых соглашались на работу с неполным рабочим временем из-за невозможности найти работу на полное рабочее время<sup>30</sup>. «Недозанятость» может также выражаться в простоях, частых остановках производства, работе с меньшей, чем обычно, продолжительностью и напряженностью труда из-за отсутствия клиентов, заказов, финансовых ресурсов и т.п.

Получить более полное представление об этой стороне явления позволяет показатель *загрузки рабочей силы*, который строится по аналогии со стандартным показателем загрузки производственных мощностей. Как видно из Таблицы 14, где представлены оценки регулярных опросов «Российского экономического барометра» (РЭБ), в 1994—1998 гг. загрузка рабочей силы на российских промышленных предприятиях колебалась вокруг отметки 75%. Это означает, что теоретически текущий объем выпуска мог быть обеспечен при численности персонала примерно на четверть меньше фактической.

Интересно отметить, что на предприятиях, которые не прибегали ни к переводу работников в режим неполного рабочего времени, ни к их отправке в административные отпуска, средний

уровень загрузки рабочей силы составлял около 85%. Таким образом, даже в тех случаях, когда неполная занятость, казалось бы, отсутствовала, трудовые ресурсы использовались далеко не полностью. Отсюда можно заключить, что институционально никак не оформленное сокращение рабочего времени или снижение интенсивности труда имели не меньшее экономическое значение, чем институционально оформленная неполная занятость.

Общий уровень «недозанятости» в российской экономике, достигавший 5—9%, был заметно выше, чем в странах ЦВЕ, где в большинстве случаев он составлял 0,5—3%<sup>31</sup>. В то же время для ситуации глубокого экономического кризиса высокая неполная занятость не представляется чем-то необычным. Для сравнения укажем, что, например, в США в нижних точках экономического кризиса она достигает 4,5—6%. В странах ОЭСР в 90-е гг. «недозанятость» варьировала в пределах 1—8%. Уникальны, по-видимому, не столько абсолютные масштабы вынужденной неполной занятости, наблюдающиеся в России, сколько степень ее устойчивости и институциональной оформленности, чему едва ли можно найти аналоги за пределами стран бывшего Советского Союза.

С точки зрения поведения предприятий крупномасштабная неполная занятость подразумевает, что, вместо того чтобы увольнять «лишних работников», они предпочитают *придерживать* избыточную рабочую силу, переводя ее на сокращенное рабочее время, отправляя в вынужденные отпуска и т.д.

Как известно, накопление избыточных трудовых ресурсов было характерной чертой поведения предприятий в условиях системы централизованного планирования. Как следствие, к началу рыночных реформ российская экономика подошла с массивным «навесом» избыточной занятости, достигавшим, по некоторым оценкам, 15% от общей численности работающих. Переход к рынку ставил вопрос, как предприятия распорядятся имевшимися у них излишками рабочей силы. Предполагалось, что, поскольку в новых, рыночных условиях стимулы к тому, чтобы запастись трудовые ресурсы впрок, окажутся подорваны, а административные запреты, которые могли бы помешать сокращению персонала, отпадут, следует ожидать массивного «сброса» избыточной рабочей силы. Однако российские предприятия повели себя не так, как ожидалось. Они не торопились расставаться с «лишними» работниками, так что на протяжении всего пореформенного периода в российской экономике сохранялся внушительный «навес» избыточной занятости<sup>32</sup>.

Следует подчеркнуть, что в самом феномене придерживания рабочей силы нет ничего нерационального или «специфически российского». В экономиках любого типа занятость чаще всего

реагирует на изменения в объемах выпуска с большим или меньшим запозданием. В краткосрочном периоде фирмы будут всегда проявлять склонность к придерживанию рабочей силы, если адаптация к негативным шокам по линии изменения численности работников оказывается сопряжена для них с большими издержками, чем адаптация по линии изменения продолжительности или интенсивности труда. Так происходит в зрелых рыночных экономиках (см. приведенные выше данные по США); точно так же вели себя предприятия стран ЦВЕ (в подтверждение этого достаточно сослаться на тот факт, что на ранних стадиях подъема они оказались в состоянии обеспечить значительный прирост выпуска без увеличения или даже при продолжавшемся снижении численности занятых).

Однако в России масштабы и устойчивость избыточной занятости были столь впечатляющи, что, казалось, требовали каких-то специальных объяснений. Для осмысления феномена придерживания рабочей силы в российской переходной экономике выдвигались разнообразные гипотезы. Остановимся лишь на некоторых, вызвавших наибольший интерес.

1. Часто причина этого явления усматривалась в формальных и неформальных договоренностях между предприятиями и властями об отказе от массовых высвобождений рабочей силы в обмен на предоставление субсидий или иных льгот. Однако предположению о решающем вкладе государства в поддержание избыточной занятости противоречит факт ее повсеместного распространения. Государственная поддержка может содействовать консервации занятости на крупных, особенно градообразующих, предприятиях, массовые высвобождения с которых чреваты серьезными социальными последствиями. Трудно, однако, поверить, чтобы избыточная занятость, встречающаяся как на крупных предприятиях, так и на средних и мелких, могла целиком или хотя бы в основном финансироваться государством. Возможно, данный фактор был одним из решающих на ранних этапах реформ, но со временем он все больше отходил на второй план<sup>33</sup>. В опросах предприятий договоренности с властями о недопущении массовых высвобождений упоминаются не чаще, чем в 1—2% случаев.

2. Высказывалось предположение, что, сохраняя «лишних» работников и оплачивая их по минимальным ставкам, предприятия получают возможность экономить на налоге на превышение нормируемого уровня оплаты труда<sup>34</sup>. Однако в 1996 г. этот налог был отменен, что не вызвало каких-либо заметных изменений на рынке труда.

3. «Сброс» избыточной рабочей силы мог тормозиться ограничениями на сокращение персонала, которые закладывались в

планы приватизации многих предприятий. Но, как показывают опросы, действенность таких ограничений была изначально крайне низкой, а, кроме того, на большинстве приватизированных предприятий срок их действия уже истек. Важно также отметить, что государственные предприятия демонстрировали не меньшую склонность к придерживанию «лишних» работников, чем приватизированные.

4. Широкое распространение, особенно среди зарубежных исследователей, получила трактовка российских предприятий по аналогии с фирмами, находящимися под управлением работников (*labour-managed firms*)<sup>35</sup>. Поскольку одним из важных аргументов в целевой функции таких фирм оказывается сохранение рабочих мест, их поведение может существенно отклоняться от поведения «обычных» фирм, стремящихся к максимизации прибыли. Этот вывод проецировался на российскую переходную экономику. Предполагалось, что сверхзанятость на российских предприятиях объясняется давлением трудовых коллективов, ставших в результате приватизации крупнейшими акционерами и блокирующими любые попытки сокращения рабочих мест.

Однако многочисленные обследования, проводившиеся как среди менеджеров, так и среди профсоюзов и самих работников, однозначно свидетельствуют, что реальная власть на приватизированных предприятиях, в том числе и при принятии решений по вопросам занятости, оказалась сосредоточена в руках администрации, а не трудовых коллективов. Права рабочих-акционеров в большинстве случаев остаются чисто номинальными. Опросы также показывают, что не более 2—5% предприятий ссылаются на противодействие рабочих-акционеров как на серьезный тормоз, мешающий сокращению избыточной рабочей силы. Наконец, с предположением о господстве в российской экономике фирм, контролируемых работниками, плохо вяжется такая характерная для нее особенность, как высокая текучесть кадров.

В Таблице 15 приведены результаты опросов РЭБ о причинах придерживания рабочей силы российскими промышленными предприятиями. Из ответов их руководителей следует, что основными факторами, способствовавшими сохранению избыточной занятости, выступали: ожидание роста спроса на выпускаемую продукцию (35—40% упоминаний); высокие издержки, связанные с освобождением от «лишних» работников (30—35% упоминаний); патерналистские установки российского менеджмента, унаследованные от прежней системы и не полностью разрушенные новыми рыночными условиями (50—70% упоминаний). Если вопрос о действенности патерналистских установок во многом остается открытым и нуждается в дополнительном изучении (руководители предприятий могут ссылаться на мотив «соци-

альной ответственности» просто для того, чтобы давать своему поведению наиболее привлекательное объяснение), то два других фактора — характер ожиданий и высокие издержки, сопровождающие «сброс» излишней рабочей силы, — имеют общеэкономическую природу и действуют в экономиках любого типа.

Рассмотрение причин придерживания рабочей силы позволяет сформулировать проблему в более общем виде. Нетрудно убедиться, что все они укладываются в две общие категории. Одни говорят об издержках поддержания трудоизбыточности, другие — об издержках «маневрирования» численностью персонала. Как можно заключить из Таблицы 13, избыточная занятость сопряжена с немалыми издержками: лишь 3—5% предприятий сообщают, что наличие «лишних» людей не создает для них серьезных проблем. Следовательно, у остальных такие проблемы возникают. Действительно, другие пункты из той же таблицы фактически описывают различные элементы издержек (как экономических, так и социальных), с которыми столкнется предприятие, если попытается пойти по пути сокращения численности персонала. Из них следует, что увольнения могут навлечь на руководителей предприятия моральное осуждение окружающих, затруднить приспособление к возможному увеличению спроса, потребовать значительных финансовых затрат и организационных усилий, спровоцировать конфликты с трудовым коллективом, подорвать социальный статус предприятия, породить сбои в технологическом процессе и т.д. Следовательно, и эти издержки далеко не малы.

Но для объяснения поведения предприятий на рынке труда имеет значение не абсолютная величина издержек одного и другого типа, а их *соотношение*. В конечном счете соотношение между тем, что можно назвать «*издержками неравновесия*» (то есть придерживания «лишних» работников), с одной стороны, и тем, что является «*издержками приспособления*» (то есть освобождения от этих работников), с другой, и определяет скорость рассасывания избыточной занятости.

Эконометрическая оценка значимости этих факторов дала следующие результаты (эмпирической базой служили опросы РЭБ): 1) издержки предприятий, связанные с *сокращением* определенного числа работников в течение 1—6 месяцев, в 5—10 раз превышают издержки, связанные с *придерживанием* в течение того же времени эквивалентного числа «лишних» работников; 2) при условии стабилизации объемов производства процесс рассасывания излишков рабочей силы в российской экономике мог бы занять от 3 до 5 лет<sup>36</sup>.

Как можно интерпретировать полученные оценки? Денежные затраты, сопряженные с высвобождением рабочей силы, достаточно высоки (выходное пособие в размере двух—трехмесячного

заработка). К ним следует добавить существенные неденежные издержки, с которыми могут сталкиваться предприятия (см. Таблицу 15). В то же время, если у предприятий есть возможность отправлять «лишних» работников в неоплачиваемые отпуска или регулярно задерживать им заработную плату, их содержание будет обходиться относительно недорого. Подобная конфигурация издержек приспособления и издержек неравновесия приводит к тому, что избыточная занятость приобретает устойчивый характер, а процесс ее рассасывания растягивается на длительное время.

**Вторичная и неформальная занятость.** Явлением, обратным вынужденной неполной занятости, можно считать *дополнительную*, или *вторичную, занятость*. Анализ показывает, что работа в режиме неполного рабочего времени или принудительный отпуск нередко становятся причиной, подталкивающей к поиску приработков<sup>37</sup>.

Согласно данным Госкомстата, в 1997 г. в российской экономике насчитывалось около 1,9 млн совместителей (из них 43,7% работали на малых и 56,3% — на средних и крупных предприятиях) и примерно 2,7 млн работников, занятых по договорам гражданско-правового характера (из них 48,4% работали на малых и 51,6% — на средних и крупных предприятиях)<sup>38</sup>. Среди последней категории у 70—80% выполняемая по договору работа являлась дополнительной и лишь у 20—30% — основной<sup>39</sup>.

С одной стороны, в приведенных данных присутствует элемент двойного счета, поскольку один и тот же человек может быть занят не на одной, а сразу на нескольких дополнительных работах. С другой, они преуменьшают численность совместителей, так как рассчитываются в эквиваленте полной занятости. (Если на предприятии на условиях совместительства занято четыре человека, каждый из которых отработывает половину рабочего дня, то по отчетности численность совместителей окажется равна двум.) Если предположить, что для совместителей указанные ошибки взаимопогашаются и что на каждого «договорника» приходится в среднем по два трудовых соглашения, выполняемых им параллельно, то количество вторично занятых составит около 3 млн чел., или 4,5% от общей численности занятых. Эта оценка является, по-видимому, заниженной, так как основывается на достаточно «сильных» допущениях. Кроме того, она не учитывает нерегистрируемую вторичную занятость, размеры которой могут быть сопоставимы с регистрируемой.

Масштабы вторичной занятости определяются также на базе выборочных обследований, но здесь разброс оценок очень велик — от 1,2% от общей численности занятых по данным Госкомстата до 20—25% по данным ВЦИОМ (см. Таблицу 16). Отчасти это связано с различиями в определении самого понятия «дополни-



тельная занятость». Наиболее корректным, на наш взгляд, является узкий подход, используемый Госкомстатом, при котором трудовая деятельность пенсионеров, студентов, домохозяйек и тому подобных категорий трактуется в качестве *первичной*, а не вторичной занятости. Тем не менее существуют веские основания полагать, что в силу определенных технических и методических причин официальные обследования проходят мимо некоторых важных форм дополнительной занятости. Их учет мог бы повысить фиксируемый Госкомстатом уровень вторичной занятости в несколько раз<sup>40</sup>.

Другой причиной разброса в оценках являются неодинаковые временные интервалы, к которым осуществляется их привязка. В обследованиях Госкомстата единицей измерения служит неделя, в обследованиях ВЦИОМ и РМЭЗ — месяц, ИСИТО (Института сравнительных исследований трудовых отношений) — год. Показательны в этом смысле результаты, полученные ИСИТО: в течение года подработки имели около 20% опрошенных, в течение месяца — 7—10%, в течение недели — 3,5—5%<sup>41</sup>. Это указывает на важную отличительную особенность российской вторичной занятости: ее краткосрочный, текучий характер.

Суммируя результаты различных подходов к измерению вторичной занятости, можно сделать вывод, что по состоянию на определенный момент времени она охватывала не более 5—7% от общего числа занятых. Для сравнения укажем, что, например, в США аналогичный показатель составляет 6—7%. В Румынии в 1997 г. обладателями двух и более рабочих мест являлись 6,1% занятых<sup>42</sup>. Таким образом, для российского рынка труда характерна не столько высокая доля лиц, постоянно работающих на нескольких работах одновременно, сколько высокая доля лиц, периодически пополняющих ряды вторично занятых и через короткое время их оставляющих.

Широкое распространение на российском рынке труда получила также *нерегистрируемая* занятость. Разночтений в ее понимании еще больше, чем в понимании вторичной занятости.

Следует с самого начала подчеркнуть, что, хотя неформальная занятость по определению не может находить отражения в отчетности предприятий, она вполне может улавливаться обследованиями населения. Поскольку информация о трудовой активности опрашиваемых носит общий характер и не предназначается для налоговых или правоохранительных органов, стимулы к ее сокрытию оказываются относительно невелики, даже когда дело касается занятости, осуществляемой на неформальной основе (естественно, речь не идет о собственно криминальной деятельности). В таком случае данные об общем уровне занятости в экономике, получаемые в ходе обследований населения, не нужда-

ются в корректировке. Так, согласно оценкам ВЦИОМ и ИСИ-ТО, без юридического оформления трудовых отношений заняты по своей основной работе примерно 4—5% от общего числа работающих. Значительно чаще неформальная трудовая активность встречается в сфере вторичной занятости. По тем же данным, на основе устной договоренности осуществляется более половины всех наймов на дополнительную работу<sup>43</sup>.

Корректировка данных на неформальную занятость необходима только в том случае, если по соображениям безопасности часть опрашиваемых предпочитает скрывать информацию о ней не только от официальных представителей власти, но и от интервьюеров, проводящих обследования. В России, где существует давнее и глубоко укоренившееся недоверие к «агентам» государства, это более чем вероятно. Можно предложить следующий косвенный метод оценки этого компонента неформальной занятости. В 90-е гг. участие в рабочей силе заметно снизилось как у женщин, так и у мужчин. Не исключено, что в случае мужчин сокращение регистрируемой экономической активности было в значительной мере обусловлено ее растущим уходом в «тень», тогда как в случае женщин оно может быть достаточно убедительно объяснено целым рядом объективных факторов. Несложный подсчет показывает, что если бы в 1998 г. уровень экономической активности мужчин в возрасте 16—59 лет оставался на уровне 1992 г., то численность рабочей силы была бы выше примерно на 3,5 млн чел. С поправкой на такие факторы, как рост численности учащихся средних и высших учебных заведений, пенсионеров трудоспособного возраста и др., искомая величина уменьшается до 1,5—2 млн чел. Другими словами, «чистая» теневая занятость, не улавливаемая обследованиями населения, может находиться в пределах 2,5—3% от «нетеневой».

Подводя итоги, можно сделать вывод, что вторичная занятость сопоставима по своим масштабам с неполной занятостью, хотя контингенты рабочей силы, на которые они распространяются, пересекаются лишь частично.

**Задержки заработной платы.** Уникальной чертой российского рынка труда следует все же считать не вторичную или вынужденную неполную занятость, а задержки заработной платы. Они заявили о себе в первые же месяцы после начала реформ, и без них теперь уже трудно представить переходную экономику России. Это явление практически неизвестно ни индустриально развитым, ни другим постсоциалистическим странам<sup>44</sup>.

В рыночных экономиках сокращение уровня заработной платы или замедление темпов ее роста происходит обычно под давлением возросшей безработицы. Можно сказать, что российский рынок труда открыл более прямой и быстрый механизм регули-

рования заработной платы, не нуждающийся в опосредующем звене в виде высокой безработицы.

Данные ВЦИОМ свидетельствуют, что несвоевременные выплаты заработной платы затрагивают намного большую долю работающего населения, чем вынужденная неполная занятость, и что степень их распространения в российской экономике в течение переходного периода возрастала. Так, если в начале 1993 г. заработную плату за прошлый месяц не получили полностью или частично 11% опрошенных, то в 1996 г. — начале 1997 г. — свыше 50%. К концу 1997 г. доля работников, остававшихся без заработной платы за прошлый месяц, снизилась до 35%, однако к середине 1998 г. вновь поднялась до 66% (Таблица 17)<sup>45</sup>. Согласно наблюдениям РМЭЗ, доля работников, имевших задолженность по заработной плате, возросла с 40% в 1994—1995 гг. до 60% в 1996 г.<sup>46</sup> Таким образом, на протяжении последних лет ежемесячно примерно половина всех занятых не получали своевременно компенсацию за свой труд.

Хотя точные оценки доли предприятий, имеющих задолженность по заработной плате, отсутствуют, можно предположить, что задержки происходят на подавляющем большинстве средних и крупных предприятий (в конце 1998 г. насчитывалось более 132 тыс. предприятий-должников). Важно отметить, что невыплаты встречаются не только в традиционном, но и в новом частном секторе, хотя и несколько реже, как свидетельствуют результаты различных опросов. Не менее значимым фактом является то, что на большинстве предприятий-должников задержки носят *избирательный характер* и касаются не всего персонала, а лишь определенной его части. Это означает, что в известных пределах руководители предприятий имеют возможность манипулировать невыплатами по своему усмотрению. Как показывает эмпирический анализ, в наименьшей степени от задержек страдают самые ценные с точки зрения директората категории персонала (с высокой квалификацией и высоким уровнем потенциальной мобильности), в наибольшей — социально уязвимые и слабо защищенные категории (с низкой квалификацией, длительным стажем работы на данном предприятии, с минимальными шансами на устройство в других местах)<sup>47</sup>.

По формулировке Р.Лэйарда и А.Рихтер, задержки представляют собой крайнее проявление гибкости в оплате труда<sup>48</sup>. По сравнению с менее экзотической формой гибкости заработной платы — снижением ставок — они имеют несомненные преимущества с точки зрения работодателей. Во-первых, в этом случае не требуется формального пересмотра условий контракта: они меняются «по умолчанию». Стандартный трудовой контракт ого-

ние. Во вторых, если переход на более низкую заработную плату означает ее сокращение *ex ante*, то задержки в выплате — ее сокращение *ex post*. Оплата труда фактически перестает быть фиксированной и начинает колебаться вместе с результатами текущей деятельности предприятия. По существу, речь идет о специфической схеме участия работников в убытках фирмы (в противоположность схемам участия в ее прибылях). Вместе с тем в случае задержек за предприятиями сохраняются обязательства по погашению накопленной задолженности, тогда как при прямом снижении ставок никаких обязательств за прошлые периоды не возникает. Таким образом, невыплаты заработной платы могут рассматриваться как форма принудительного беспроцентного кредитования работниками своих предприятий, при котором сроки погашения кредита определяются заемщиками.

В динамике невыплат прослеживалась отчетливая связь с характером макроэкономической политики государства: ужесточение курса вело к нарастанию задолженности по заработной плате, смягчение — к ее стабилизации или даже относительному снижению. Как отмечает Л.Гордон, невыплаты превратились в массовое явление в конце 1995 г. — начале 1996 г. после того, как правительству удалось, наконец, подавить инфляцию<sup>49</sup>. Подобная связь между инфляцией и задержками выплат вполне объяснима: поскольку задолженность не подлежит индексации, она попросту «съедается» ростом цен. Чем выше темпы инфляции, тем легче становится предприятиям-должникам расплачиваться по своим обесценивающимся обязательствам.

Рост задолженности провоцировался также чисто политическими факторами: вступление страны в очередную избирательную кампанию сопровождалось обычно волной популистских решений (о повышении минимальной заработной платы и т.д.) и, как следствие, эскалацией невыплат. Так, их максимальный прирост наблюдался в 1996 г., на который пришлось президентские выборы<sup>50</sup>.

На конец 1998 г. накопленная задолженность по заработной плате составляла 77 млрд руб., что было эквивалентно 11,2% годового фонда оплаты труда. Примерно четвертая часть невыплат приходилась на бюджеты всех уровней. Однако действительный вклад государства в проблему задержек много весомее. Во-первых, приведенная оценка не включает невыплаты военным и работникам других силовых ведомств<sup>51</sup>. Во-вторых, нередко причиной появления задержек на предприятиях является несвоевременное перечисление денег за выполнение госзаказа. В-третьих,

заработной платы вне государственного сектора. В любом случае следует признать, что с точки зрения своевременности оплаты труда поведение государства ничем не отличается от поведения других российских работодателей.

Процесс накопления просроченной заработной платы протекает аналогично процессу накопления капитала. Каждый месяц часть прошлой задолженности погашается («амортизация»), но одновременно образуется новая («инвестирование»). К сожалению, имеющиеся данные не позволяют сколько-нибудь подробно описать этот процесс, оценив для него «норму амортизации» и «норму валовых инвестиций».

Динамику задолженности по заработной плате можно проследить на примере трех крупнейших отраслей — промышленности, строительства и сельского хозяйства, по которым, начиная с 1992 г., ведется соответствующая статистика. В Таблице 18 приведены данные об имевшейся в этих отраслях суммарной задолженности по заработной плате, а также о дополнительной задолженности, которая образовывалась в них в течение каждого календарного года. По суммарной задолженности отмечался рост с 0,9% от годового фонда заработной платы в 1992 г. до 13,2% в 1996 г., по дополнительной — от 0,9% в 1992 г. до 8,8% в 1996 г. Это означает, что в пореформенный период рабочая сила обходилась предприятиям на 1—9% дешевле ее текущей «контрактной» стоимости и на 1—13% дешевле ее «полной» стоимости с учетом задолженности, оставшейся с прошлых лет. В 1997 г. суммарная задолженность сократилась до 12% от годового фонда заработной платы, дополнительная — до 1,3%, что, по-видимому, было связано с отчаянными попытками правительства выполнить требование президента Б.Ельцина по погашению невыплат в бюджетной сфере до конца 1997 г.

Поскольку задержки заработной платы имеются не на всех предприятиях, действительная экономия по оплате рабочей силы, которую получали предприятия-должники, была значительно выше. Расчеты показывают, что предприятиям-должникам рабочая сила обходилась на 5—14% дешевле ее текущей «контрактной» стоимости и на 5—25% дешевле ее «полной» стоимости с учетом задолженности, оставшейся с прошлых лет.

Если перейти от номинальных величин к реальным, то обнаруживается, что нарастание задолженности по заработной плате в трех рассматриваемых отраслях было относительно равномерным — по 2,5—4 трлн руб. в год (в ценах декабря 1995 г.). Исключением стал 1996 г., когда прирост составил около 20 трлн руб. В течение 1997—1998 гг. реальный объем невыплат оставался практически неизменным.

В литературе обсуждаются несколько объяснений широкого распространения задержек заработной платы в российской экономике<sup>52</sup>. Одно из них связывает невыплаты со злоупотреблениями руководителей предприятий, направляющих средства по оплате труда на удовлетворение личных целей. Согласно другому, главная причина невыплат заключается в завышенности общего уровня заработной платы. Специфика российского рынка труда усматривается в том, каким образом предприятия реагируют на требования работников о повышении заработной платы: вместо сокращения спроса на рабочую силу они начинают задерживать ее оплату. Это позволяет им опускать фактическую заработную плату до приемлемого уровня, отвечающего их реальным возможностям. К невыплатам в целях выживания могут прибегать убыточные предприятия, которые без периодических заимствований у собственного персонала были бы не в состоянии продолжать свою деятельность.

Высказывалось также предположение, что задержки заработной платы могут использоваться как средство морального давления на налоговые органы, поскольку должны восприниматься ими как сигнал явного финансового неблагополучия и тем самым открывать дорогу к получению налоговых послаблений. В более широком смысле они могут оказываться инструментом выбивания из государства субсидий и льготных кредитов. Некоторые исследователи отмечали возможную связь задержек заработной платы с инсайдерской формой собственности, доминирующей в российской экономике. С одной стороны, теоретически возможно, что при определенных условиях работники-акционеры будут готовы добровольно кредитовать свои предприятия, соглашаясь на отсрочку причитающегося им вознаграждения. С другой стороны, менеджеры могут сознательно прибегать к задержкам с тем, чтобы вынуждать работников к продаже принадлежащих им акций предприятия.

Еще один подход рассматривает невыплаты как составную часть общего кризиса неплатежей, поразившего российскую экономику. Задержки могут провоцироваться не только несвоевременным переводом средств за полученную продукцию партнерами предприятия, но и активным использованием бартера и других неденежных форм расчета. Хотя при расчетах предприятий с персоналом бартер также находит применение, возможности его использования здесь намного уже, чем при расчетах с другими экономическими агентами (включая государство)<sup>53</sup>. Задержки заработной платы объясняются, следовательно, общим расстройством системы расчетов, из-за которого у многих предприятий в нужный момент просто не оказывается «живых» денег на оплату работников.

В принципе, приведенные объяснения являются не столько взаимоисключающими, сколько взаимодополняющими. Очевидно, что в реальной жизни все эти факторы могут действовать одновременно. Однако корни проблемы, на наш взгляд, лежат все же в общем кризисе неплатежей. (Косвенным подтверждением этого служит тот факт, что по отношению к просроченной кредиторской и дебиторской задолженности предприятий невыплаты заработной платы, как видно из Таблицы 19, оставались достаточно стабильной величиной.)

Только после того, как невыплаты стали повседневным явлением и по существу превратились в социальную норму, руководители предприятий получили возможность направлять средства, причитающиеся работникам, на личное потребление, вложения в ГКО и тому подобные цели; «шантажировать» ими власти; принуждать работников к продаже принадлежащих им пакетов акций. В ситуации массового распространения задолженности по заработной плате отличить оппортунистическое поведение менеджеров от неоппортунистического практически невозможно. Задержки, вызывавшиеся первоначально действительным недостатком денежных средств, превратились в надежную ширму, скрывающую злоупотребления менеджмента.

Эмпирический анализ подтверждает, что невыплаты действительно чаще встречаются на убыточных предприятиях, находящихся в тяжелом финансовом положении. Однако длительные задержки наблюдаются и на, казалось бы, вполне благополучных предприятиях, включая крупнейших «естественных» монополистов.

Что касается предположения о завышенности общего уровня оплаты труда, то оно плохо согласуется с приведенными выше данными о драматическом падении реальной заработной платы в пореформенный период и может быть справедливо лишь по отношению к ограниченному кругу работников, продукт труда которых имеет отрицательную социальную ценность, но контрактная заработная плата которых намного выше ее среднего уровня по стране. (Одним из примеров могут служить шахтеры, занятые на убыточных шахтах.) Данное объяснение противоречит также результатам опросов предприятий, из которых следует, что в подавляющем большинстве случаев их руководители обладают практически неограниченной свободой действий в вопросах установления заработной платы. Наконец, применительно к бюджетной сфере правильнее, наверное, было бы говорить о завышенности обязательств государства по ее финансированию, а не о завышенности поддерживаемого в ней уровня заработной платы.

**Скрытая оплата труда.** Как в России, так и в других бывших социалистических странах, слом прежней экономической систе-

мы сопровождался бурным развитием теневого сектора. По оценкам Министерства внутренних дел, удельный вес теневого сектора в российской экономике достигает 40%, по оценкам Госкомстата — 25%. Согласно одному недавнему обследованию, проведенному по выборке Центра экономической конъюнктуры, на предприятиях промышленности и торговли теневой оборот составляет 8,5—15% от «нетеневого»<sup>54</sup>. Как следствие, значительная часть оплаты труда также осуществляется в скрытой форме.

Можно выделить три основных разновидности теневой компенсации:

а) маскировка заработной платы под другие виды доходов. Так, многие предприятия предоставляют своим работникам фиктивные страховые полисы, открывают на их имя депозиты в дружественных банках под нереально высокие проценты и т.п. Это способно обеспечивать значительную экономию налоговых платежей, если «незарплатные» доходы облагаются по более низким ставкам, чем заработная плата, и не предполагают уплаты взносов в социальные фонды;

б) компенсация наличными без какого-либо документального оформления. В этом случае оплата труда маскируется под материальные затраты (по фиктивным договорам). Разница в налоговой нагрузке на фонд оплаты труда и на материальные затраты настолько велика, что это дает предприятиям огромный выигрыш, даже с учетом комиссионных за обналичивание. Вознаграждение наличными может как дополнять официальную заработную плату, выплачиваемую предприятиями своему персоналу, так и использоваться при расчетах с внешними производителями работ и услуг. Зарплата «в конверте» нередко выдается в долларах и может в несколько раз превосходить зарплату «по ведомости». «Черная касса» составляет важный элемент в системе расчетов практически любого современного российского предприятия независимо от его размеров, отраслевой принадлежности или формы собственности;

в) доходы от незарегистрированной индивидуальной экономической деятельности (репетиторство, ремонт квартир, торговля с рук и т.п.) или незарегистрированной деятельности в сфере мелкого бизнеса.

Только последняя форма сокрытия доходов имеет универсальное распространение и присуща теневой экономике любой страны мира, тогда как первые две отражают, по-видимому, специфику собственно российского опыта. (К сожалению, мы не располагаем какими-либо данными по странам ЦВЕ.) Действительно, одна из важнейших структурных характеристик переходной экономики России заключается в отсутствии сколько-нибудь четкой границы, отделяющей официальный сектор от неофици-



ального. Говоря о «Майкрософт» или «Дженерал Моторз», естественно исходить из презумпции, что они не вовлечены в теневой бизнес. В отношении же российских предприятий справедлива прямо противоположная установка: даже крупнейшие из них стоят одной ногой в официальной экономике, а другой — в неофициальной. Это значительно усложняет анализ неформальной экономической деятельности, включая и оценку масштабов скрытой оплаты труда.

В России рыночные реформы сопровождались значительным сокращением доли оплаты труда как в ВВП, так и в совокупных доходах населения, что было обусловлено ускоренными темпами падения заработной платы и появлением новых легальных форм доходов (от собственности, предпринимательской деятельности и т.д.). В 1992 г. доля оплаты труда в ВВП составила 26,1%, сократившись по сравнению с 1991 г. почти на 10 процентных пунктов, а по сравнению с 1990 г. — более чем на 20 процентных пункта (Таблица 20). В последующий период она удерживалась в пределах 22—28% (нижняя точка была достигнута в 1995 г. — 22,4%).

Падение доли оплаты труда в доходах населения началось с некоторым запозданием: в 1992 г. она составляла около 70%, оставаясь практически на дореформенном уровне (74,1% в 1990 г.). Однако в течение следующего трехлетия происходило ее быстрое и неуклонное снижение — примерно на 10 процентных пунктов ежегодно (нижняя точка была достигнута в 1995 г. — 37,8%). В последующие годы доля оплаты труда в доходах населения стабилизировалась на отметке 40%.

Ослабление экономической роли оплаты труда — общая тенденция, отмечавшаяся практически во всех переходных экономиках. Однако в большинстве стран ЦВЕ снижение доли заработной платы в ВВП не превышало 5—10 процентных пунктов, и ни одна из них не испытала почти двукратного падения ее доли в доходах населения<sup>55</sup>. Все это дает веские основания предполагать, что в российской экономике открытая (официальная) заработная плата активно вытеснялась скрытой (неофициальной).

С 1993 г. Госкомстат ведет досчет на скрытую оплату труда. Используемая методика носит достаточно общий характер и при условии корректности исходных данных позволяет учитывать нерегистрируемые выплаты заработной платы независимо от их формы. Согласно этим оценкам, если в 1993 г. на долю скрытой оплаты труда приходилось 5,3% ВВП, то в 1995—1997 гг. — уже 10—11%. Ее соотношение с официальной заработной платой, составлявшее в 1993 г. около 20%, увеличилось до 45—46% в 1995—1997 гг. Таким образом, компенсация рабочей силы примерно на треть производилась в скрытых формах.

Проделанный анализ позволяет точнее представить, какое место занимают в современной российской экономике сформировавшиеся в ней приспособительные механизмы. Из него, в частности, следует, что скрытая оплата труда имеет явно большее экономическое значение, чем скрытая занятость, — подобно тому, как неполная оплата труда имеет явно большее экономическое значение, чем неполная занятость.

Все рассмотренные приспособительные механизмы объединяет одна важная общая черта — неформальный или полужформальный характер. Все они действуют либо в обход формальных ограничений, либо вопреки им. Это очевидно в случае задержек заработной платы и ее ухода в «тень», но почти в равной мере относится к «недозанятости» и дополнительной занятости. Так, многие предприятия отправляют работников в вынужденные отпуска без всякой компенсации или оформляют вынужденные отпуска как добровольные. Основная часть наймов на дополнительную работу, как было показано выше, осуществляется на основе устной договоренности. Несвоевременная и скрытая оплата труда, неполная и вторичная занятость ведут к персонификации отношений между работниками и работодателями, в результате чего явные трудовые контракты все больше начинают уступать место неявным.

## 5. Заключение

Какими же факторами можно объяснить продемонстрированную выше специфику эволюции и функционирования российского рынка труда? На наш взгляд, ключ к ответу следует искать в *деинституционализированности* российской экономики.

Речь в данном случае не идет об отсутствии мощных организованных групп в лице профсоюзов и предпринимательских ассоциаций. Вполне вероятно, что их присутствие еще больше затруднило бы процесс системной трансформации и парализовало бы действие даже тех приспособительных механизмов, которые были спонтанно нащупаны российским рынком труда. Мы имеем в виду более фундаментальное явление, а именно отсутствие ясных и хорошо защищенных «правил игры», упорядочивающих взаимодействие между рыночными агентами и делающих его предсказуемым. Конечно, это не подразумевает буквального отсутствия каких бы то ни было общепризнанных правил экономического поведения. Можно говорить лишь о непропорционально высоком удельном весе неформальных отношений и институтов по сравнению с формальными отношениями и институтами.

В известном смысле господство неформальных институтов над формальными можно расценить как естественное и объективно обусловленное. Во-первых, в советской экономике дореформенного периода неформальные отношения были, по-видимому, развиты сильнее, чем в большинстве других социалистических стран. Во-вторых, необходимо принять во внимание глубину переходного кризиса, которая в России оказалась существенно больше, чем в странах Центральной и Восточной Европы. Из мирового опыта известно, что при наступлении природных или социальных катастроф формальные институты всегда отстают перед неформальными<sup>56</sup>. В критических ситуациях жесткость, присущая законам и другим видам формальных правил, становится препятствием на пути выживания общества и может провоцировать дополнительную социальную напряженность. На первое место в таких случаях выходят неформальные институты — нормы солидарности, личной поддержки и т.д. Трудно поэтому переоценить ту роль в смягчении стартовых издержек переходного кризиса, которую сыграли такие способы неформального или полупоформального экономического взаимодействия, как бартер, административные отпуска, работа по сокращенному графику, вторичная занятость, развитие неофициального сектора и т.п.

С точки зрения краткосрочной амортизации шоков неформальные институты имеют немало преимуществ. Благодаря им процесс первоначальной адаптации принимает менее болезненные формы, чем это происходит в условиях чрезмерной институциональной «зарегулированности». Однако если неформальные институты позволяют «мягче падать», это не значит, что они помогают «быстрее подняться». Структурная перестройка — в отличие от краткосрочной адаптации — невозможна без утверждения формальных «правил игры», позволяющих планировать экономическую деятельность на длительную перспективу.

Деинституционализированный рынок труда сыграл роль важного социального амортизатора, существенно смягчив стартовые издержки перехода к новым рыночным условиям. Российский рынок труда продемонстрировал немалый адаптивный потенциал и был избавлен от многих проблем (таких как долгосрочная безработица), с которыми столкнулись страны ЦВЕ. Очевидно, что это стало возможным прежде всего благодаря господству неформальных норм в сфере трудовых отношений.

Российский рынок труда продемонстрировал неожиданно высокую способность к тому, чтобы гасить шоки. Показательно в этом смысле, что финансовый крах в августе 1998 г. имел весьма ограниченные негативные последствия с точки зрения занятости. Вызванный им шок был самортизирован привычными для российских предприятий способами — от снижения заработной пла-

ты и задержек в ее выплате до административных отпусков и переводов на неполное рабочее время, причем новый частный сектор проявлял в этом не меньшую активность, чем традиционный.

Гораздо хуже российский рынок труда оказался приспособлен к тому, чтобы быть проводником структурных сдвигов. Обволакивая исходно неэффективную структуру занятости сетью неформальных отношений, он способствовал скорее ее консервации, нежели обновлению. «Адаптация без реструктуризации» — так с неизбежной долей условности можно было бы обозначить главный принцип его действия. Говоря иначе, легкость в осуществлении защитной реструктуризации сочеталась с крайней затрудненностью в проведении глубинной реструктуризации и реаллокации занятости.

Нельзя, однако, исключить, что, позволив избежать многих серьезных проблем на короткой дистанции, «российский путь» заложил предпосылки для их обострения в долгосрочной перспективе и что затягивание реструктуризации занятости, сдерживавшее появление высокой открытой безработицы на начальных этапах реформ, может стать причиной ее устойчиво высокого уровня в будущем.

## Примечания

- <sup>1</sup> Бывшие республики Советского Союза вынесены за рамки настоящего анализа. Заметим только, что развитие рынка труда в этих странах имело чрезвычайно много общего с развитием российского рынка труда. Подробнее см.: Кудло А. Политика занятости в России в контексте международного экономического опыта // Государственная и корпоративная политика занятости / Под ред. Т.Малевой. М., Московский Центр Карнеги, 1998.
- <sup>2</sup> И эксперты международных организаций, и эксперты российского правительства (впрочем, как и его критики) считали резкий скачок открытой безработицы абсолютно неизбежным (см., к примеру: IMF, World Bank, OECD and EBRD. *A Study of Soviet Economy*. P., 1991. Vol. 2). Упрощая ситуацию, можно было бы сказать, что специфика российского рынка труда дала о себе знать практически сразу же после запуска программы радикальных реформ, когда вместо ожидавшегося послешокового скачка открытой безработицы российское правительство столкнулось с никем не ожидавшейся эскалацией невыплат заработной платы.
- <sup>3</sup> Layard R. and Richter A. *Labour Market Adjustment — the Russian Way* // Ed. A.Aslund, *Russian Economic Reform at Risk*. London: Pinter, 1995.
- <sup>4</sup> По сравнению с 1989 г. занятость сократилась на 14,8% при падении ВВП на 44,3%. Аналогичные показатели по промышленности составили соответственно 40% и 53%.
- <sup>5</sup> Причины столь значительных отклонений не вполне ясны. Отчасти они связаны с тем, что обследования рабочей силы не охватывают лиц моложе 15 и старше 72 лет, а также не учитывают иностранную рабочую силу

- (242 тыс. чел. в 1998 г.). Этого, однако, недостаточно, чтобы объяснить расхождение в 3—5 млн чел. Утверждается также, что в отличие от административной статистики выборочные обследования относят к экономически неактивному населению лиц, занятых в личном подсобном хозяйстве (около 2 млн чел.). Оставшуюся часть предположительно можно отнести на счет работников ряда силовых ведомств и других «закрытых» для обследований категорий рабочей силы.
- <sup>6</sup> Blanchard O. *The Economics of Post-Communist Transition*. Oxford, 1997. P. 2—4, 8—9.
- <sup>7</sup> Четвернина Т., Лакунина Л. Напряженность на российском рынке труда и механизмы ее преодоления // *Вопросы экономики*. 1998. № 2. С. 122—126; Мониторинг регистрируемой безработицы. Январь—июнь 1998 г. М.: Государственная служба занятости. 1998. С. 5—6; Малева Т. Российский рынок труда и политика занятости: парадигмы и парадоксы // *Государственная и корпоративная политика занятости*. С. 129—130.
- <sup>8</sup> Относительно низкая открытая безработица в Румынии была обеспечена массовым оттоком населения из городов в сельскую местность, что было связано с особенностями румынской программы приватизации, предполагавшей реституцию земельных участков. Результатом стало формирование крупномасштабной избыточной занятости в аграрном секторе. Феноменально низкую безработицу в Чехии пытались объяснить интенсивным оттоком из рядов экономически активного населения, бурным развитием частного сектора, благоприятными возможностями для трудоустройства в соседних Германии и Австрии, высокой эффективностью активных программ на рынке труда, введенных на старте рыночных реформ, а также действием некоторых макроэкономических факторов (невысоким уровнем заработной платы и заниженностью курса кроны). Не исключено, однако, что «чешское чудо» стало возможно во многом благодаря сохранению предприятиями значительных резервов излишней рабочей силы (в этом отношении поведение чешских и российских предприятий имело, по-видимому, немало общего).
- <sup>9</sup> Отметим, что в зрелых рыночных экономиках для повышения безработицы до уровня 10—15% бывает достаточно падения ВВП на 1—5 процентных пунктов. В России же для этого потребовалось падение ВВП порядка 40 процентных пунктов.
- <sup>10</sup> В 1998 г. доля отчаявшихся найти работу составляла 1,9% от численности экономически активного населения (*Статистический бюллетень*. М.: Госкомстат. Май 1999. № 3. С. 98). Аналогичный показатель по странам ЦВЕ варьировал от 0,2% в Чехии до 5,9% в Болгарии.
- <sup>11</sup> Boeri T., Burda M.C. and Kollo J. *Mediating the Transition: Labour Markets in Central and Eastern Europe*. N.Y.: Centre for Economic Policy Research, 1998. P. 13. В целях сопоставимости в расчете по России возрастные границы трудоспособного населения определялись так же, как в странах ЦВЕ: женщины в возрасте 15—54, мужчины в возрасте 15—59 лет.
- <sup>12</sup> Blanchard O. *Op. cit.* P. 93.
- <sup>13</sup> *Ibid.*
- <sup>14</sup> Доля женщин среди экономически активного населения колебалась в 1992—1997 гг. в пределах 46—48%.
- <sup>15</sup> Boeri T., Burda M.C. and Kollo J. *Op. cit.* P. 23—24.
- <sup>16</sup> В действительности преобладание добровольных увольнений прослеживается и по «мотовским» безработным. Дело в том, что в классификации

- Госкомстата в качестве самостоятельных категорий фигурируют увольнения в связи с переменой места жительства, состоянием здоровья, личными семейными обстоятельствами и др., которые в большинстве случаев также происходят по инициативе самих работников. При соответствующей корректировке доля уволившихся по собственному желанию среди «мотовских» безработных в 1997 г. повышается до 37%, то есть оказывается больше, чем доля «вынужденно» безработных. Для 1998 г. аналогичная поправка повышает долю уволившихся по собственному желанию в общей численности безработных с 22% до 33%.
- 17 Unemployment, Restructuring, and the Labour Market in Eastern Europe and Russia / Ed. by S. Commander and F. Coricelli. World Bank, W., 1995. P. 80, 264.
- 18 Распределение регионов по уровню регистрируемой безработицы заметно отличается от их распределения по уровню общей безработицы, что свидетельствует об относительно слабой корреляции между этими показателями.
- 19 Зависимость показателей региональной дифференциации от степени дробности административно-территориального деления можно проиллюстрировать на таком примере. При оценке коэффициента рассогласованности по 12 укрупненным экономическим районам России его значение снижается с 0,23—0,34 до 0,12—0,18 (Korovkin A.G., Parbuzin K.V. Evaluation of Structural Unemployment in Russia // The Russian Economic Barometer. 1999. Vol. 8. № 1). Он оказывается ниже, чем даже в Болгарии ( $m=0,20$ ), где при его расчете выделялось только 9 административно-территориальных единиц.
- 20 Отметим в связи с этим одну часто встречающуюся неточность. Из того факта, что, например, в 1997 г. «мотовская» и регистрируемая безработица соотносились примерно как 4:1, было бы неверно заключать, как это нередко делают, что в службы занятости обращался лишь каждый четвертый безработный. Как отмечалось выше, общая и регистрируемая безработица охватывают хотя и пересекающиеся, но все же разные сегменты населения. В качестве иллюстрации сошлемся на пример Румынии. В начале 1996 г. уровни общей и регистрируемой безработицы там практически совпадали, составляя 10,2%. Но при этом примерно половина «мотовских» безработных не были зарегистрированы в службах занятости, а примерно половина зарегистрированных безработных не являлись таковыми по определению МОТ (то есть либо были реально заняты, либо принадлежали к экономически неактивному населению).
- 21 Commander S. and Tolstopyatenko A. Unemployment, Restructuring and the Pace of Transition // Lessons from the Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s / Ed. Zecchini S. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht. 1997. P. 340. В России аналогичные расходы составляли не более 0,1—0,2% ВВП (при общих затратах на политику занятости 0,3—0,4% ВВП).
- 22 Voeri T., Burda M.C. and Kollo J. Op. cit. P. 76.
- 23 Более низкий относительный уровень пособий в России мог быть также связан с активным использованием административных отпусков и переводов на неполное рабочее время, означающих неизбежную потерю в заработках. Размер пособия исчисляется исходя из среднего фактического заработка безработного за последние три месяца по последнему месту работы. Поэтому в тех случаях, когда переход в состояние безра-

- ботицы совершается из состояния вынужденной неполной занятости, величина назначаемого пособия оказывается меньше.
- <sup>24</sup> Задержки появились осенью 1995 г., когда стала нарастать задолженность по платежам в Фонд занятости, из которого финансируется деятельность Федеральной службы занятости (ФСЗ), включая выплату пособий безработным. С 1996 г. после того, как страховой тариф был снижен с 2% до 1,5% от фонда оплаты труда предприятий, невыплаты пособий стали массовым явлением.
- <sup>25</sup> Основные показатели деятельности органов Государственной службы занятости за январь—декабрь 1998 г. М.: Государственная служба занятости. 1999. Статбюллетень № 12.
- <sup>26</sup> Boeri T., Burda M.C., Kollo J. Op. cit. P. 76.
- <sup>27</sup> Gimpelson V., Lippoldt D. Private Sector Employment in Russia: Scale, Composition and Performance (Evidence from the Russian Labour Force Survey). 1998, March, Tables 10—11 (draft); Кабалина В., Кларк С. Занятость в частном секторе // Социально-трудовые отношения. М., ИМЭМО РАН. 1998. Выпуск XII. С. 31—32, 37—38.
- <sup>28</sup> Lehmann H., Wardsworth J., Acquisti A. Grime and Punishment: Job Insecurity and Wage Arrears in the Russian Federation. Working Paper, October 1997, table 3.
- <sup>29</sup> Куддо А. Указ. соч. С. 41.
- <sup>30</sup> Статистический бюллетень. М.: Госкомстат. Май 1999. № 3. С. 14.
- <sup>31</sup> Отчасти это связано с более узким определением вынужденной неполной занятости, принятым в некоторых странах ЦВЕ. Впрочем, в Румынии в 1993 г. она превышала 10%.
- <sup>32</sup> Существование устойчивого излишка кадров не означает, что он остается еще с дореформенных времен или что предприятия ничего не предпринимают для его уменьшения и ликвидации. Согласно обследованиям РЭБ, основная часть избыточной занятости не была унаследована от прежней системы, а сформировалась на начальных этапах реформ в результате глубокого кризиса, которым сопровождался переход к новым рыночным условиям. В то же время как официальная, так и опросная статистика фиксирует непрерывное сокращение численности занятого персонала (особенно быстрое — в промышленности). Следовательно, придерживание рабочей силы необходимо рассматривать как *динамический* феномен. Происходила своего рода гонка между двумя параллельными процессами: углублявшимся спадом производства, из-за которого все большая часть работников становилась излишней, и «сбросом» избыточной рабочей силы, не успевавшим, однако, за падением выпуска. (Подробнее см.: Капелюшников Р. Что скрывается за «скрытой безработицей»? // Государственная и корпоративная политика занятости. С. 82—84.)
- <sup>33</sup> Если в 1992 г. субсидии предприятиям достигали 32% ВВП, то уже к 1994 г. их доля сократилась до 5% (Commander S., Tolstopyatenko A. Op. cit. 1997. P. 340).
- <sup>34</sup> Roxborough I., Shapiro J. Russian Unemployment and the Excess Wage Tax // Communist Economies and Economic Transformation. 1996. Vol. 8. № 1. March.
- <sup>35</sup> Commander S., McHale J., Yemtsov R. Russia // Unemployment, Restructuring, and the Labor Market in Eastern Europe and Russia / Ed. Commander S., Coricelli F. The World Bank, Washington, DC, 1995.

- <sup>36</sup> Aukutsionek S., Filatotchev I., Kapeliushnikov R. *Dynamic Models of Labour Demand in Russia: Some Theoretical and Empirical Results*. 1998 (unpublished).
- <sup>37</sup> По данным различных опросов, подработки имеют от 30% до 70% вынужденных «отпускников». См.: Хибовская Е. Неполная занятость // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1995. № 1; Гарсиа-Исер М., Голодец О., Смирнов С. Что скрывает скрытая безработица? // Сегодня, 22 дек. 1995.
- <sup>38</sup> Статистический бюллетень. М., Госкомстат. Август 1998. № 5. С. 55.
- <sup>39</sup> Информационный статистический бюллетень. М., Госкомстат. Ноябрь 1996. № 5. С. 53.
- <sup>40</sup> См. подробный анализ этих вопросов в работе: Симагин Ю. Об оценках масштабов дополнительной занятости населения // Вопросы экономики. 1998. № 1. С. 99—104.
- <sup>41</sup> Варшавская Е., Донова И. Вторичная занятость населения. Материалы научно-практической конференции «Новые формы занятости и стратегия выживания семей в переходной экономике России». М.: Институт сравнительных исследований трудовых отношений, декабрь 1998. С. 23. Последний из приведенных показателей рассчитан автором по данным Таблицы 1 цитируемого исследования.
- <sup>42</sup> Vasile V. *The Romanian Labour Market in Transition: Evolution and Outlooks. Transition and the Labour Market in Russia and Central and Eastern Europe* / Ed. by S.Ohtsu, April, 1998. P. 107.
- <sup>43</sup> *Ibid.* P. 24.
- <sup>44</sup> Это не относится к государствам, входившим ранее в состав СССР, во многих из которых несвоевременная выплата заработной платы, как и в России, стала обычным явлением. Отметим, что экономика современного Китая также страдает от массовых задержек заработной платы. На начальном этапе реформ, в 1991—1992 гг., невыплаты наблюдались в Венгрии, но быстро сошли на нет после того, как там был принят новый более жесткий закон о банкротстве (см.: Gimpelson V. *Politics of Labor Market Adjustment (the Case of Russia)*. July 1998 (mimeo)).
- <sup>45</sup> Сразу после августовского кризиса доля работников, не получивших заработную плату за прошлый месяц, поднялась до 74% (Таблица 17).
- <sup>46</sup> Earle J.S., Sabirianova K.S. *Understanding Wage Arrears in Russia*. Working Paper. September 1998. P. 21.
- <sup>47</sup> Desai P., Idson T. *To Pay or not to Pay: Managerial Decision Making and Wage Withholding in Russia*. Columbia University Working Paper, October 1998; Earle J.S., Sabirianova K.S. *Op. cit.*
- <sup>48</sup> Layard R., Richter A. *Op. cit.*
- <sup>49</sup> Гордон Л. Когда психология важнее денег // *Мировая экономика и международные отношения*. 1998. № 2—3.
- <sup>50</sup> Gimpelson V. *Op. cit.*
- <sup>51</sup> На середину 1997 г. задолженность бюджетному сектору оценивалась в 11,4 трлн руб. (неденоминированных). С учетом задолженности перед военными эта цифра возрастала до почти 20 трлн руб. (См.: *Обзор экономики России*. М., РЕЦЭП. 1997. № 4. С. 83.)
- <sup>52</sup> См. обсуждение этой проблемы в работах последнего времени: Гордон Л. Когда психология важнее денег; Alfandari G., Shaffer M.E. *Arrears in the Russian Enterprise Sector* // *Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia*, ed. by S.Commander, Q.Fan and Shaffer M.E. W., EDI/World Bank,



- 1996; Clarke S. Trade Unions and the Non-payment of Wages in Russia, 1998 (mimeo); Desai P., Idson T. Wage Arrears, Poverty, and Family Survival Strategies in Russia. Columbia University Working Paper, October 1998; Desai P., Idson T. To Pay or not to Pay; Earle J.S., Sabirianova K.S. Op. cit.; Gimpelson V. Op. cit.; Lehmann H., Wardsworth J., Acquisti A. Op. cit.
- <sup>53</sup> В обследовании ИСИТО, на которое мы ссылались, 17% работников указали, что часть заработной платы выплачивалась им товарами (Кабалина В., Кларк С. Указ. соч. С. 36). К сожалению, информация о том, какую долю от общей величины заработной платы составляли эти натуральные выдачи, не приводится. Можно тем не менее предположить, что доля бартера в суммарной компенсации всех работников едва ли превышает 5–10%. Для сравнения укажем, что, по данным РЭБ, в 1998 г. доля бартера во взаиморасчетах между промышленными предприятиями превышала 50%.
- <sup>54</sup> Неформальный сектор в российской экономике. М., Институт стратегического анализа и развития предпринимательства. 1998. С. 7, 72, 107. Для стран ЦВЕ оценки теневого сектора, полученные на основе опросов домохозяйств, лежали в диапазоне 10–30% ВВП. К сходным выводам пришли эксперты Мирового банка, разработавшие косвенный метод измерения масштабов неофициальной экономики исходя из динамики потребления электроэнергии. По их оценкам, в 1996 г. доля теневого сектора в ВВП колебалась от 10–15% в Словакии, Чехии и Польше до 30–40% в Болгарии, Венгрии и России (Transition Report 1997: Enterprise Performance and Growth. L., EBRD, 1997. P. 74).
- <sup>55</sup> Вон-Уайтхед Д. Реформирование политики в области заработной платы в Центральной и Восточной Европе: первые итоги (1990–1996). М., МОТ, 1997. С. 12, 25–26.
- <sup>56</sup> Hirshleifer J. Economic Behavior in Adversity. Brighton, Wheatsheaf Books, 1987.

## Приложение

Таблица 1

### Основные индикаторы российского рынка труда

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Индекс*	
Индекс ВВП (в % к предыдущ. году)	—	85,5	91,3	87,3	95,9	96,6	100,8	95,4	61	
Индекс промышленного производства (в % к предыдущ. году)	—	82	86	79	97	96	102	95	50	
Численность занятых в экономике, млн чел.	73,8	72,1	70,9	68,5	66,4	66,0	64,6	63,8	86	
Численность занятых по данным обследований рабочей силы, млн чел.**	—	71,1	68,6	64,8	64,1	62,9	60,0	57,9	81	
Численность занятых в промышленности, млн чел.	22,4	21,3	20,8	18,6	17,2	16,4	14,9	14,2	63	
Численность безработных по методологии МОТ, тыс. чел.	—	3937	4511	5689	6539	7280	8133	8930	227	
Численность зарегистрированных безработных, тыс. чел.	62	578	836	1637	2327	2506	1990	1930	—	
Уровень общей безработицы, %	—	4,7	5,5	7,4	8,8	9,9	11,2	12,3	—	
Уровень регистрируемой безработицы, %	0,1	0,8	1,1	2,2	3,2	3,4	2,7	2,7	—	
Коэффициент напряженности на рынке труда***	0,6	3,1	3,2	5,8	8,2	10,7	6,0	6,6	—	
Уровень экономической активности, %:	— все население 15—72 лет	—	70,3	68,1	65,4	64,8	63,7	62,3	61,0	87
	— мужчины	—	77,6	75,6	72,8	72,1	71,0	69,4	68,1	88
	— женщины	—	63,7	61,3	58,7	58,3	57,2	55,9	54,7	86
Коэффициент занятости, %:	— все население 15—72 лет	—	66,7	64,1	60,1	58,7	57,6	54,9	52,9	79
	— мужчины	—	73,6	71,1	66,8	65,2	63,9	60,9	58,9	80
	— женщины	—	60,4	57,8	54,0	52,9	51,9	49,5	47,6	79
Индекс реальной заработной платы (в % к предыдущ. году)	—	67	100,4	92	72	106	105	87	43	
Индекс реальной заработной платы с учетом скрытой оплаты труда (в % к предыдущ. году)	—	67	120	101	81	106	105	85	63	
Отношение между минимальной и средней заработной платой, %	—	11,7	10,4	8,0	11,1	9,2	8,7	7,6	—	

\* 1991 или 1992 г. = 100%; \*\* На конец октября; 1996 г. — на конец марта.

\*\*\* Отношение численности не занятых трудовой деятельностью, состоящих на учете в службах занятости, к заявленной пред-  
приятиями потребности в работниках.

**Источники:** Российский статистический ежегодник. М., Госкомстат, 1998. С. 16, 47, 173, 216, 238; Динамика основных показателей по регистрируемой безработице, 1992—1995. М., Государственная служба занятости, 1996; Мониторинг регистрируемой занятости, январь—декабрь 1997 г. М., Государственная служба занятости, 1998; Статистический бюллетень. М., Госкомстат. 1998. Май. № 3; Социально-экономическое положение России. М., Госкомстат, 1999. Январь; Россия в цифрах. М., Госкомстат, 1999.

## Страны ЦВЕ: некоторые макроэкономические показатели, % (1989=100%)

	Болгария	Венгрия	Польша	Румыния	Словакия	Словения	Чехия
<b>Индекс ВВП:</b>							
— в нижней точке спада	68	82	82	75	75	82	85
— в 1996 г.	68	86	104	88	90	95	97
<b>Индекс промышленного производства:</b>							
— в нижней точке спада	54	67	70	46	68	67	65
— в 1996 г.	54	82	102	57	79	74	74
<b>Индекс занятости:</b>							
— в нижней точке спада	74	71	80	87	84	86	91
— в 1996 г.	75	71	82	87	87	86	92
<b>Индекс занятости в промышленности:</b>							
— в нижней точке спада	63	70*	74	63*	73*	82*	80*
— в 1996 г.	71	70*	76	63*	75*	82*	80*
<b>Индекс «потребительской» реальной заработной платы**:</b>							
— в нижней точке спада	48	88	64	58	67	61	70
— в 1996 г.	48	88	73	80	80	83	96
<b>Индекс «производственной» реальной заработной платы***:</b>							
— в нижней точке спада	—	95	65	61*	68	76	69
— в 1996 г.	—	123	105	85*	94	116	115

\* 1990=100%.

\*\* Номинальная заработная плата в обрабатывающей промышленности, дефлированная по индексу потребительских цен.

\*\*\* Номинальная заработная плата в обрабатывающей промышленности, дефлированная по индексу цен производства.

Источники: Transition Report 1997: Enterprise Performance and Growth. L., EBRD, 1997; Yearbook of Labour Statistics. Geneva, ILO, 1998; International Financial Statistics. W., IMF, 1998. November; Economics of Transition. 1988. V. 6. № 1.

## Уровни общей и регистрируемой безработицы в странах ЦВЕ, 1991—1997 гг., %

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<b>Болгария</b>							
общая безработица	—	—	21,4	20,2	16,5	14,2	—
регистрируемая безработица	11,1	15,3	16,4	12,4	11,1	12,5	13,7
<b>Венгрия</b>							
общая безработица	—	9,8	11,9	10,7	10,2	9,9	8,7
регистрируемая безработица	8,5	12,3	12,1	10,4	12,0	10,7	10,4
<b>Польша</b>							
общая безработица	—	13,5	14,0	14,4	13,3	12,3	11,2
регистрируемая безработица	12,2	14,3	16,4	16,0	14,9	13,6	12,3
<b>Румыния</b>							
общая безработица	—	—	—	8,2	8,0	6,7	6,0
регистрируемая безработица	3,0	8,2	10,4	10,9	9,5	6,6	8,8
<b>Словакия</b>							
общая безработица	—	—	12,2	13,7	13,1	11,1	11,6
регистрируемая безработица	7,0	11,3	12,9	14,4	13,8	12,6	13,0
<b>Словения</b>							
общая безработица	—	—	9,1	9,0	7,4	7,3	7,1
регистрируемая безработица	8,2	11,5	14,4	14,4	13,9	13,9	14,4
<b>Чехия</b>							
общая безработица	—	—	4,0	4,1	4,1	3,9	4,7
регистрируемая безработица	4,1	2,6	3,5	3,2	2,9	3,5	5,2

Источник: Yearbook of Labour Statistics. Geneva, ILO, 1998; International Financial Statistics. W., IMF, 1998. November; Economics of Transition. 1998. V. 6. № 1.

Таблица 4

## Коэффициент занятости трудоспособного населения и его изменение в России и странах ЦВЕ, %\*

Страны	Коэффициент занятости, %*	Изменение коэффициента занятости, всего**	В том числе за счет:			Отношение кол.(5)/ кол.(4)
			демографических сдвигов	роста безработицы	падения уровня экономической активности	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Болгария	59,5	-22,2	-1,0	-9,9	-10,5	1,07
Венгрия	54,4	-22,9	+0,7	-6,9	-16,7	2,42
Польша	56,5	-13,1	+1,0	-9,4	-4,6	0,49
Румыния	71,9	-5,6	+1,5	-6,3	-0,9	0,15
Словакия	66,8	-11,6	+1,6	-8,4	-4,7	0,56
Чехия	74,5	-9,6	+1,0	-2,6	-8,0	3,07
Россия	64,7	-13,9	+0,1	-5,9	-8,1	1,37

\* Страны ЦВЕ — 1996 г., Россия — 1998 г. Мужчины 15—59 лет, женщины 15—54 лет.

\*\* Страны ЦВЕ — 1989—1996 гг., Россия — 1992—1998 гг.

Источники: Занятость в Российской Федерации в 1992 году. М., Госкомстат, 1994; Статистический бюллетень. М., Госкомстат, 1999. Май. № 3; Voeri, T., Burda, M.C., Kollo J. Mediating the Transition: Labour Markets in Central and Eastern Europe. N.Y.: Centre for Economic Policy Research, 1998. P. 15.

Таблица 5

## Среднемесячные темпы притока и оттока зарегистрированных безработных

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Коэффициент притока*	16,6	17,5	13,8	10,8	8,5	12,0
Общий коэффициент оттока**	13,4	11,9	10,8	11,0	10,1	12,4
Коэффициент оттока на рабочие места***	6,1	5,1	4,4	4,4	4,7	5,4

\* Отношение численности безработных, поставленных на учет в течение месяца, к численности безработных на начало месяца.

\*\* Отношение численности безработных, снятых с учета в течение месяца, к численности безработных на начало месяца.

\*\*\* Отношение численности безработных, нашедших работу в течение месяца, к численности безработных на начало месяца (до 1997 г. — трудоустроенные службами занятости, с 1997 г. — получившие доходное занятие).

Источник: Основные показатели деятельности органов Государственной службы занятости. М., Государственная служба занятости, 1993—1998.

Структура общей безработицы по продолжительности, %\*

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Менее месяца	26,8*	17,5	11,9	10,4	7,4	7,8*	6,1*
От 1 до 3 мес.	29,6*	19,3	16,7	14,8	10,3	15,9**	16,0**
От 3 до 6 мес.	19,6	28,7	29,9	26,3	26,8	15,8	15,9
От 6 до 9 мес.	7,6	8,6	10,3	10,0	12,3	10,7	10,3
От 9 до 12 мес.	5,3	7,7	8,3	8,9	10,7	11,7	10,8
Более года	11,1	18,2	23,0	29,6	32,5	38,1	40,9
Средняя продолжительность поиска работы, мес.	4,4	5,7	6,6	7,4	8,2	8,8	9,1

\* Менее 3 мес.

\*\* От 3 до 6 мес.

Источник: Статистический бюллетень. 1999. Май. № 3. С. 71.

Структура зарегистрированной безработицы по продолжительности, % (по состоянию на конец периода)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Менее месяца	34,6	15,1	12,9	10,6	9,9	9,7	10,9
От 1 до 4 мес.	44,9	36,0	35,4	32,8	28,7	27,8	32,9
От 4 до 8 мес.	16,6	23,1	26,2	24,6	23,0	21,3	21,5
От 8 мес. до года	3,7	16,8	16,5	18,0	20,2	18,2	15,8
Более года	0,3	9,0	9,0	14,0	18,2	23,0	18,9
Средняя продолжительность поиска работы, мес.	2,7	5,4	5,5	6,2	6,9	7,3	6,6

Источник: Сведения о составе граждан, обратившихся в органы службы занятости за январь—декабрь. М., Государственная служба занятости, 1992—1998.

Таблица 8

## Россия и страны ЦВЕ: отклонения групповых уровней общей безработицы от среднего уровня, %

Группы экономически активного населения	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	ЦВЕ*
Женщины	+0,0	0,1	-0,2	-0,3	-0,4	-0,3	-0,3	+0,5
Молодежь**	+7,7	+7,7	+8,0	+9,1	+9,4	+11,4	+13,5	+12,2
Лица активного возраста***	-1,3	-1,1	-1,0	-1,2	-1,2	-1,3	-1,8	-1,2
Лица предпенсионного возраста****	-2,2	-2,7	-3,0	-3,8	-3,5	-3,8	-4,2	-3,3
Лица пенсионного возраста*****	+0,2	-1,3	-2,8	-3,8	-3,7	-4,6	-2,7	-5,4
Лица с высшим образованием	-1,9	-2,4	-3,3	-4,5	-5,2	-6,1	-6,2	-6,3
Лица, не имеющие полного среднего образования	+0,9	+1,3	+2,0	+2,7	+3,7	+5,4	+5,8	+5,6

\* Среднее по 7 странам, 1996 г. \*\* 15—24 года. \*\*\* 25—49 лет. \*\*\*\* Женщины — 50—54 лет, мужчины — 50—59 лет.

\*\*\*\*\* Женщины — 55 лет и старше, мужчины — 60 лет и старше.

Источники: Статистический бюллетень. 1999. Май. № 3. С. 29, 33—35, 61—66; Boeri T., Burda M.C., Kollo J. Op. cit. P. 23—24; Short-term Economic Indicators: Transition Economies. P., OECD (various issues).

Таблица 9

## Структура общей безработицы по обстоятельствам незанятости, %

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Имели опыт трудовой деятельности	80	81	84	83	84	88	86
<i>из них:</i> — высвобождены	21	23	29	28	34	34	37
— уволены по собственному желанию	35	40	39	39	25	25	22
Не имели трудового опыта	20	19	16	17	16	12	14

Источник: Статистический бюллетень. 1999. Май. № 3. С. 69.

## Структура регистрируемой безработицы по обстоятельствам незанятости, %

		1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Уволившиеся по собственному желанию		37,7	47,0	50,4	49,7	46,8	42,2	38,7
Уволенные за нарушения дисциплины		3,5	4,6	4,0	3,3	2,6	2,3	1,7
Высвобожденные		41,3	27,1	25,7	19,0	22,7	26,4	28,1
Уволенные из рядов вооруженных сил		0,9	0,8	0,9	1,2	1,1	1,2	1,5
Освобожденные из мест заключения		0,9	1,1	1,0	0,8	0,8	0,9	0,8
Выпускники:	— ПТУ	3,7	3,7	3,4	3,0	3,0	2,6	2,5
	— общеобразовательных школ	3,9	4,7	3,8	3,0	3,0	2,4	2,0
	— средних специальных заведений	}4,0	}3,8	2,0	1,9	1,9	1,9	2,1
	— высших учебных заведений			0,9	0,6	0,6	0,6	0,7
Другие причины		4,1	7,2	7,9	16,8	17,5	19,5	21,9

Источник: Сведения о составе граждан, обратившихся в органы службы занятости за январь—декабрь. 1992—1998.

## Показатели территориальной несбалансированности рынков труда в России и странах ЦВЕ

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	ЦВЕ
Коэффициент вариации региональных уровней общей безработицы*	33	28	24	36	35	34	33	32—63
Индекс рассогласованности (1)**	—	0,23	—	0,29	0,34	0,33	0,34	0,23—0,41
Индекс рассогласованности (2)**	0,36	0,44	0,40	0,41	0,38	0,43	0,43	—
Индекс квинтильного разрыва***	1,86	1,86	1,74	2,14	2,03	1,79	1,80	1,9—6,9

\* Коэффициент вариации региональных уровней безработицы, взвешенный по численности экономически активного населения.

\*\* Расчет индекса рассогласованности,  $m$ , производился по формуле:

$m = 1/2 \sum |u_i/v_i - v_i/u_i|$ , где  $u_i$  и  $v_i$  — количество безработных и вакансий в  $i$ -том регионе, а  $u$  и  $v$  — общее количество безработных и вакансий во всей экономике.



\*\*\* Отношение между средними уровнями безработицы в двух группах регионов: первой, включающей регионы с самыми высокими показателями безработицы и охватывающей четверть всей рабочей силы, и второй, включающей регионы с самыми низкими показателями безработицы и также охватывающей четверть всей рабочей силы.

**Источники:** расчеты по России основаны на данных Госкомстата и Федеральной службы занятости: Рынок труда в России в 1993 году. М., Федеральная служба занятости России, 1994. Т. 2. С. 18—19; Основные показатели деятельности органов государственной службы занятости за январь—декабрь. 1992—1997; Российский статистический ежегодник. 1998. С. 186; Статистический бюллетень. 1999. Май. № 3. С. 100—102, 112—135. Оценки по странам ЦВЕ: Boeri T., Burda M.C., Kollo J. Op. cit. P. 18.

Таблица 12

### Уровень и масштабы поддержки зарегистрированных безработных

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Средний размер выплат, тыс. руб.*	—	—	41	98	170	269	332*
Отношение среднего размера выплат к средней заработной плате, %*	—	—	18,5	20,7	21,5	27,9	30,5**
Имевшие право на получение пособий от общей численности зарегистрированных безработных, %***	64	66	85	83	90	89	91
Имевшие право на получение пособий от общей численности незанятых трудовой деятельностью лиц, состоявших на учете в службах занятости, %***	38	51	74	76	82	80	82
Доля безработных, которым были произведены выплаты, от общей численности имевших право на получение пособий, %*	—	—	—	89	75	74	71
Доля безработных, которым были произведены выплаты в минимальном размере, от общей численности получавших пособия, %*	—	—	—	49	48	46	48

\* В среднем за год.

\*\* За первые 9 месяцев 1998 г.

\*\*\* На конец года. В 1992—1993 гг. — действительно получавшие пособия.

**Источник:** Основные показатели деятельности органов государственной службы занятости, январь—декабрь. 1993—1998.

## Показатели вынужденной неполной занятости, % (по состоянию на конец периода)

Год	Занятые неполный рабочий день		Находящиеся в административных отпусках*		Средняя продолжительность административных отпусков, дни
	как доля в общей численности занятых	как доля в численности занятых на крупных и средних предприятиях	как доля в общей численности занятых	как доля в численности занятых на крупных и средних предприятиях	
1993	2,3	2,9	0,8	1,0	7**
1994	3,0	4,0	2,0	2,8	10**
1995	3,1	4,1	1,7	2,3	10
1996	5,2	7,2	1,7	2,4	10
1997	4,0	5,8	0,9	1,3	9
1998	3,2	4,8	1,0	1,5	10

\* Публикации Госкомстата содержат данные о количестве работников, находившихся в административных отпусках *в течение* определенного периода (месяца, квартала, года). Расчет доли работников, находящихся в отпусках *на конец* периода, произведен путем умножения официальных показателей на поправочный коэффициент, равный отношению между средней продолжительностью административных отпусков в рассматриваемый месяц и числом рабочих дней в этом месяце.

\*\* Оценка автора.

**Источник:** Обзор экономической политики в России за 1997 год. М., Бюро экономического анализа, 1998. С. 133. Социально-экономическое положение России. М., Госкомстат, 1999. Январь. С. 280—281.

## Загрузка производственных мощностей и рабочей силы на российских промышленных предприятиях, %\*

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Коэффициент загрузки производственных мощностей	73	74	61	60	54	54	55
Коэффициент загрузки рабочей силы	—	—	75	77	73	75	75

\* Нормальный уровень = 100%.

**Источник:** Опросы «Российского экономического барометра».

**Причины придерживания избыточной рабочей силы по опросам РЭБ  
(% от числа трудоизбыточных предприятий)\***

Причины придерживания	1995	1996	1997	1998
1. Социальная ответственность руководства	73	68	66	51
2. Ожидание роста спроса	40	38	38	36
3. Высокие издержки, связанные с избавлением от «лишних» работников**	—	35	32	32
4. Нежелание создавать напряженность в коллективе	30	27	22	14
5. Стремление сохранить статус предприятия	26	25	23	19
6. Технологические ограничения	15	18	19	22
7. Противодействие властей	3	2	4	4
8. Сопротивление профсоюзов	3	2	4	2
9. Сопротивление акционеров-рабочих	3	2	2	5
10. Экономия налога на сверхнормативную заработную плату***	4	—	—	—
11. Договоренности с властями и т. п.	1	1	0	2
12. "Саботаж" руководителей среднего звена****	—	—	6	6
13. Отсутствие проблем, порождаемых избытком рабочей силы	3	4	6	11
14. Иное	13	9	6	10

\* Из всех вариантов ответа респондентам предлагалось выбрать не более 3-х.

\*\* В первом опросе этот пункт отсутствовал.

\*\*\* В 1996 г. налог на превышение нормируемого уровня оплаты труда был отменен.

\*\*\*\* В предыдущих опросах этот пункт отсутствовал.

**Источник:** Капелюшников Р. Что скрывается за «скрытой безработицей»? // Государственная и корпоративная политика занятости. / Под ред. Т. Малевой. М., Московский центр Карнеги, 1998. С. 92.

Таблица 16

## Альтернативные оценки вторичной занятости (доля лиц, имевших второе занятие, %)\*

	1993, осень	1994, осень	1995, весна	1995, осень	1996, весна	1996, осень	1997, осень	1998, осень
По данным Госкомстата	1,0	0,8	0,7	—	0,7	—	0,7	0,6
По данным ВЦИОМ	16,8	18,6	14,6	16,6	16,6	13,5	14,9	12,7
По данным РМЭЗ	—	6,3	—	5,3	—	5,0	—	—

\* Доля имевших дополнительную занятость оценивается в этой таблице относительно всего взрослого населения России. Чтобы определить долю имевших дополнительную работу среди занятых, представленные оценки должны быть увеличены в 1,6—1,7 раза.

**Источники:** Симагин Ю. Об оценке масштабов дополнительной занятости населения // Вопросы экономики. 1998. № 1. С. 100; Статистический бюллетень. 1998. Ноябрь. № 9. С. 64; Статистический бюллетень. 1999. Май. № 3. С. 144; Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1998. № 1. С. 63; 1999. № 1. С. 63

Таблица 17

## Распространенность задержек заработной платы, 1993—1998 гг., % (по данным опросов ВЦИОМ)

	Опрошенные, получившие всю зар. плату за прошлый мес.*	Опрошенные, не получившие зар. плату за прошлый мес.**
Март 1993	89	11
Март 1994	66	34
Ноябрь 1994	73	27
Март 1995	73	27
Сентябрь 1995	75	25
Март 1996	45	55
Ноябрь 1996	48	52
Январь 1997	45	55
Июль 1997	56	44
Декабрь 1997	65	35
Июнь 1998	34	66
Сентябрь 1998	26	74
Декабрь 1998	38	62

\* Получившие заработную плату своевременно или с задержкой в пределах месяца.

\*\* Получившие часть заработной платы за прошлый месяц или не получившие ничего.

**Источники:** Гордон Л. Когда психология важнее денег // Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 2. С. 26; Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1998. № 2. С. 86; № 5. С. 89; № 6. С. 67; 1999. № 2. С. 67.

**Задолженность по заработной плате и ее соотношение с фондом оплаты труда по всем предприятиям и организациям (на конец периода)**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Суммарная накопленная задолженность по заработной плате, трлн руб.:							
— во всем народном хозяйстве	—	—	—	20,8	48,0	52,6	77,0
— в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве	0,03	0,8	4,2	12,2	36,6	42,0	51,5
Дополнительная задолженность по заработной плате, образовавшаяся в данном году, трлн руб.:							
— во всем народном хозяйстве	—	—	—	—	27,2	4,6	24,4
— в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве	0,03	0,7	3,4	8,0	23,8	5,4	8,5
Суммарная задолженность по заработной плате:							
а) во всем народном хозяйстве:							
— в % от годового фонда заработной платы	—	—	—	6,0	8,8	8,1	11,2
— в среднемесячных заработных платах	—	—	—	0,7	1,1	1,0	1,3
б) в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве:							
— в % от годового фонда заработной платы	0,9	2,9	4,8	6,8	13,2	12,0	14,2
— в среднемесячных заработных платах	0,1	0,3	0,6	0,8	1,6	1,4	1,7
Дополнительная задолженность по заработной плате, образовавшаяся в данном году:							
а) во всем народном хозяйстве:							
— в % от годового фонда заработной платы	—	—	—	—	5,0	0,9	3,5
— в среднемесячных заработных платах	—	—	—	—	0,6	0,1	0,4
б) в промышленности, строительстве, сельском хозяйстве:							
— в % от годового фонда заработной платы	0,9	2,7	3,9	4,4	8,8	1,3	2,3
— в среднемесячных заработных платах	0,1	0,3	0,4	0,5	1,1	0,2	0,3

Источник: Гордон Л. Указ. соч. С. 30; Россия в цифрах. 1998. С. 319; 1999. С. 81, 106—108, 329—330.

Таблица 19

**Задолженность по заработной плате в промышленности, строительстве и сельском хозяйстве  
(на конец периода)\***

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Число предприятий, имевших задолженность по заработной плате, тыс.	11	24	31	40	52	45,6	—
Задолженность в % от годового фонда заработной платы предприятий-должников	4,8	6,7	11,9	11,7	20,6	25,9	33,2
Задолженность в среднемесечных заработных платах предприятий-должников	0,6	0,8	1,4	1,4	2,5	3,1	4,0
Задолженность по заработной плате в % от просроченной кредиторской задолженности	—	—	5,2	5,6	7,8	6,0	5,3
Задолженность по заработной плате в % от просроченной дебиторской задолженности	—	—	5,9	8,1	11,9	9,9	8,8

\* С 1995 г. включая транспорт.

**Источники:** Гордон Л. Указ. соч. С. 30; Россия в цифрах. 1999. С. 323—324, 329—330.

Таблица 20

**Характеристики фонда заработной платы**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Доля открытой оплаты труда в доходах населения, %	69,9	58,0	46,4	37,8	40,7	38,6	40,5
Доля открытой оплаты труда и прочих доходов от предприятий в доходах населения, %	72,1	60,4	50,4	42,2	42,9	—	—
Доля открытой оплаты труда в ВВП, %	26,1	27,0	27,7	21,7	24,8	24,1	25,6
Доля открытой оплаты труда в ВВП, включая социальные отчисления, %	36,7	39,2	40,8	33,8	35,6	35,6	37,4
Доля скрытой оплаты труда в ВВП, %	—	5,3	8,5	10,1	11,4	11,1	11,9
Доля оплаты труда в ВВП, включая соц. отчисления и скрытую заработную плату, %	36,7	44,5	49,3	43,9	47,0	46,7	49,3
Доля открытой оплаты труда в общих затратах на производство продукции, %	14,8	17,6	17,0	13,5	13,9	15,3	16,2*
Доля открытой оплаты труда (включая социальные отчисления) в общих затратах на производство продукции, %	19,7	23,7	22,9	18,5	19,0	20,9	22,1*

\* Январь—сентябрь.

**Источник:** Социальное положение и уровень жизни населения России. М., Госкомстат, 1997. С. 74; Россия в цифрах. 1999. С. 61—64, 106, 333.

# История финансов и банков

## **Акционерные земельные банки Российской империи в конце XIX — начале XX в.\*\***

### **Ипотечные учреждения России и их особенности**

Ипотечные кредитные учреждения были важным звеном кредитной системы капиталистической России. Они формировались и функционировали под контролем и при поддержке правительства, которое стремилось сделать ипотечный кредит действенным фактором внутренней политики при решении важнейших экономических и социальных проблем.

После ликвидации казенных дореформенных банков, выдававших ссуды под залог «населенных имений», ипотечные банки нового типа стали появляться в начале 60-х гг. XIX в., а к концу 80-х гг. сложилась целая система ипотечного кредитования, состоявшая из сословных, общественных, взаимных, акционерных и государственных кредитных учреждений. Она включала городские кредитные общества (первые и самые крупные из них — Петербургское и Московское (осн. в 1862 г.)); Земский банк Херсонской губернии (осн. в 1864 г.); Общество взаимного земельного кредита (осн. в 1868, а в 1891 г. преобразовано в Особый отдел Дворянского земельного банка); 10 акционерных земельных банков (осн. в 1871—1872 гг.); 36 городских общественных банков, находившихся в ведении городских властей (247 — в 1900 г. и 319 — в 1914 г.); государственные земельные Крестьянский (осн. в 1882 г.) и Дворянский (осн. в 1885 г.) банки. На окраинах империи продолжали действовать местные ипотечные учреждения дореформенного периода: Курляндское кредитное общество, Лифляндское Дворянское общество, Эстляндское Дворянское кредитное общество (все осн. в 1802 г.), Земское кре-

---

\* Проскурякова Наталья Ардалионовна — доктор исторических наук, профессор (исторический факультет Московского государственного педагогического университета).

\*\* Работа выполнена в рамках проекта РГНФ (№ 97-01-00180). В настоящее время автором готовится к публикации монография, в которой этот вопрос будет рассмотрен более подробно. Все ниже представленные данные взяты из издания «Статистика долгосрочного кредита в России» (СПб., 1893—1917), фондов акционерных земельных банков, хранящихся в РГИА, и Устава акционерных земельных банков (Изд. 5. СПб., 1913).



дитное общество Царства Польского (осн. в 1825 г.), Общество взаимного кредита в Виленской губернии (осн. в 1830 г.). В Закавказье на складки дворянских обществ были созданы Дворянский земельный банк Тифлисской губернии (осн. в 1875 г.) и Дворянский Михайловский банк Кутаисской губернии (осн. в 1876 г.). Из дореформенных сословных ипотечных учреждений в центральных губерниях сохранились Нижегородский Александровский банк и Александринский Тульский банк (ликвидирован в 1890 г.).

Главную роль в системе ипотечного кредита играли акционерные и государственные ипотечные банки (Таблица 1).

Таблица 1

**Ипотечный кредит в России в начале XX в.**

Наименование банков и кредитных обществ	Сумма выданных ссуд (к 1 января 1915 г.)			
	«сельских» под залог земли вне городов	к итогу	«городских» под залог не- движимости в городах	к итогу
Государственный земельный банк и его Особый отдел	911,6	24,3	—	—
Государственный Крестьянский поземельный банк	1350,7	36,0	—	—
Акционерные земельные банки	938,4	24,9	370,3	22,0
Херсонский земский банк	240,1	6,4	—	—
Земское кредитное общество Царства Польского	199,3	5,3	—	—
Прибалтийские кредитные общества	102,2	2,7	—	—
Закавказские дворянские банки	10,9	0,3	—	—
Нижегородский Александровский банк	0,9	0,02	—	—
Городские общественные банки	—	—	73,6	4,4
Городские кредитные общества	—	—	1 225,1	73,4
Итого:	3754,1	100	1 669,3	100

**Источник:** Статистика долгосрочного кредита 1915. Вып. 1. СПб., 1916. С. 26.

С начала 70-х гг. XIX в. вплоть до 1917 г. действовали Московский, Петербургско-Тульский, Виленский, Киевский, Ярославско-Костромской, Бессарабско-Таврический, Донской, Харьковский, Полтавский, Нижегородско-Самарский акционерные земельные банки. Кроме того, с 1871 г. по 1892 г. выдавал ипотечные ссуды Саратовско-Симбирский акционерный земельный банк. Эти банки имели всесословный характер. К 1915 г. акционерные земельные банки выдали сельских ссуд на 938,4 млн руб. под залог 23,2 млн дес. (37% частной земельной собственности) и городских ссуд на 370,3 млн руб.

В 80-е гг. сложилась система государственного ипотечного кредита. Крестьянский поземельный банк (1883—1917) был учрежден для того, чтобы «оказывать содействие крестьянам к приобретению в собственность предлагаемых для продажи земель». С этой целью он выдавал крестьянам долгосрочные ссуды под залог купленной земли. К 1915 г. Крестьянский банк выдал крестьянам ипотечных ссуд на 1350 млн руб. Дворянский земельный банк (1885—1917) был создан исключительно для «поддержки землевладения потомственных дворян». Дворянский земельный банк по сумме выданных ипотечных ссуд соперничал со всеми акционерными банками вместе взятыми. К 1915 г. дворянство получило здесь ссуд на 911,6 млн руб. под залог 13,7 млн дес. земли (22,3% частной земельной собственности). Оба казенных банка стали важным инструментом правительственной политики.

Большую роль в кредитовании землевладельцев южных губерний играл Херсонский земский банк, основанный на началах взаимной ответственности членов-заемщиков. Он явился первым учреждением поземельного кредита нового типа. Имел всесловный характер. Успешно выдерживал конкуренцию с акционерными земельными банками. К 1915 г. Херсонский земский банк выдал ссуд на 240 млн руб.

Из остальных кредитных учреждений, действовавших на окраинах империи, наиболее крупным (по объему выданных ссуд) было Земское кредитное общество Царства Польского (199,3 млн руб.), имевшее всесловный характер.

Городские кредитные общества являлись самыми крупными кредиторами владельцев городской недвижимости. Петербург и Москва, где возникли первые городские кредитные общества, показали пример другим городам Российской империи.

При поддержке местных органов управления до 1915 г. было создано 35 городских кредитных обществ, основанных на круговом ручательстве всех собственников заложенных в нем (таком обществе) имуществ. Городскими кредитными обществами было выдано под залог недвижимости в городах ссуд на 1225,1 млн руб.

Городские общественные банки, главным направлением деятельности которых являлось торгово-промышленное кредитование, намного уступали кредитным обществам в ипотечном кредитовании. Эти операции городских общественных банков к 1914 г. составили всего 73,6 млн руб. Прибалтийские дворянские сословные кредитные учреждения выдали ипотечных ссуд местному дворянству на 102,2 млн руб.

Несмотря на некоторые препятствия, ипотека в конце XIX — начале XX в. развивалась очень динамично. К 1915 г. всеми учреждениями ипотечного кредита было выдано ссуд на 5,5 млрд

руб. (3,8 млрд руб. сельских и 1,7 млрд руб. городских). Это превысило сумму активов акционерных коммерческих банков, которые к тому времени равнялись 4,9 млрд руб. Заемщиками ипотечных банков стали две трети владельцев земельной собственности и значительная часть домовладельцев. Ипотечный кредит принял массовый характер.

Ипотечные ценности играли большую роль на денежном рынке России. Они превратились в надежные ценные бумаги, имевшие твердый курс и стабильный процент дохода. Среди держателей этих бумаг было много людей среднего достатка, охотно помещавших в них свои сбережения. Сумма всех ипотечных ценностей (частных и государственных), находившихся в обращении на 1 января 1914 г. (5,2 млрд руб.), в два раза превышала сумму акций и облигаций частных обществ, обращавшихся внутри страны (2,7 млрд руб.). В целом ипотечные бумаги составляли 37,7% всей суммы ценных бумаг на денежном рынке России в 1914 г. (для сравнения заметим, что в Германии в это же время ипотечные ценности исчислялись 29%).

Ипотечные банки предоставляли долгосрочные ссуды (на срок до нескольких десятков лет) под залог недвижимости — земли частных владельцев в сельской местности и недвижимых имуществ в городах (жилых зданий, строений и проч.). Средства для выдачи ссуд ипотечные банки аккумулировали путем выпуска и реализации ипотечных облигаций — закладных листов (акционерные земельные банки также путем выпуска и реализации акций) — и являлись, таким образом, посредниками между владельцами заемных капиталов и владельцами недвижимости. Ипотечные облигации были обеспечены заложенными в банке недвижимыми имуществами, но сами они (закладные листы) предоставляли обязательства банка, а не заемщиков. Дело не менялось от того, продавал банк закладные листы или сам выдавал их на руки заемщикам, расплачиваясь по ссуде. Владельцы недвижимости непосредственно не выплачивали проценты владельцам заемных капиталов, равно как и вторые не собирали платежи первых. Да они и не смогли бы этого сделать, так как займодавцы и должники в закладных листах были обезличены. На них был обозначен лишь один должник — ипотечный банк. В свою очередь, в документах, которые оформляли долг землевладельца (этот документ называли закладной или закладным свидетельством), был обозначен лишь один кредитор — тот же ипотечный банк.

Таким образом, в процессе своей деятельности ипотечное кредитное учреждение выступало в трех лицах: как эмитент долговых обязательств при выпуске ипотечных облигаций; как ссудодатель при выдаче ипотечного кредита; как залогодержатель при приеме закладного свидетельства от заемщика в обеспечении кредита. Поскольку клиент ипотечного кредитного учреждения, в

большинстве случаев, брал кредит ипотечными облигациями, а погасить ссуду должен был деньгами, то фактически он являлся покупателем этих ценных бумаг на их первичном рынке, где продавцом был сам эмитент — ипотечное кредитное общество. Будучи покупателем ипотечных облигаций и получателем ссуды, клиент выступал в роли залогодателя — при передаче ипотечному кредитному учреждению свидетельства о закладе недвижимости (зданий, сооружений, земельных участков). Но на этом действия клиента не заканчивались. В дополнение ко всем перечисленным функциям он выполнял еще одну роль: роль продавца ипотечной облигации ипотечного кредитного заведения на вторичном рынке, возникавшем при перепродаже ценных бумаг. В качестве его партнера выступал покупатель, то есть третье лицо — инвестор. Инвестор вкладывал собственный свободный капитал в ипотечные облигации ипотечных кредитных обществ в расчете на получение от эмитента — ипотечного кредитного общества — хорошего дохода по ним в виде фиксированного процента, а также своевременного погашения ипотечным кредитным обществом своих долговых обязательств.

Следовательно, ипотечная облигация имела двоякое обеспечение: во-первых, в виде денежной задолженности заемщика по ипотечной ссуде, то есть будущих денег, которые поступят в ипотечное кредитное общество при возврате заемщиком кредита; во-вторых, в форме заложенного имущества, которое ипотечное кредитное общество могло продать при нарушении заемщиком запланированных сроков погашения ипотечных ссуд. Все это гарантировало своевременное погашение ипотечных облигаций.

Инвестор хорошо знал, что эмитент ипотечного облигационного займа имел надежный источник выплаты процента по ипотечным облигациям. Заемщики ипотечного кредитного учреждения уплачивали по ипотечному кредиту ссудный процент, величина которого давала ипотечному кредитному учреждению возможность своевременно и в полном объеме гасить купоны ипотечных облигаций.

Возможности предоставления кредитов и эмиссии ипотечных облигаций зависели от множества факторов. Заемщики ипотечного кредитного учреждения готовы были брать ссуды ипотечными облигациями только в том случае, когда они были уверены, что смогут продать эти ипотечные облигации на рынке ценных бумаг или заложить в другом кредитном учреждении. Продажа ипотечных облигаций могла состояться при наличии на рынке достаточного объема свободных капиталов долгосрочного характера, заинтересованности их владельцев инвестировать свои средства в ипотечные облигации ипотечных кредитных обществ, выгоды условий займа для инвесторов. Все это исключало

возможность беспредельного выпуска долговых обязательств, ограничивало объемы пассивных и активных операций ипотечных кредитных учреждений.

Для банковского ипотечного кредита в Российской империи этого периода были характерны следующие принципы: 1) долгосрочность; 2) сохранение заемщиком права собственности на заложенное имущество, что давало заемщику возможность его использовать, уплачивать ссудный процент и гасить долг; 3) регистрация факта залога: все недвижимое имущество было зарегистрировано в нотариальных отделениях при окружных судах; подробная опись каждого владения была внесена в так называемые крепостные книги, где отмечались и всякие перемены в имуществе, а равно переход имущества к новому владельцу (в порядке продажи, наследования или дарения) и его заклад в обеспечение ссуды; 4) правило старшинства, которое действовало в случае, если имущество могло быть закладываемо и по следующим ссудам (по второй закладной, третьей закладной). При удовлетворении кредиторов обанкротившегося владельца недвижимого имущества из вырученной от продажи такого имущества суммы, если оно было заложено, удовлетворялись прежде всего держатели закладных в порядке их последовательности, то есть сначала держатель первой закладной, затем держатель второй закладной и т.д. Лишь после удовлетворения всех претензий по закладным остаток вырученной за заложенное имущество суммы шел на удовлетворение кредиторов по другим обязательствам несостоятельного должника (векселям, заемным письмам, распискам и проч.); 5) допущение повторных закладных, если ценность имущества не была исчерпана предыдущими.

Деятельность ипотечных банков была основана на нормативных документах (уставах), обеспечивающих их интересы. Главное внимание в них уделялось: 1) оформлению банковских операций; 2) законодательной регламентации механизма и принципа оценки закладываемого имущества; 3) законодательному ограничению в отношении распоряжения банков капиталами и прибылью; 4) правам банков в отношении неисправных заемщиков; 5) законодательной регламентации прав владельцев заложенных имуществ (на время залога); 6) правам ипотечных банков в отношении заложенных имуществ, остающихся за банками; 7) юридическому обеспечению интересов владельцев ипотечных облигаций и т.д. Законодательная регламентация деятельности ипотечных банков и надежное правовое обеспечение экономических интересов всех субъектов ипотечных операций являлись важными факторами развития ипотеки в конце XIX — начале XX в.

Бурное развитие ипотеки в период структурной перестройки экономики в конце XIX — начале XX в. было вызвано особенно

стями буржуазной эволюции пореформенной России, где сельское хозяйство являлось важнейшей отраслью народного хозяйства. На рубеже веков доля сельского хозяйства превышала половину народного дохода, и в нем было занято абсолютное большинство населения страны (70%). Главной ценностью в системе материального производства оставалась земля.

Таблица 2

**Распределение земельного фонда европейской части России  
в конце XIX — начале XX в.**

Категории землевладельцев	1877 г. (тыс. дес.)	%	1905 г. (тыс. дес.)	%
Частные земли	93 381,2	23,8	101 735,3	25,8
в том числе				
личная частная собственность	91 605,8	23,4	85 956,7	21,8
дворяне	73 163,7	18,7	53 169,0	13,5
крестьяне	5 005,8	1,3	13 214,0	3,3
купцы	9 794,0	2,5	12 906,8	3,3
мещане	1 909,6	0,5	3 763,8	1,0
прочие*	1 729,6	0,4	2 913,9	0,7
коллективная собственность	1 777,0	0,4	15 779,6	4,0
Надельные земли (исключены из земельного оборота до 1906 г.)	131 372,4	33,6	138 767,6	35,1
Государственные и прочие** земли (исключены из земельного оборота)	166 380,3	42,6	154 689,5	39,1
Итого	391 103,9	100	395 192,4	100

**Примечание:**

\*Эта рубрика включала иностранных подданных, духовенство, солдат, казаков, башкир, а также лиц, не распределенных в первичном материале.

\*\* Земли удельные, кабинетские, церковные, городские.

**Источники:** Поземельная собственность Европейской России. 1877—1878 гг.; Статистический временник Российской империи. СПб., 1886. Сер. III. Вып. 10; Статистика землевладения 1905 г. СПб., 1907.

Кому же принадлежала земля в России после отмены крепостного права? В начале XX в. (по данным земельной переписи 1905 г.) весь земельный фонд Европейской России составлял 395 млн дес. (одна десятая равнялась 1,0925 га). Большая часть его (150 млн дес. — 38,3%) приходилась на земли казны. Эти земли были исключены из земельного оборота. Частновладельческие земли находились как в частной личной, так и в коллективной собственности (крестьянские и разносословные общества и товарищества, торговые и промышленные компании). Эти земли подлежали свободной продаже и являлись сферой формирования земельного рынка. В 1905 г. в частной личной собственности находилось 86 млн дес., а в коллективной — 15,8 млн дес. (всего

101,7 млн дес. — 26%). Большая часть частновладельческих земель принадлежала дворянам: в 1905 г. — 53,1 млн дес., т.е. 62,2% от частной личной собственности. 138 млн дес. земли (35% всего земельного фонда) относились к наделным крестьянским землям. В отличие от частных земель до полного выкупа они считались неполной собственностью крестьянских общин или отдельных домохозяев (там, где не было общинной формы землевладения). Крестьянам можно было этими землями пользоваться, передавать по наследству, даже сдавать в аренду, но продавать было нельзя.

Крестьянин также не имел права отказаться от надела, который во многих местностях, особенно нечерноземных, приносил доход, который был меньше платежей. Такая ситуация сохранялась вплоть до 1906 г., когда началась столыпинская реформа.

В большинстве случаев надел не мог обеспечить крестьянам прожиточный минимум. В 1877 г. 78% крестьянских дворов (6,2 млн дворов) имели наделы ниже этой нормы и находились на грани полуголодного существования. В течение следующих 25 лет число таких хозяйств увеличилось в 1,5 раза. Для того чтобы свести концы с концами, или даже просто выжить, землю надо было арендовать или покупать. К 1915 г. к 138 млн дес. наделной земли крестьяне прикупили в частную личную собственность 24 млн дес. и арендовали 35 млн дес. земли. Многие из тех крестьян, кто покупал землю в частную собственность, обращались к ипотеке. Главную роль здесь играл Крестьянский поземельный банк, который выдавал долгосрочные ссуды крестьянам исключительно для покупки ими земли.

Что же касается помещичьего хозяйства, то оно оказалось связано с ипотекой самым теснейшим образом. Распад патриархальных связей с крестьянским хозяйством поставил помещиков перед необходимостью выбора модели, как бы мы сейчас сказали, «экономической адаптации» к новым реалиям. Средств, полученных в ходе выкупной операции, было далеко не достаточно, чтобы свободно почувствовать себя в жестких условиях рынка. В первые пореформенные десятилетия в силу ряда обстоятельств — сравнительной слабости кредитной системы, недостаточности развития правильно организованной внутренней торговли, плохого состояния путей сообщения — помещики не могли сколько-нибудь широко пользоваться вексельным и подтоварным кредитом. Умения перестроить свое хозяйство на предпринимательские рельсы у большинства их них также не было. Производственно-техническая база помещичьего хозяйства, в течение двух столетий крепостного права неразрывно связанная с крестьянским хозяйством, была крайне низкого уровня либо просто отсутствовала.

Нужда земледельцев-дворян в средствах была в значительной степени удовлетворена за счет ипотечных ссуд. Обладая недвижимостью, можно было сравнительно легко получить большие ссуды под низкий процент на длительные сроки. Конечно, не все полученные средства были направлены в сельскохозяйственное производство. Дворяне, используя их, рассчитывались со старыми долгами, пытались принять участие в торговле (особенно хлебной), промышленном предпринимательстве (как правило в традиционно дворянских отраслях: горнодобывающей, обрабатывающей и пищевой промышленности; винокурении, сахарно-рафинадном производстве), банковской деятельности (становясь даже учредителями банков), биржевой игре (реализация ипотечных облигаций давала средства для приобретения акций различных компаний). Зачастую владельцы земли были одновременно крупными домовладельцами (например, Белосельские-Белозерские, гр. П.А.Шувалов), собственниками промышленных предприятий, держателями ценных бумаг. Они использовали владение землей для получения прибылей, становясь таким образом специфической категорией рантье.

Говоря о причинах бурного развития ипотеки в конце XIX — начале XX в., важно подчеркнуть, что ипотека в значительной своей части не являлась сельскохозяйственным кредитом. Большая часть ипотечных ссуд «осела» в городе. Весь пореформенный период характеризуется ростом городов и городского населения. Этот процесс, который известный архитектор и историк архитектуры Л.Даль метко окрестил «строительной горячкой», коснулся, хотя и в разной степени, всех крупных городов России. «У нас теперь тоже усиленная строительная деятельность. Москва, Петербург, Одесса и большая часть губернских городов сильно обстраивается», — писал тогда же один из современников Даля. Появились новые типы зданий, вызванные потребностями ускоренной модернизации (вокзалы, театры, магазины, музеи, общественные здания, доходные дома) и изменившие привычный облик городов, особенно столичных, которые охватил настоящий строительный бум. В конце 70-х — начале 80-х гг. в Москве ежегодно возводилось 2000 новых построек. Журнал «Зодчий» рисует такую картину Петербурга 70-х гг.: «Нынешним летом на улицах Петербурга замечалась необыкновенно суетливая деятельность; не было, кажется, ни одной улицы без временного забора или лесов перед каким-нибудь строением. Газеты насчитывали до 700 разных построек». Строительство частных домов, зданий общественного и производственного назначения велось за счет средств городских дум, собственных средств застройщиков и ипотечных кредитов городских кредитных обществ и акционерных земельных банков.



Важную роль в развитии городского ипотечного кредита играли активизация торгово-промышленной деятельности, рост предложения фондовых ценностей в связи с поднявшейся в 70-х гг. первой волной акционерного учредительства, изменение потребностей, особенно в купеческой среде. Все это требовало больших капиталов.

Существенную роль в развитии ипотеки в пореформенный период сыграла и политика правительства, которое оказывало постоянную поддержку не только государственным, но и частным ипотечным учреждениям.

### **Учреждение акционерных земельных банков**

Акционерные земельные банки были учреждены в первой половине 70-х гг. XIX в., когда наблюдался кратковременный подъем акционерного учредительства. Никогда ни до этого, ни после Россия не знала такого размаха предпринимательской активности в области банковского дела.

Первый проект акционерного земельного банка поступил в Министерство финансов в конце 1870 г. от имени группы харьковских землевладельцев и предпринимателей. Проект был поддержан харьковским губернатором, заявившем, что новое кредитное учреждение окажет благотворное влияние на развитие сельского хозяйства губернии. Большую поддержку проектируемому банку оказал известный финансовый деятель И.В.Вернадский, возглавлявший в то время Харьковскую контору Государственного банка. Еще до официального представления проекта он обратился с письмом к государственному секретарю Д.М.Сольскому, в котором просил «благодарно принять упомянутый проект, дать ему по возможности скорый ход и содействовать его утверждению». Проект был одобрен министром финансов и 12 декабря 1870 г. представлен в Государственный совет.

В Департаменте государственной экономии Государственного совета в проект устава были внесены лишь частные поправки. Обсуждение вызвал только вопрос об обеспечении закладных листов, так как отсутствие круговой поруки заемщиков было новым явлением. В правительственных кругах по-прежнему придерживались мнения о «преимуществах, предоставляемых такими для поземельного кредита учреждениям, которые основаны на началах взаимного ручательства заемщиков». Поэтому департамент признал возможным допустить «учреждение Харьковского земельного банка без круговой ответственности заложенных в одном имени» «лишь в виде опыта». В то же время «в видах большой осторожности» департамент счел необходимым установить, что сумма выпущенных банком закладных листов не должна

превосходить более чем в 10 раз сумму акционерного и запасного капиталов. 4 мая 1871 г. устав банка был «высочайше утвержден».

Проекты двух следующих банков — Тульского и Полтавского — были внесены в Государственный совет почти через год — в ноябре 1871 г., и учредители, и Министерство финансов, и Государственный совет могли теперь уже опереться на пример Харьковского банка. 6 апреля 1872 г. уставы Тульского и Полтавского земельных банков получили «высочайшее утверждение».

Закон от 31 мая 1872 г., содержащий «временные правила о порядке учреждения» таких банков, передал министру финансов право утверждать уставы земельных банков по образцу уже утвержденных. В течение июня—сентября 1872 г. были утверждены уставы Киевского, Самарского, Нижегородского, Московского, Виленского, Ярославско-Костромского, Бессрабско-Таврического, Донского банков, а в июне 1873 г. — Саратовско-Симбирского. Нижегородский и Самарский земельные банки были через два месяца после учреждения объединены в один банк. Тульский банк в июле 1873 г. был переименован в Петербургско-Тульский, и правление его переведено в Петербург.

Кроме перечисленных, в Министерстве финансов находились проекты еще 14 ипотечных учреждений, из них 12 акционерных и лишь 2 взаимных. Однако они не были осуществлены по разным причинам, главным образом, по-видимому, потому, что в 1872 г. в правительстве возобладало отрицательное отношение к открытию, в дополнение к уже разрешенным, новых частных кредитных учреждений.

Лица, официально выступившие в качестве учредителей акционерных земельных банков, известны. Всех учредителей можно разделить на две группы: 1) крупные дворяне-землевладельцы и близкие к ним высшие чиновники; 2) банкиры и крупные торговцы. Официальные списки учредителей, естественно, не раскрывают подлинную роль обозначенных в них лиц. Вопрос о том, какую роль в создании акционерных ипотечных банков сыграли представители каждой из названных категорий, представляет большой интерес.

С.С.Хрулев, с 1890-х гг. один из руководителей акционерного ипотечного кредита в России, отмечая, что акционерные земельные банки открылись в провинции, связывал это с тем, что провинциальное дворянство особенно остро ощущало нужду в кредите. Поэтому, по утверждению Хрулева, именно его представители явились инициаторами создания таких банков, пригласив затем к участию в них предпринимателей.

Однако многие современники приписывали именно банкирам ведущую роль в учреждении этих банков. Дореволюционные экономисты (П.П.Мигулин, И.И.Левин) также отмечали боль-

шую роль новых дельцов, выходцев из западных частей империи (преимущественно прибалтийско-немецкого и польско-еврейского происхождения), в финансовой деятельности середины XIX в. в России, в частности, в создании банковской системы. Среди учредителей акционерных земельных банков мы видим известных в то время банкиров и банкирские дома Петербурга, Москвы, Одессы и Таганрога. Среди них преобладают лица немецкого, еврейского и греческого («Э.М.Мейер и К<sup>о</sup>», И.Е.Гинцбург, Л.М.Розенталь, братья Поляковы, «Ефрусси и К<sup>о</sup>», П.Ф.Родоканаки, «И.Скараманга и К<sup>о</sup>» и др.), и в меньшей степени — русского и украинского происхождения (братья Елисеевы, А.К.Алчевский и др.). Это были те же лица и банкирские дома, которые сыграли активную роль и в создании первых акционерных коммерческих банков России.

В списках учредителей акционерных земельных банков численно преобладают дворяне: из 99 физических и юридических лиц, числящихся в этих списках, дворян и сановников — 67, купцов и почетный граждан — 21, банкирских и торговых домов — 11. В числе учредителей — представители таких знатных фамилий, как князь Д.Д.Оболенский, Д.П.Максутов, В.А.Черкасский, А.П.Трубецкой, М.В.Кочубей, А.С.Кудашев, А.И.Барятинский, П.Л.Витгентштейн, графы Н.В.Левашов, А.С.Платер, Н.Н.Зубов, М.Платов, Н.Орлов-Денисов и др.

Однако численное преобладание и звонкие имена сами по себе не говорят о действительной роли. Включение в состав правлений вновь учреждаемых банков представителей сановного и землевладельческого дворянства было для буржуазии необходимо в связи с политическим влиянием дворянства в стране.

В очерках, посвященных пореформенному дворянству, известный публицист того времени С.Н.Терпигорев ярко показал, что банкиры, в том числе иностранные, при устройстве акционерных земельных банков не могли обойтись без представителей дворянства. Банкирам нужны были ходатайства дворян об открытии банков («вопли», как называет эти ходатайства Терпигорев), нужны были громкие дворянские имена для включения в число учредителей, нужны были связи «в верхах». Дворяне поддерживали идею образования акционерных земельных банков, во-первых, из-за нужды в деньгах, из-за стремления заложить землю, а во-вторых, потому что им «были обещаны места в банках: директорские, управляющих, оценщиков и т.п.». Банкиры находили для себя большим неудобством принятие дворян на службу в банки, но тем не менее делать было нечего: «Без наших воплей и без постановки наших фамилий “во главе предприятия” проведение этого самого предприятия, несомненно, и затянулось бы, и обошлось им гораздо, гораздо дороже». В другом месте Терпигорев

рев говорит о «банкирах» в кавычках, «то есть, имена которых покупались варшавскими, берлинскими и лондонскими настоящими банкирами для того, чтобы они, эти имена, стояли в числе учредителей, с целью отвода правительству глаз от сути дела».

Однако, отсюда не следует, что все дворяне при учреждении банков выступали лишь в качестве простых «агентов» банкиров. Ведь в числе дворян-учредителей мы видим таких известных и влиятельных деятелей, как князь Д.А.Оболенский — статс-секретарь, член Государственного совета и сенатор, до 1872 г. — товарищ министра государственного имуществ; князь А.И.Барятинский — генерал-лейтенант, генерал-адъютант, командир лейб-гвардии Преображенского полка; князь В.А.Черкасский — бывший член Главного комитета по крестьянскому делу, сотрудник П.А.Милютин по крестьянским и польским делам, одно время — московский городской голова; граф Н.В.Левашов — генерал-адъютант, товарищ шефа корпуса жандармов и начальника III отделения «собственной его величества канцелярии»; В.Н.Обухов — действительный тайный советник, сенатор, второй товарищ министра внутренних дел; И.В.Вернадский — известный экономист, профессор Харьковского и Московского университета, управляющий Харьковской конторой государственного банка и другие. Многие из них были крупными землевладельцами.

По-видимому, роль представителей дворянства в создании акционерных земельных банков была различной: среди них были и те, кто сыграл чисто пассивную роль или фактически был подставным лицом, и те, кто играл роль самостоятельную и активную. Создание названных банков явилось своеобразным соглашением между представителями дворянства и предпринимательских кругов, соглашением, стороны которого нуждались друг в друге. Банкиры внесли в дело капиталы, деловой опыт, связи в финансовом мире. Но в российских условиях в деле создания поземельных банков они не могли обойтись без дворян. Роль последних была двойной: среди них были такие, которые сыграли в создании названных банков активную и самостоятельную роль, и такие, которые явились подставными лицами банкиров.

### **Структура, операции, условия функционирования акционерных земельных банков**

Как предприятие акционерное, каждый земельный банк обязан был начинать со сбора средств в акционерный капитал. Первоначальный капитал определялся учредителями (от 1 до 2 млн руб.) и создавался путем выпуска акций, номинал которых устанавливался на уровне 25 руб. Акции первого выпуска распределялись в основном между учредителями. В течение 6 месяцев

после утверждения устава по каждой акции первоначального капитала должно было быть внесено 25% нарицательной цены в местные конторы или отделения Госбанка, и только после этого Министерство финансов разрешало открытие акционерных земельных банков. При вносе первых 25% с нарицательной цены акций учредителям выдавались временные именные свидетельства, которые при уплате их полной нарицательной цены обменивались на акции.

Акция, как известно, представляет собой свидетельство на приобретение части акционерного, или (как его называли в уставах) складочного капитала. Складочный акционерный капитал мог быть увеличен посредством новых выпусков акций (по той же нарицательной цене) по постановлению общего собрания акционеров и с разрешения Министерства финансов. Каждая акция снабжалась купонным листом для получения дивиденда из чистой прибыли банка. При выплате дивидендов по итогам года от листа отрезался соответствующий купон (отсюда пошло выражение «стричь купоны»). Выдача дивиденда производилась после предварительной публикации и по предъявлению купона. Акции всех последующих за первым выпусков выдавались на предъявителя. Печатались акции в Экспедиции по изготовлению государственных бумаг, т.е. там же, где и облигации государственных займов. В полиграфическом отношении и в смысле защиты от подделки они были выполнены превосходно.

Жизнедеятельность банков регламентировалась их уставами, которые, будучи утверждены правительством, становились автономным законодательным актом. Общие нормы деятельности банков определялись «Уставом кредитным», входящим в действующий Свод законов Российской империи. Кредитный устав определял, что акционерные банки действуют на основании собственных уставов, содержание которых должно соответствовать принятому образцу (именно поэтому уставы акционерных банков совпадают почти дословно).

История любого банка, в том числе и акционерных земельных, начиналась с первого собрания акционеров — высшего органа банковского управления. В компетенцию собрания входило обсуждение как принципиальных, так и текущих вопросов деятельности банка. Общие собрания были обыкновенные и чрезвычайные. Первые происходили ежегодно; на них избирались члены правления, оценочной и ревизионной комиссий, утверждались инструкции для производства оценок закладываемых имуществ, окончательно утверждались годовые отчеты правления и оценочной комиссии, выносилось постановление о распределении прибылей, вознаграждении членов правления и даже о ликвидации банка, правда, без чрезвычайного к тому повода. Чрез-

вычайные собрания акционеров созывались по усмотрению правления или по требованию акционеров, имеющих в совокупности сто голосов. Собрание считалось состоявшимся, если на нем присутствовало не менее 40 акционеров, владеющих не менее 25% всех акций банка. В противном случае спустя две недели созывалось второе собрание, которое считалось состоявшимся независимо от числа акционеров и принадлежавших им акций. Пользуясь этим положением устава руководители банков в случае надобности проводили «общие» собрания акционеров с любым числом участников, вплоть до нескольких (менее 10) человек. Большинство постановлений собраний принималось простым большинством голосов. Исключение составляли наиболее важные вопросы жизнедеятельности банка (утверждение отчетов, избрание руководящих лиц и органов и прочее), где было необходимо присутствие (лично или через поверенных) акционеров, владеющих не менее, чем одной третью всех акций банка. Решение при этом принималось двумя третями «наличных голосов».

Правом голоса на общем собрании пользовался акционер, который имел не менее десятка акций. Владеющий тридцатью акциями имел два голоса, шестьюдесятью — три голоса, ста — четыре голоса, и, наконец, более ста — пять голосов. С самого начала крупные акционеры и руководители земельных банков стали различными путями обходить установленный для одного акционера максимум числа голосов на общих собраниях. Уже в конце 1877 г. представитель Сибирско-Тульского банка, выступая на втором съезде представителей земельных банков, заявил, «что акционер, владеющий значительным числом акций, желая ограждать свои права на общем собрании, прибегает к раздроблению принадлежащих ему акций между посторонними лицами». Крупный акционер часто являлся на общее собрание в сопровождении целой толпы статистов — «подставных акционеров», которым акции раздавались в канун собрания небольшими порциями, достаточными, однако, чтобы обеспечить держателю контрольного пакета перевес при голосовании.

Так, поступили, например, московские банкиры Рябушинские, стремившиеся овладеть Харьковским земельным банком — третьим по величине акционерным банком ипотечного кредита. Основатель банка А.К.Алчевский передал Рябушинским в обеспечение ссуды крупный, но все же не решающий пакет банковских акций в размере 3,5 тыс. штук. Ловкие банкиры «распределили» свой пакет между родственниками и доверенными лицами по 120 акций (3 голоса). В итоге вместо 5 голосов, положенных им по закону, они получили 90 голосов и обеспечили себе тем самым необходимое большинство при выборах нового состава правления. Харьковский земельный банк после этой

«операции» вошел в сферу влияния финансовой группы Рябушинских. Таким образом, ограничение максимума голосов на собраниях акционерных банков отнюдь не способствовало защите мелких акционеров, как это первоначально было задумано законодателями, а в большинстве случаев лишь делало формальным обсуждение и голосование на общих собраниях.

Основными органами банковского управления являлись избираемые на собраниях акционеров правления. В первый раз правление избиралось из учредителей, а затем из числа акционеров, имеющих право голоса, по баллотировке на три года. В состав правления состояла и избираемая собранием оценочная комиссия. Члены правления выбирали из своей среды председателя. Каждый член правления и оценочной комиссии должен был иметь не менее двадцати пяти акций банка, которые должны были храниться в банке в течение всего времени нахождения их на соответствующих должностях.

Правление ведало всеми текущими делами банка, а в конце года представляло отчеты по всем операциям банка и предложения о распределении прибыли. В обязанность оценочной комиссии входила проверка оценок закладываемых имуществ на основании инструкции, одобренной общим собранием акционеров. Оценочная комиссия также составляла отчет для ежегодного годового общего собрания.

Отчеты земельных банков отражали основные направления их деятельности. Они подразделялись на несколько рубрик. Во-первых, это баланс, который характеризовал состояние счетов банка на момент окончания операционного года. Во-вторых, сведения об оборотах по статьям баланса, счет прибылей и убытков за истекший период, состояние капиталов складочного (акционерного) и заемного. В-третьих, сведения о принадлежащих банку закладных листах и о конверсии закладных листов. В-четвертых, сведения о купонах, предъявленных к размену, и о выданных по ним суммах. В-пятых, сведения о ссудах, выданных под залог недвижимостей, о числе заемщиков и сумме долгов, остающихся не погашенными к будущему периоду, величине выданных ссуд, распределении ссуд по срокам, сведения о платежах заемщиков по ссудам, о публикациях и торгах имуществ неисправных заемщиков и прочее.

Для проверки отчетов правления из числа акционеров, имеющих право голоса, избиралась ревизионная комиссия, в состав которой со временем стали входить уполномоченные от Министерства финансов. Публичность деятельности правления подкреплялась публикацией отчетов в «Правительственном вестнике» и в местных губернских ведомостях. Кроме ежегодных отчетов

тов, правление публиковало финансовый баланс банка через каждые шесть месяцев и заключения общих собраний, и результаты ревизии.

Какие же операции осуществляли акционерные ипотечные банки? Круг действий банков ограничивался выдачей ссуд лицам всех сословий под залог земель (в сельской местности) и под залог городских недвижимых имуществ. Недвижимость (земля и строения) должна была принадлежать заемщикам на правах полной собственности. Ссуда имела свободный (нецелевой) характер. Выдача ссуды никакими условиями ее использования не оговаривалась. Каждый банк имел утвержденную уставом территориальную сферу деятельности. Иногда взаимоперекрещивающиеся территории деятельности банков в целом охватывали почти всю Россию.

Ссуды выдавались лишь под залог недвижимых имуществ, свободных от всяких долгов, или с условием их уплаты из назначенной к выдаче ссуды с преимущественным правом банка на взыскание долга по ссуде.

В свою очередь, заложенные в акционерных земельных банках имущества могли быть отдаваемы с ведома банков в залог под дополнительные ссуды в посторонние руки, с сохранением за банком преимущественного права на удовлетворение долгов по выданным ссудам.

Заложенные имущества могли переходить из рук в руки по наследству, при дарении и продаже с условием перевода долга и обязательств по отношению к банку на нового владельца.

Желающие получить ссуду под залог земли обязаны были предоставить в банк: 1) заявление о выдаче ссуды; 2) свидетельство о принадлежности заемщику имения и о лежащих на нем долгах, взысканиях, исках, спорах и прочее; 3) план имения; 4) подробно составленную опись имения.

Те кто получал ссуду под залог строений, кроме указанных выше документов, обязаны были представить страховой полис, который должен был храниться в банке (строения, принятые в залог, должны были быть до окончания уплаты долга ежегодно страхуемы от огня за счет заемщика).

Ссуды выдавались долгосрочные и краткосрочные. Краткосрочные выдавались на срок от 1 до 3 лет под заложенные в банке по долгосрочной ссуде имения в размерах не свыше 10% их оценки. Краткосрочные ссуды выдавались наличными деньгами за счет части прибылей банков.

Долгосрочные ссуды выдавались под залог земель на срок от 18 лет 7 месяцев до 61 года 8 месяцев; под залог городских недвижимых имуществ — от 18 лет 7 месяцев до 36 лет 4 месяцев. Долгосрочные ссуды по уставу должны были выдаваться закладными листами по их нарицательной цене.



Кроме выдачи первичных ссуд банки могли производить перезалоги с переоценкой имущества по уже выданным долгосрочным ссудам и выдавать дополнительные ссуды (при перезалогах и выдачах дополнительных ссуд правление банка требовало удостоверения старших нотариусов о новых на имущества запрещениях, иском, недоимках и прочее).

Оценка (и переоценка в случае перезалога) закладываемой в банк недвижимости производилась на основании особых инструкций, составленных правлением банка и утвержденных общим собранием акционеров. Составленная владельцем оценочная опись проверялась специальной оценочной комиссией, утверждалась правлением (которое могло уменьшить оценку, но не могло ее увеличить).

Земельные имения могли оцениваться по «нормальной» и «специальной» оценкам. Первая производилась по средним оценкам данной местности, на основе документов, удостоверяющих право собственности и размеры имения, без осмотра имения на месте. «Специальная» оценка требовала учета всех факторов, повышающих ценность имения, и поэтому производилась после осмотра его на месте. «Специальная» оценка была выше «нормальной», поэтому именно первой отдавали предпочтение.

Специальная оценка должна была учитывать оброчные сборы, связанные с земельным хозяйством, наличие в имении винокуренных и свеклосахарных заводов, близость к железной дороге и т.д. В оценку не вводились постройки, не связанные с сельским хозяйством; — фабрики, заводы, шахты, рудники и т.д. Лес также, как правило, должен был оцениваться по сельскохозяйственному пользованию, а не как лесное хозяйство. В то же время при оценке разрешалось учитывать дачные постройки вблизи городов. Совершенно очевидно, что закон стремился здесь дать преимущества помещикам перед промышленниками.

В официальном издании, посвященном оценочной деятельности банков, признавалось, что «в настоящее время, вместе с ростом земледельческой культуры, хозяйственные ценности и денежная стоимость имений обуславливаются не только пространственностью земельных угодий, как это должно иметь место при экстенсивном хозяйстве. Для оценки имеет значение не ценности единицы пространства, а ценность хозяйства на определенном пространстве, в связи со всей хозяйственно-экономической обстановкою. Прекращение винокуренного завода, плохое состояние и недостаточность строений, необходимых для ведения хозяйства за счет владельца, отсутствие воды, неудобная конфигурация имения — все это является уже не столько отсутствием в хозяйстве достоинств, сколько наличностью положительных недостатков, и все это понижает стоимость земельного имения»

среднюю оценку его десятины. Теперь уже трудно представить стоимость земли вне других условий хозяйства данного имения. Все эти условия и учитываются в оценках земельных банков».

В каждой губернии существовала большая разница между высшей и низшей оценками имений. Наиболее высоко оценивалась земля вблизи больших городов, в связи с выгодным расположением, выращиванием огородных культур, наличием дачных построек. В Петербургском уезде в 1911 г. имела место оценка земли в 709 руб. при средней по губернской — в 68,4 руб. В Московском уезде в 1911 г. имели место подесятинные оценки в 1466 руб., а в 1912 г. — в 1180 руб. при средней по губернской соответственно в 156,6 и 119,6 руб. Близостью к Таганрогу (Донская область), возделыванием огородных культур и удобствами сбыта продуктов в городе объясняются высокие оценки земель в 1909 и 1911 гг. (650 и 833 руб. при средней по области 164,3 и 201,3 руб.).

Очень высок ряд оценок небольших участков на Черноморском побережье — в Сочинском округе в 1907 и 1912 гг. (1500 и 1573 руб. за дес.), в Новороссийском в 1909 г. (2486 руб.). Высоко оценивались земли под виноградниками и фруктовыми садами в Кутаисской и Тифлисской губерниях. Высокие оценки по Средней Азии зависели от тех же причин: в залог банков поступали земли, находившиеся под культурой хлопка.

Ссуды выдавались в размере не свыше 60% оценочной стоимости имущества. Причем совокупность долгов по долгосрочной и краткосрочной ссуде, выданной под одно и то же имущество, также не должна была превышать 60%.

При выдаче под имение ссуды правление банка делало распоряжение о наложении запрещения на заложенное имущество в размере всей разрешенной ссуды.

Определенные уставом платежи по долгосрочным ссудам состояли из: 1) процента роста (от 2,5% до 3% в зависимости от срока ссуды); 2) процента на погашение ссуд (от 1,8 до 1,5%); 3) процент на составление запасного капитала, в дивиденд акционерам и на расходы по управлению банком. Последний платеж взимался в размере 0,5% с постоянным уменьшением после погашения одной десятой части ссуды. Всего заемщики выплачивали 5—6,5%. Платежи заемщиками вносились как наличными деньгами, так и вкладными листами данного банка, вышедшими по тиражу, или купонами от этих листов, по которым уже прошел срок уплаты.

Заемщики могли сверх обязательных платежей в определенном порядке произвести и досрочное погашение ссуды.

Если заемщик не выплачивал в срок установленных по займу взносов, то ему давалось два с половиной льготных месяца для того, чтобы погасить недоимку. Если этого не происходило,

правление банка публиковало (за счет неисправного заемщика) в «Правительственном вестнике» и местных губернских ведомостях объявление о назначении заложенного имущества в продажу. Через шесть недель по истечении льготного срока и, по крайней мере, за месяц до дня торга делалась троекратная (а затем двукратная) публикация в тех же ведомостях с указанием времени торга и сведений о заложенном имуществе. Заемщик и в этом случае мог внести недоимку и избежать продажи своего имущества. Правда, ему уже нужно было заплатить проценты за просрочку и оплатить расходы за публикации. Такой шанс сохранялся за ним вплоть до дня торга.

Продажа недвижимого имущества неисправного заемщика по усмотрению правления могла производиться в целом его составе или по частям. Торг начинался с суммы числящихся на имуществе недоимок по платежам банку, а также по уплате налогов (числящихся на этой недвижимости) плюс расходы банка, связанные с публикациями. На покупателя, приобретавшего заложенную недвижимость, переводилась числящаяся на проданном имуществе ссуда. Желающие торговаться на продаваемое банком имущество должны были до начала торгов предоставить залог, равняющийся сумме, с которой должен был начаться торг. Торг считался состоявшимся, если сверх этой суммы были предложены надбавки хотя бы двумя покупателями. Если первый торг не завершался продажей имущества, то через две недели назначался вторичный, последний торг. Если и на вторичном торге никто не предлагал сверх суммы долга цены, равной всем платежам, то имущество временно поступало в собственность банка. В уставах этот срок определялся в 6 месяцев. После этого недвижимое имущество по решению правления продавалось банком. Очень часто при таких продажах банки несли убытки. Убытки пополнялись за счет запасного капитала, а в случае его недостатка — из акционерного капитала. Банки настаивали на продлении срока, так как в течение полугода часто трудно было продать остающиеся за ними имущества или хотя бы привести долги по ним (банку) в такое состояние, при котором дальнейшие убытки были бы устранены. Звучали голоса и о предоставлении банкам права бессрочного и полного владения поступившими в их собственность «по безуспешности торгов» недвижимыми имуществами. В этом случае акционерные земельные банки могли бы сосредоточить в руках значительную часть частновладельческих земель и «домовладений» в городах и существенно влиять на уровень цен на недвижимость. Позиция правительства в этом вопросе была достаточно последовательна. Министерство финансов через кредитную канцелярию не раз заявляло банкам, что готово обсуждать с ними вопрос о продлении срока для продажи имуществ до

одного года (а в особых случаях до пяти лет). Однако категорически высказывалось против перехода в собственность ипотечных акционерных банков недвижимых имуществ, поступивших в распоряжение банков после неудачных торгов, считая вопросы распределения и перераспределения земельной собственности прерогативой власти.

Как уже говорилось, средства для выдачи ссуд акционерные земельные банки аккумулировали не только путем выпуска акций, но и главным образом ипотечных облигаций — закладных листов. Эти облигации были обеспечены заложенными в банке недвижимыми имуществами и представляли собой обязательства банка владельцам заемных капиталов. Закладные листы печатались в Экспедиции заготовления государственных бумаг по форме, утвержденной Министерством финансов, с обозначением размера процентов, нарицательного капитала и срока уплаты его с приложением купонного листа. На каждом закладном листе была подпись уполномоченного от Министерства финансов.

Ипотечные облигации акционерных банков в случае их банкротства имели солидное обеспечение: ликвидацию их дел и обеспечение держателей их обязательств брало на себя государство. В конце 90-х гг. XIX в. правительство взяло на себя помещение закладных листов, передав их в сберегательные и эмеритальные кассы.

Сумма выпущенных в обращение закладных листов не должна была превышать сумму произведенных банком долгосрочных ссуд под залог недвижимой собственности и не должна была превосходить более чем в 10 раз сумму складочного и запасного капитала. Закладные листы выдавались на предъявителя достоинством в 100, 150, 500, 1000, 5000, 10000 руб. кредитных или в 125 металлических руб., считая последние равными 20 фунт. стерлингов, 500 франкам, 236 голландским гульденам и 134 прусским талерам. Закладные листы, выдаваемые в ссуды, приносили определенный процент. Величина процентов по закладным листам зависела от срока ссуды. Уплата процентов по ипотечным облигациям обеспечивалась не только ежегодными взносами заемщиков и принятыми в залог именьями, но и складочным и заемным капиталами и всем достоянием банка.

Величина процента, который заемщики выплачивали банку за предоставленную ссуду, превышала величину процента, который банк платил держателям закладных листов. Эта разница в платежах и составляла основную часть прибылей акционерных ипотечных банков. С уменьшением размеров платежей по долгосрочным ссудам (с 6% до 5%) производилась и конверсия закладных листов (с 6% до 5%, а затем до 4,5%).

Получив ссуду в виде ипотечных облигаций, владельцы закладных листов могли вносить их в кассы банка на хранение, а

могли и продавать их на рынке ценных бумаг. По договоренности с клиентами ипотечные банки могли принять на себя продажу закладных листов по рыночной цене, взимая при этом за услугу комиссионную плату (не свыше 4%). Как правило, они пользовались при этом посредничеством коммерческих банков и расчет с заемщиками производили по рыночной стоимости листов, притом что размер ссуды определялся по их номиналу. Закладные листы, как и другие ценные бумаги, вводились в котировку на фондовых биржах по определенному курсу.

Периодически (чаще всего 2 раза в год) производился тираж закладных листов на сумму следующих в каждом году срочных погашений, а также на все наличные деньги, поступившие в течение года в возврат займов до срока (суммы досрочных погашений). Погашение вышедших в тираж листов производилось уплатой из кассы банка нарицательной цены листов. Тираж и уничтожение закладных листов производились в правлении банка публично в присутствии трех депутатов, назначаемых общим собранием, и лица, командированного от Министерства финансов.

В течение месяца со дня производства тиража вышедшие номера закладных листов публиковались в «Правительственном вестнике» и местных губернских ведомостях и «вывешивались» в правлениях банков.

Закладные листы акционерных земельных банков наряду с государственными ценными бумагами принимались в залог по казенным подрядам и поставкам по цене, определяемой Министерством финансов. Они также принимались в залог в Государственный банк в соответствии с его уставом.

Положение банков в системе ипотечного кредитования определялось величиной складочного (акционерного) и запасного капиталов. Первоначальный (уставной) капитал акционерных земельных банков (1873 г.) составлял 13,5 млн руб. и в дальнейшем рос достаточно быстро. Акционерный капитал за исключением той части, которая могла быть затрачена на выдачу краткосрочных ссуд, должен был быть помещен в государственные процентные бумаги и гарантированные правительством облигации и храниться на текущем счету или во вкладах в Государственном банке.

Запасной капитал формировался за счет отчислений из чистой прибыли. Он предназначался для следующих целей: 1) на покрытие в виде аванса срочных платежей по закладным листам и купонам в случае неисправности поступления годовых взносов от заемщиков; 2) на выдачу акционерам добавочной суммы для составления 8% дивиденда в те годы, когда для этого было недостаточно чистого дохода банка. Величина запасного капитала, сформированного за счет отчислений от чистых прибылей, не должна была превышать одну треть всего акционерного капитала.

Запасной капитал так же, как и часть акционерного капитала, составляющая одну двадцатую находящихся в обращении закладных листов, должен был храниться в Государственном банке или в гарантированных правительством процентных бумагах. Каждое увеличение капиталов акционерных ипотечных банков означало в обязательном порядке новое приобретение этого вида ценных бумаг. Таким образом, правительство ежегодно как бы получало дополнительный заем от этих банков. Обязанность помещать большую часть своих капиталов в государственные бумаги превращала акционерные земельные банки в своеобразных кредиторов государства. С другой стороны, акционерные земельные банки получали процент по этим бумагам, составляющий значительную часть их прибылей, и главное право — вести операции в размерах, в 10 раз превышающих сумму акционерного и запасного капиталов.

Прибыль акционерных ипотечных банков состояла из платежей по долгосрочным и краткосрочным ссудам, доходов от принадлежавших банкам ценных бумаг и доходов от имений, оставшихся за банками по безуспешности торгов (в последнем случае, как уже говорилось, были убытки, а не прибыли).

Чистая годовая прибыль распределялась следующим образом: 5% отчислялось в запасной капитал; остаток, если он не превышал 10% акционерного капитала, выдавался в дивиденд по акциям.

Если же после отчисления 5% в запасной капитал остаток превышал 10% на складочный капитал, то излишек распределялся следующим образом: 40% шло для уменьшения платежей заемщиков по ссудам; 40% — в дополнение дивиденда по акциям; 5% — в пользу служащих банка; 3% — в пользу членов оценочной комиссии, и 10% — в пользу членов правления.

Правительство постоянно стремилось к усилению своего контроля над акционерными земельными банками. Ни в одной европейской стране правительство в лице Министерства финансов не вмешивалось так активно в жизнь банков, как в России. В области ипотечного кредита влияние государства усиливалось тем, что ипотека воздействовала на основу экономического положения политически доминирующего дворянства.

Органом, непосредственно осуществлявшим контроль за акционерными земельными банками, была Особенная канцелярия по кредитной части Министерства финансов, куда акционерные земельные банки должны были ежегодно представлять годовые отчеты и протоколы собрания акционеров. Правительство интересовало три стороны деятельности банков: 1) выпуск акций и закладных листов в связи с воздействием объемов этого выпуска на фондовый рынок страны; 2) финансовая отчетность банков в связи с их ролью в долгосрочном кредите, особенно по отношению к поместному землевладению; 3) реальное соответствие вы-

даваемых ссуд действительной доходности и платежеспособности землевладельческих хозяйств.

Координация деятельности акционерных земельных банков и связи с правительством осуществлялись Съездами и Комитетом Съездов представителей акционерных земельных банков, постоянно действовавшим в промежутках между съездами (за 43 года было 13 съездов). Здесь обсуждались важнейшие вопросы ипотечного кредитования (о принципах оценки закладываемых недвижимых имуществ, о конверсии закладных листов, о расширении объемов городских ссуд, об условиях межбанковских перезалогов и прочее). Решения съездов представлялись правительству через Особенную канцелярию по кредитной части, и правительство не могло не учитывать их при определении своей линии в отношении ипотечных кредитных учреждений.

На каждый съезд требовалось особое разрешение правительства, которое обуславливалось требованиями не выходить из утвержденной правительством программы. Председатель Комитета назначался царем; вице-председатель — министром финансов; пять членов избирались съездом земельных банков. На Комитет были возложены издание материалов съездов, подготовка вопросов и материалов к следующим съездам, представление министру ходатайств съездов и общих вопросов, относящихся к учреждениям поземельного кредита. Состав Комитета менялся после каждого съезда. Огромную работу провел Комитет Съездов по созданию «Статистики долгосрочного кредита», не имевший аналогов в Европе.

Комитет Съездов, обобщая данные годовых отчетов земельных банков, публиковал их по основным направлениям отчетов. Сначала в «Статистических сборниках» по земельному кредиту в России, а затем в «Статистике долгосрочного кредита», издававшейся ежегодно: с 1892 г. по 1897 г. в 3-х выпусках, с 1908 г. по 1916 г. — в 2-х, а в 1917 г. вышел один выпуск. Всего в течение 25 лет (1892—1917) данные публиковались по каждому банку в погубернском, а иногда и поуездном масштабе, с подведением общих итогов на 1 января каждого года (сведения о находившихся в обращении закладных листах и сводные балансы акционерных земельных банков давались также на 1 июля каждого года). Естественно, что основное внимание при публикации было уделено акционерным земельным банкам (так, например, балансы Дворянского, Крестьянского и других банков помещались нерегулярно). Более подробно были представлены сведения и о выданных акционерными банками ссудах и платежах по ним. Кроме того, большое место занимала публикация сведений о ценах на акции и закладные листы акционерных земельных банков на Петербургской бирже. Ко многим выпускам приложены картограммы задолженности частного землевладения в Европейской Рос-

сии. Широта охвата операций поземельных банков, повторяемость и сравнимость сведений придают этим данным уникальный характер и делают их ценнейшим источником по истории пореформенной ипотеки.

Первоначально Съезды и Комитет Съездов были учреждены правительством в качестве центров, объединяющих все частные (государственных в 70-х гг. не было) ипотечные учреждения. Поэтому в первых четырех съездах участвовали представители не только акционерных земельных банков, но и Центрального банка поземельного кредита, Петербургского, Московского и Кронштадтского городских кредитных обществ. На 1-м съезде, кроме того, были представители Херсонского земельного банка, прибалтийских ипотечных учреждений, Одесского городского кредитного общества. В состав Комитета Съездов, наряду с представителями Нижегородско-Самарского, Московского и Виленского акционерных земельных банков, в 1876—1879 гг. входил и председатель правления Общества взаимного поземельного кредита.

С 1879 г. в состав Комитета стали выбираться исключительно представители акционерных банков. Съезды и Комитет Съездов превратились в органы, координирующие совместные действия акционерных земельных банков и их взаимоотношения с государством. Они были единственным представительным учреждением, выражающим интересы деятелей сферы ипотечного бизнеса в дореволюционной России.

Съезды представителей акционерных земельных банков являлись далекими предшественниками современной Ассоциации ипотечных банков, действующих сегодня после возрождения ипотеки в России.

### **Развитие операций акционерных земельных банков**

*Первый период (1874—1884).* До образования государственных земельных банков главными конкурентами акционерных земельных банков были ипотечные учреждения, основанные на принципе взаимности заемщиков. Во второй половине 60-х — первой половине 70-х гг. они развивались чрезвычайно быстрыми темпами. К 1877—1878 гг. Общество взаимного поземельного кредита выдало ссуды на огромную по тем временам сумму, почти 190 млн руб. Херсонский земельный банк выдал в Новороссии и Бессарабии ссуд на 47,9 млн руб. Однако деятельность Херсонского банка была ограничена одним регионом и в следующем пятилетии оставалась на прежнем уровне. Общество взаимного поземельного кредита уже с середины 70-х гг. испытывало серьезные финансовые трудности. Как уже говорилось, с целью привлечения иностранного капитала в ипотечный кредит Общество выпустило закладные листы в металлических рублях (120 млн руб.),



и они были реализованы за границей. Поскольку расчет с заграницей мог вестись лишь в металлических рублях, Общество вынуждено было требовать и от своих заемщиков платежи процентов роста и погашения звонкой монетой, что удорожало кредит. После падения в 1875 г. курса кредитного рубля Общество стало нести убытки по уплате металлических купонов. В то же время платежи заемщиков, вносимые по биржевому курсу, выросли до 9%. Следствием этого была потеря клиентов и сокращение объемов ссудных операций. Акционерные земельные банки, напротив, с самого начала своей деятельности, несмотря на очень сложную экономическую и политическую ситуацию второй половины 70-х — начала 80-х гг., успешно наращивали свои операции. Ипотека начала проявлять свою удивительную живучесть и «неприхотливость» к внешним обстоятельствам в новых экономических условиях.

Земельные операции указанных банков развивались в эти годы быстрее, чем их городские операции. С 1874 г. по 1884 г. объем их земельных ссуд увеличился в 3,4 раза (с 63,6 млн руб. до 217,6 млн руб.), а объем городских — только в 2,3 раза (с 28,6 млн руб. до 66,7 млн руб.). Таким образом, удельный вес городских ссуд в общей сумме их ссуд уменьшился с 31% в 1874 г. (28,6 млн руб. из 92,2 млн руб.) до 23% в 1884 г. (66,7 млн руб. из 284,3 млн руб.). Акционерные земельные банки в области городских ссуд намного уступали городским кредитным обществам, основанным еще в начале 60-х гг. К 1874 г. последние выдали городских ссуд на 162,3 млн руб., а к 1884 г. уже на 405,5 млн руб.

Со значительным развитием деятельности акционерных ипотечных банков, особенно в области поземельных ссуд, был связан рост их капиталов — акционерного и запасного. Первоначальный (уставной) акционерный капитал 10-ти земельных банков в общей сумме был определен в 13,5 млн руб. Уже в 1874 г. фактически собранный капитал составлял 12,9 млн руб., а в 1875 г. — 14,2 млн руб. В последующие годы акционерный капитал продолжал расти. Дополнительные выпуски акций в 1874—1883 гг. осуществляли банки: Харьковский (2 выпуска), Полтавский (2 выпуска), Петербургско-Тульский (5 выпусков), Московский (8 выпусков), Бессарабско-Таврический (2 выпуска), Киевский (4 выпуска), Виленский (5 выпусков). Не производили выпусков только Нижегородско-Самарский, Ярославско-Костромской и Донской банки. Акционерный капитал 10 банков за 1874—1884 гг. увеличился с 12,9 млн руб. до 28,5 млн руб., т.е. более чем в два раза. В то же время запасной капитал вырос с 141,8 тыс. руб. до 2,9 млн руб., то есть в 20 раз.

Рост акционерного капитала был связан с потребностями самих банков в развитии их операций (напомним, что сумма за-

кладных листов, выпущенных банком для выдачи ссуд, не должна была по закону превышать более чем в 10 раз сумму акционерного и запасного капиталов). Так, например, Петербургско-Тульский банк произвел 5 выпусков акций. В район действия банка входили две столичные губернии, и банку был обеспечен быстрый рост объема его ссуд. Не случайно Ярославско-Костромской банк не произвел ни одного дополнительного выпуска акций: на протяжении 70-х гг. сумма выданных им ссуд была меньше указанной десятикратной суммы акционерного и запасного капитала. В 1875 г. акционерный капитал этого банка составлял 750 тыс. руб., следовательно, он мог иметь в обращении закладных листов на 7,0 млн руб., а имел лишь на 3,5 млн руб. В 1879 г. сумма выпущенных Ярославско-Костромским банком закладных листов составляла лишь 40% десятикратного размера его капитала.

В отличие от Общества взаимного кредита и Центрального банка, переживавших большие трудности вследствие падения курса рубля, финансовое положение акционерных земельных банков было прочным.

В целом в первый период деятельности акционерных земельных банков (до учреждения Государственного Дворянского земельного банка) акционерный капитал 11 банков с 1874 г. по 1884 г. увеличился почти в 2 раза (с 12,9 до 28,5 млн руб.), а их ежегодная прибыль — более чем в 2 раза (с 2,9 до 6,4 млн руб.). Средний дивиденд, выплачивавшийся банками в 1873—1884 гг., составил от 9,7 до 12,1%. Исключение составляют лишь Ярославско-Костромской и Саратовско-Симбирский банки, убытки которых были столь велики, что «съели» весь запасной капитал и привели к прекращению выплаты дивидендов.

Самым крупным из акционерных земельных банков был Московский. Его складочный капитал за 10 лет увеличился более чем в 3 раза: с 2 до 6,5 млн руб., а запасной — более чем в 30 раз (с 17 до 550 тыс. руб.). По сумме выданных ссуд к концу этого периода Московский банк значительно опережал другие банки: на него приходилась четвертая часть их общего объема. Явное предпочтение Московский банк отдавал земельным (сельским) ссудам. Их объем за 10 лет вырос с 8,6 до 60,7 млн руб., т.е. в 7 раз. Городские ссуды увеличились с 3,7 до 6,7 млн руб. (менее, чем в 2 раза).

За Московским шел Харьковский земельный банк, чей акционерный капитал вырос с 3 до 4,5 млн руб., а запасной — с 16 до 392 тыс. руб. Сумма выданных земельных ссуд к концу этого периода равнялась 37,1 млн руб., а городских — 8,1 млн руб.

Группу лидеров замыкал Петербургско-Тульский банк. Его показатели в 1884 г. были следующие: акционерный капитал — 3,6 млн

Таблица 3

## Акционерные земельные банки в 1874 и 1884 гг. (в млн руб.)

Банки	На 1 января 1875 г.					На 1 января 1885 г.				
	Капиталы		Сумма выданных ссуд			Капиталы		Сумма выданных ссуд		
	акцио- нерный	запасной	земель- ных	город- ских	Всего	акцио- нерный	запасной	земель- ных	город- ских	Всего
Московский	2,0	0,017	8,6	3,8	12,4	6,5	0,5	60,8	6,8	67,6
Харьковский	3,0	0,047	23,0	3,6	26,6	4,5	0,4	37,1	8,1	45,2
Петербургско- Тулльский	1,2	0,012	5,0	6,5	11,5	3,6	0,3	11,7	23,4	35,1
Виленский	1,1	0,001	2,4	0,4	2,8	3,0	0,2	22,5	5,7	28,2
Киевский	0,7	0,006	4,9	0,9	5,8	2,8	0,3	24,9	4,6	29,5
Нижегородско- Самарский	1,0	0,010	2,7	1,4	4,1	2,4	0,3	19,7	3,9	23,6
Бессарабско- Таврический	1,5	0,019	5,7	8,7	14,4	2,2	0,2	15,7	6,9	22,6
Полтавский	1,0	0,023	7,3	2,5	9,8	4,5	0,5	18,2	4,7	22,9
Ярославско- Костромской	0,8	0,002	1,4	0,5	1,9	1,0	0,04	2,5	1,6	4,1
Донской	0,5	0,002	2,5	0,3	2,8	0,7	0,08	4,5	1,1	5,6
Итого по всем банкам	12,8	0,140	63,6	28,6	92,2	28,5	2,82	217,6	66,7	284,3

**Источники:** Статистика долгосрочного кредита в России. СПб., 1893; Статистический сборник сведений по земельному кредиту в России. Т. 1—3. СПб., 1887—1893.

руб., запасной — 276 тыс. руб., сумма земельных ссуд — 11,7 млн руб., городских — 23,4 млн руб. Городские ссуды, как видим, более чем вдвое превышали сельские, и их объем был максимальным по сравнению с объемами городских ссуд остальных акционерных земельных банков. Предпочтение, которое отдавал Петербургско-Тульский банк городскому ипотечному кредитованию, в значительной степени было связано с тем, что этот банк, единственный из всех акционерных, имел право выдавать ссуды под недвижимость в обеих столицах. Явными аутсайдерами среди банков в этот период были Ярославско-Костромской и Донской банки.

Таким образом, уже к началу 1880-х гг. акционерные земельные банки превратились в существенную составную часть кредитной системы России и заняли важное место в кредитовании частного землевладения. Конечно, не все шло гладко. В записке, приложенной к отчету правления Бессарабско-Таврического банка за 1884 г., говорится о тех объективных трудностях, которые испытывали акционерные земельные банки. «В отличие от Западной Европы, где имелись ипотечные книги и были более развиты правовые основы ипотечного кредита, в России условия для него были менее благоприятны. Акционерные банки нашли вместо ипотечных книг изношенные книги запретительных статей, по коим старшие нотариусы иногда не могли собрать и справок. Вместо твердых законов с преимущественным перед другими кредиторами правом земельных банков на всегдашнее взыскание своих долгов с заложенных имуществ, банки наткнулись на правило земельных уставов о двух торгах, когда имущество, на коем числится 100000 руб. долга, может пойти на двух торгах в суде за 100 руб. Вместо полной гарантии против злоупотреблений заемщиков с заложенными имуществами, банки иногда находили после торгов одну землю, так как дом был уже продан на слом или разнесен самим заемщиком, или же, если имущество и оставалось целым, то оказывалось обремененным фиктивными арендными контрактами, обесценивающими наполовину заложенное имущество, для уничтожения которых долгим порядком нашего судопроизводства бывало необходимо иногда несколько лет».

В одиннадцать акционерных земельных банках к середине 80-х гг. было заложено 12339 тыс. дес. — 12% частновладельческой земли (без Саратовско-Симбирского банка, вскоре ликвидированного, — 11784 тыс. дес.). Это составляло 54% от площади частновладельческих земель, заложенных во всех кредитных учреждениях (22850 тыс. дес., т.е. 23,7% всего частного землевладения). Акционерные банки занимали в это время преобладающее положение в системе ипотечного кредитования. Однако те условия, на которых акционерные земельные банки выдавали ссуды, вы-

звали недовольство среди значительной части дворянства, которая не могла забыть «щапящего кредита» дореформенной поры.

Представители консервативного дворянства в периодической печати и правительственных кругах заявляли о дороговизне и тяжести кредита из акционерных земельных банков для землевладельцев, о завышении оценок, о принудительных продажах банками просроченных имений и т.д. Дворянский публицист нарисовал трагическую картину гибели дворянства в борьбе с банками: «...Надежда на одоление врага, на сносный выход из беды уже почти исчезла. Не сочтешь уж выбывших из строя бойцов, обессиливших, сдающихся. Бегущих с поля еще больше. Банки съели всех этих людей: Ваалу капитализма, так старательно у нас внедренному, принесены многие жертвы». Конечно, многие трудности явно преувеличивались. Так, например, чрезмерное переобременение заемщиков акционерных земельных банков долгами, вследствие преувеличенных оценок земли, о чем писали в специальных журналах многие авторы, по-видимому, имело место, но это явление не приняло всеобщего характера. Если в Обществе взаимного поземельного кредита средняя оценка земли составляла 41,9 руб. за десятину, то в большинстве акционерных земельных банков она была намного ниже (от 10,6 руб. до 22,3 руб. за десятину). Однако нельзя сказать, что жалобы дворян не имели никаких оснований. Курс 5% закладных листов стоимостью 100 руб. в 70—80 гг. был ниже номинала (низшая цена 80 руб., а высшая 90 руб.), и, следовательно, действительное процентное отношение платежей к ссудам было выше формального. Низкая производительность многих, отсталых по организации и агротехническому уровню, помещичьих хозяйств и падение цен на сельскохозяйственные продукты, в связи с началом аграрного кризиса 80-х гг., вызывали затруднения с платежами по ипотечным займам.

*Второй период (1885—1900).* С учреждением Дворянского земельного банка в деятельности акционерных земельных банков начался новый этап. Их главным конкурентом на рынке недвижимости и ипотечных ценностей становилось крупное государственное учреждение, предоставлявшее дворянам-землевладельцам более льготные условия ипотечного кредитования. В ходе обсуждения проекта Дворянского банка затрагивался вопрос о том, смогут ли акционерные земельные банки, не располагая такими средствами, как государственное ипотечное учреждение, выдержать с ним конкуренцию. Вся дальнейшая история акционерных земельных банков показала, что они эту конкуренцию не только выдержали, но и оказались в этом соперничестве первыми.

В 90-е гг. очень быстро развивался городской кредит акционерных земельных банков. Если на 1 января 1893 г. городские

ссуды составляли 24% всей суммы ссуд, то на 1 января 1899 г. — 44%. Особенно выделялись в этом отношении Петербургско-Тульский и Московский банки. Причинами указанного явления были, во-первых, быстрый рост городов и, лишь во-вторых — конкуренция Дворянского банка в области земельных ссуд. Более быстрое развитие городского ипотечного кредита наблюдалось в это время в Германии, где его сумма превысила сумму земельных ссуд. В России, однако, абсолютные размеры городского ипотечного кредита еще намного уступали кредиту земельному (в 1899 г. соответственно 851 млн руб. и 1567 млн руб.).

Вследствие развития операций земельных банков их совокупный акционерный капитал за последующее десятилетие после открытия Дворянского банка (1885—1895) увеличился с 30,1 до 41,6 млн руб. (на 28,0%), запасной — с 3,6 до 14,2 млн руб. (в 2,9 раза). Валовая прибыль в 1895 г. составила 11,3 млн руб., чистая прибыль — 8,3 млн руб.

В первой половине 90-х гг. 5%-ные закладные листы акционерных земельных банков шли по высокому курсу. На Петербургской бирже они стоили в 1891—1893 гг. 94—102 руб. за 100 номинальных, в 1894—1895 гг. — 98—103 руб. Банки выплачивали высокие дивиденды. Курсы их акций (за исключением Ярославско-Костромского банка) постоянно держались значительно выше номинала в два — три раза (нарицательная цена одной акции Харьковского, Петербургско-Тульского и Полтавского банков составляла 200 руб., а остальных — 250 руб.).

К началу 1895 г. в акционерных земельных банках было заложено 16495 тыс. дес. земли — 38% от общей площади частновладельческих земель, заложенных в различных ипотечных банках (43471 тыс. дес.). Акционерные банки, несмотря на перезалог имений в Дворянский банк, сохранили лидерство, заметно опережая последний по площади заложенной земли (в 1895 г. в Дворянском банке было заложено 10415 тыс. дес., т.е. 24%).

Правительство рассматривало акционерные земельные банки как организации, родственные по своим задачам Дворянскому банку, и стремилось перенести на них мероприятия по удешевлению ссуд, которые проводились в первой половине 90-х гг. в Дворянском банке: снижение платежей заемщиков в 1894 г. с 4,5% до 4,0% и последовавшая за этим конверсия 5%-ных закладных листов в 4,5%-ные. Причем снижение платежей заемщиков производилось намного раньше снижения платежей самого банка. Но в акционерных земельных банках это не могло быть сделано с такой же легкостью. Снижение платежей заемщиков было возможно лишь в случае снижения финансовых обязательств самих акционерных банков. В 1891 г. была произведена конверсия 6%-ных закладных листов акционерных земельных

банков в 5%-ные, что позволило снизить оплачиваемый заемщиками процент роста с 6% до 5%. (Но все равно это было больше, чем в Дворянском банке, где процент был равен 4,5%.) Новые листы было разрешено выпускать без обозначения срока погашения, что облегчало условия обращения листов, повышало их цену и таким путем содействовало удешевлению ссуд.

В 1894 г. акционерные земельные банки под давлением правительства были вынуждены принять решение о снижении в течение 1894—1899 гг. платежей заемщиков в пользу банков (на составление запасного капитала, в дивиденд акционерам и на расходы по управлению) с 1% до 0,5%.

Снижение платежей заемщиков в определенном отношении пошло на пользу самим банкам. В сочетании со сравнительно высоким курсом закладных листов в 90-е гг. оно удешевляло ссуды акционерных земельных банков и увеличивало спрос на них. Правления Бессарабско-Таврического и Полтавского банков одну из важнейших причин резкого увеличения в 1897 г. суммы выданных ссуд видели в «дешевизне долгосрочного кредита, предоставляемого банками заемщикам». П.П.Мигулин писал, что понижение ежегодного платежа заемщиков в пользу акционерных земельных банков «нельзя и назвать потерей» в условиях конкуренции с Дворянским банком. Тем не менее в виде компенсации правительство предоставило акционерным земельным банкам (как и всем ипотечным учреждениям) право погашать закладные листы не посредством тиражей, а путем покупки на бирже, что оказалось для банков выгодным приобретением.

Конверсии закладных листов земельных банков породили сложности с их размещением. Так же, как и при конверсии государственных и гарантированных займов, понижение процента, платимого по закладным листам, привело к тому, что некоторые владельцы этих бумаг вместо обмена их на новые листы предпочли взять деньги. В печати конверсию закладных листов акционерных банков в начале 90-х гг. называли «своего рода крупной неудачей», так как из 200 млн руб. конверсии листы на сумму примерно 21 млн руб. были предъявлены к выкупу за деньги. Однако благоприятная денежная конъюнктура и помощь правительства, которое обязало сберегательные и эмеритальные кассы вкладывать в закладные листы свободные средства, способствовали тому, что листы были размещены и их курс до конца 90-х гг. держался на сравнительно высоком уровне.

Во второй половине 1890-х гг. правительство вновь выдвинуло на повестку дня «дворянский вопрос» в целях экономического и политического «возрождения дворянства». Льготы заемщикам Дворянского банка рассматривались как одна из важнейших мер по укреплению положения дворянского сословия. В соответствии

с этим в 1897—1898 г. процент роста по ссудам Дворянского банка был еще раз уменьшен (с 4,5 до 3,5%), а его закладные листы конвертированы (из 4,5%-ных в 3,5%-ные).

Еще в апреле 1895 г. министр финансов циркулярно предложил акционерным земельным банкам прекратить выпуск 5%-ных закладных листов и выдавать ссуды только 4,5%-ными листами. В феврале—марте 1898 г. на специальном совещании представителей кредитной канцелярии, Государственного Дворянского банка, акционерных земельных и Херсонского земского банков он опять потребовал обсуждения вопроса о конверсии закладных листов и частных земельных банков. Однако запросов о разрешении выпуска 4,5%-ных листов от банков поступило очень мало.

Теперь же правительство категорически требовало снизить платежи заемщиков: формально в интересах заемщиков, а фактически для того, чтобы уменьшить слишком большое превосходство в прибыльности находившихся еще в обращении 5%-ных листов частных земельных банков над конвертированными листами Дворянского банка. Представители банков (кроме Херсонского, уклонившегося от каких-либо обязательств) вынуждены были принять условия правительства. Был одобрен также и текст договора с Государственным банком о его проведении. К участию привлекались и частные коммерческие банки.

Правила конверсии были окончательно утверждены министром финансов 18 марта 1898 г. Однако и после конверсии акционерные земельные банки платили владельцам своих ипотечных облигаций больше, чем Дворянский банк (4,5% против 3,5%).

Итак, к концу XIX в. акционерные земельные банки, несмотря на возникновение государственных ипотечных банков, оставались главным звеном системы ипотечного кредитования в России. К 1 января 1900 г. акционерными земельными банками было выдано земельных ссуд на сумму 479,3 млн руб. и 379,1 млн руб. на ссуды под залог городской недвижимости. Всего до конца XIX в. было выдано долгосрочных ссуд на 858,4 млн руб., а кроме того краткосрочных — на 22 млн руб. По объему всех своих операций акционерные земельные банки опережали Дворянский банк (который к концу XIX в. выдал дворянам ссуд на 600 млн руб.). Но надо заметить, что рост операций в это время у них шел преимущественно за счет городских ссуд. С 1885 г. объем выданных акционерными земельными банками ссуд увеличился на 533,8 млн руб., из них на городские ссуды приходилось 292,3 млн руб. (54%).

В городском ипотечном кредите акционерные земельные банки составляли серьезную конкуренцию городским кредитным обществам. Из общей суммы капитального долга по городским ссудам (755 млн руб.) в 1898 г. на городские кредитные общества



приходилось 65,9% (497,9 млн руб.), а на акционерные земельные банки — 32% (241,9 млн руб.).

Важным показателем успешной деятельности для самих банков являлась постоянно растущая прибыль. Главным источником прибыли являлись платежи заемщиков долгосрочных ссуд в фонд запасного капитала и в дивиденд акционерам. На эту статью приходилось почти половина валовой прибыли. За ней шли доходы от процентных бумаг и пеня. После отчислений из валовой прибыли (из них 80% «уходило» на расходы по управлению) чистая прибыль делилась между учредителями, членами правления, оценочной комиссии и акционерами, в дивиденд которым отчислялось около 80%. Ежегодно нарастающие отчисления производились и в запасной капитал.

*Третий период (1900—1905).* На деятельность ипотечных банков в начале XX в., кроме политики правительства, большое влияние оказал экономический кризис, вследствие которого положение денежного рынка было в то время весьма угнетенным (в том числе и падение курса ипотечных облигаций), образовался застой в торговле, возник домовладельческий кризис в больших городах. С этими негативными явлениями совпали неурожаи в южных губерниях страны в течение ряда лет.

В результате за 1900—1903 гг. сумма ипотечных бумаг в обращении увеличилась на 769 млн руб. (на 32,9%), в том числе частных ипотечных — на 373 млн руб. (на 20,9%) (государственных — на 396 млн руб. — 71,4%). Однако курс ипотечных облигаций акционерных земельных банков был относительно низким — 95—94 руб. при номинале 100 руб. Добиться его повышения правительству не удалось. Курсы акций акционерных земельных банков, кроме Харьковского, были не ниже номинала, но все же их падение было заметным. Цена на акции была на 100—150 руб. меньше, чем в 90-е гг.

Падение курса закладных листов акционерных банков, финансовые трудности некоторых из них и выплывшие наружу злоупотребления их правлений стали причинами усиленного внимания правительства к акционерным ипотечным банкам.

Из всех мер правительства, предпринятых по отношению к акционерным земельным банкам в годы кризиса, в первую очередь надо назвать прямое ограничение законом от 29 апреля 1902 г. кредитования городских ссуд. Это обосновывалось тем, что главной задачей названных банков было кредитование землевладения, а «чрезмерное» развитие городских ссуд признавалось «неправомерным».

За 1902—1904 гг. задолженность заемщиков этих банков по земельным ссудам увеличилась на 89,4 млн руб., а по городским

сократилась на 19,9 млн руб. Половина сокращения (9,8 млн руб.) приходилось на два столичных банка, Московский и Петербургско-Тульский, в которых городские ссуды ранее достигли наибольшего удельного веса.

Однако, несмотря на затруднения с низким курсом закладных листов, положение дел по основным операциям акционерных земельных банков отнюдь не являлось катастрофическим. Их ссуды были обеспечены недвижимым имуществом, а не бумагами или товарами, носили долгосрочный характер, и поэтому колебания денежной и торговой конъюнктуры, в целом, не ставило под угрозу их устойчивость.

Кроме того, наряду с факторами, ухудшавшими положение названных банков, были обстоятельства и благоприятные для них. Во-первых, повышение цен на хлеб приостановило снижение земельных цен. Во-вторых, сыграли свою роль ограничения, введенные правительством в деятельность государственных ипотечных учреждений (эти ограничения сближали условия кредита в частных банках и в Дворянском земельном банке, лишая заемщиков последнего ряда льгот).

Но несмотря на ограничения и определенное замедление темпов ссудных операций Дворянского банка, его роль в ипотечном кредитовании частного землевладения все же возросла, а роль акционерных земельных банков немного упала. К началу 1905 г. десятью акционерными земельными банками было выдано ссуд на 613,6 млн руб. (29,5% от общего объема ссуд, выданных всеми ипотечными учреждениями) под залог 20768 тыс. дес. земли (37,7% от площади частных земель, заложенных в банках), оцененной в 1102 млн руб. Дворянский банк к этому же времени выдал ссуд на 717,4 млн руб. (34,6% от общего объема ссуд) под залог 16670 тыс. дес. земли (30,1% от площади заложенных земель), оцененной в 1242 млн руб.

Акционерный капитал частных банков в 1899—1904 гг. вырос с 54,1 до 71,2 млн руб., то есть на 31,6%. Запасной капитал за те же годы увеличился лишь на 22,6%. Заметим, что в противоположность 1890-м гг. в 1899—1904 гг. акционерный капитал рос быстрее запасного.

Большая часть капиталов акционерных земельных банков, согласно закону, была помещена в государственные или гарантированные твердопроцентные бумаги. Биржевая цена этих бумаг в связи с кризисом также упала. Министерство финансов требовало от акционерных земельных банков отчислений на покрытие разницы между номинальной и биржевой ценой обеспечивавших капиталы бумаг. Однако это отчисление лишь укрепило резервы банков. Дело в том, что они не производили никаких операций с бумагами обеспечения, следовательно, были заинтересованы не в

их цене, а в их доходности. Последняя, будучи фиксированной, не могла понижаться, несмотря на упомянутые отчисления. В годы кризиса прибыль названных банков от владения ценными бумагами даже несколько повысилась: она составляла в 1900 г. 3,9 млн руб., в 1901 г. — 4,1 млн руб., в 1902 г. — 4,2 млн руб., в 1903 г. — 4,3 млн руб.

Не понесли банки заметных убытков и от своих главных операций — ипотечных. Их совокупная прибыль от этих операций в годы кризиса держалась, примерно, на одном уровне: в 1900 г. — 9,8 млн руб., в 1901 г. — 10,1 млн руб., в 1902 г. — 10,3 млн руб., в 1903 г. — 10,0 млн руб.

Напряжение на денежном рынке в 1900—1904 гг. затрудняло размещение дивидендных бумаг (акций). Тем не менее десять акционерных земельных банков осуществили за 1900—1904 гг. 19 новых выпусков акций на общую сумму 10,6 млн руб. (в 1900 г. — 7, в 1902 г. — 7, в 1903 г. — 3, в 1904 г. — 2 выпуска).

Итак, падение курса закладных листов, снижавшее выгодность ссуд для заемщиков, в какой-то мере перекрывалось тем, что с началом экономического кризиса потребность в кредите не уменьшилась, а возросла. Банки вынуждены были сокращать выдачу ссуд лишь вследствие настоятельных требований министерства и законодательного ограничения их городских операций. Хотя кризис причинил некоторый ущерб акционерным земельным банкам, все же состояние дел большинства из них было достаточно стабильным. Лишь некоторые из них (Харьковский, Московский, Ярославско-Костромской банки) оказались на грани краха, вследствие банкротства коммерческих банков, с которыми они были связаны.

*Четвертый период (1905—1907 гг.).* Под влиянием революционных событий биржа и банки были охвачены паникой, спрос на ценные бумаги сократился. Это вызвало сильное понижение курса как дивидендных, так и твердопроцентных бумаг. Даже по сравнению с 1903—1904 гг., трудными в финансовом отношении, курс акций акционерных земельных банков на Петербургской бирже снизился на 100—150 руб.

Чрезвычайно сильным было падение биржевой цены закладных листов названных банков. Курс закладных листов на Петербургской бирже несомненно отражал снижение их цены по всей стране. Курс в 66—69 руб. и т.д. означал, что при реализации закладных листов заемщик терял более 30 руб. на каждой сотне. Брать ссуду становилось просто невыгодно.

«Выдача ссуд стала невозможной...» — констатировало правление Полтавского земельного банка в отчете за 1905 г.: часть клиентов совсем отказалась от получения ссуд при таком курсе закладных листов, а большая часть отложила осуществление их

злого до более благоприятного положения денежного рынка. Часть старых заемщиков, «по случайности не потерпевшая экономического потрясения», пользуясь низким курсом закладных листов, смогла произвести досрочное погашение долгов. В то же время многие заемщики не смогли внести срочные платежи, а правление банка, в связи с железнодорожной, почтово-телеграфной и другими забастовками, не смогло принять меры к взысканию платежей и проведению торгов имущества безнадежных должников. Правление указывало также на почти полное прекращение сделок по купле-продаже недвижимости, всегда вызывавших спрос на ипотечные ссуды. Те же причины сокращения ссудных операций указаны в отчетах правлений Бессарабско-Таврического, Московского, Донского, Харьковского и других банков.

Фактором сокращения операций земельных банков в области земельных ссуд, несомненно, было и сильное аграрное движение, вызвавшее падение земельных цен. По данным статистики, в годы революции наблюдался застой в операциях по земельным ссудам у большинства банков. Полностью прекратился рост суммы этих ссуд у банков, действовавших в районах сильного аграрного движения (Харьковский, Полтавский, Бессарабско-Таврический, Нижегородско-Самарский банки). Донской банк увеличил сумму ссуд, но лишь потому, что первым из акционерных земельных банков получил право действовать в Прибалтике. В других районах он ссуд почти не выдавал. В целом по десяти акционерным земельным банкам темпы роста поземельных операций увеличиваются лишь с 1908 г.

Кроме общих причин, вызвавших сокращение операций по долгосрочному кредиту, здесь еще сказывалось и действие закона 29 апреля 1902 г., который ставил возможности роста городских операций частных ипотечных банков в зависимость от развития поземельного кредитования.

Несмотря на сокращение операций акционерных ипотечных банков в 1905—1907 гг., их валовая прибыль продолжала, хотя и медленно, возрастать и в 1907 г. на 2,8 млн руб. превысила уровень 1904 г. Однако в составе валовой прибыли произошли характерные изменения. Прибыль по долгосрочным ссудам не увеличилась, а даже сократилась. В составе их прибыли по долгосрочным ссудам существенно повысилась доля пени, уплачиваемой заемщиками за просрочку платежей, наоборот, поступления от внесения платежей в срок несколько сократились: с 6,9 млн руб. в 1904 г. до 6,7 млн руб. в 1906 г. и 6,3 млн руб. в 1907 г.

В противоположность этому, прибыль, полученная на собственные средства банков, существенно увеличилась. Особенно значительно увеличилась прибыль по принадлежавшим банкам

процентным бумагам. В 1906 г. она более чем на 2 млн руб. превышала уровень 1904 г., что и составило основу общего увеличения валовой прибыли в 1905—1907 гг. Банки владели, как уж говорилось, почти исключительно государственными или гарантированными процентными бумагами. Это было, как видим, выгодным делом для ипотечных банков, несмотря на то, что закон 23 декабря 1904 г. обязал все кредитные и страховые учреждения отчислять определенные суммы на покрытие курсовой разницы в их цене.

Обязанность помещать большую часть капиталов в государственные бумаги превращала акционерные ипотечные банки в кредиторов государства. Но это принудительное кредитование было выгодно для банков. Несмотря на трудности с государственными финансами, правительство уплачивало им миллионные проценты. Именно это не дало упасть валовой прибыли акционерных земельных банков в 1905—1907 гг.

Увеличение валовой прибыли создало возможность непрерывного увеличения чистой прибыли. В 1907 г. она превышала уровень 1904 г. на 1,7 млн руб., или на 15%. В 1908 г. чистая прибыль несколько снижается, в связи с возросшими расходами на управление, но в 1909 г. уменьшение отчислений на покрытие убытков дало возможность банкам вновь увеличить чистую прибыль.

Увеличение чистой прибыли повышало доходы руководителей акционерных земельных банков. Отчисления в пользу членов правлений составили в 1904 г. 518 тыс. руб., а в 1907 г. — 581 тыс. руб. Отчисления в дивиденд по десяти банкам также из года в год возрастали. Поскольку размеры акционерных капиталов в 1905—1908 гг. в общем оставались на том же уровне, размеры дивидендов повышались. Колебания курсов акций изменяли отношение дивиденда к размерам акционерного капитала, выраженного по биржевой цене акций, но для тех, кто не собирался продавать акции, это не имело реального значения. Покупка же акций в условиях дальнейшего роста размеров дивидендов была выгодным делом.

Итак, несмотря на напряженное состояние денежного рынка и трудности проведения операций по долгосрочному кредитованию, акционерные земельные банки оставались прибыльными предприятиями даже в условиях социальной нестабильности 1905—1907 гг.

*Пятый период (1908—1914 гг.).* Экономический подъем 1909—1913 г. — развитие промышленности, торговли и сельского хозяйства, рост городов — благотворно повлиял на развитие кредита. Не осталась в стороне от общего процесса и ипотека. Главными факторами развития ипотечного кредита в этот период стали: 1) рост потребности в нем (вызванный интенсификацией сель-

ского хозяйства); 2) расширение возможностей его получения (обусловленное улучшением финансовой конъюнктуры); 3) повышение кредитоспособности владельцев недвижимости, особенно землевладельцев (вследствие повышения цен на хлеб); 4) повышение спроса на землю (усиливавшее мобилизацию земельной собственности). Все эти тенденции были замечены современными экономистами и экономическими обозревателями влиятельных в сфере бизнеса периодических изданий. Один из известных экономистов того времени отмечал, что «усиление емкости денежного рынка, повышение курса капитальных бумаг, рост цен на землю и строительная горячка во многих городах благоприятно отразилась на деятельности учреждений долгосрочного кредита». В унисон ему было выступление обозревателя «Вестника финансов»: «Прекрасные урожаи последних двух лет (1909—1910 гг.) при сравнительно высокой цене на зерно и повсеместно наблюдающееся стремление к интенсификации сельского хозяйства и сельскохозяйственной производительности оказали свое влияние на рост ссудной операции...». Через год тот же автор писал: «...Наблюдающаяся сейчас интенсификация сельского хозяйства в смысле повышения уровня сельскохозяйственной техники и перехода к новым, более рациональным системам обработки почвы сопровождается дополнительными затратами капитала в сельскохозяйственных предприятиях, что в большинстве случаев вызывает возрастание ипотечной задолженности, то есть новые требования на ссуды; и это тем более, ибо цены на землю неуклонно повышаются». На «быстрое и успешное переустройство нашего землевладения» как на одну из важных причин «быстрого и успешного» развития деятельности ипотечных банков указывал и министр финансов. Сумма ссуд под залог земли, выданных за 1909—1913 гг. всеми ипотечными учреждениями, увеличилась с 2580,5 млн руб. до 3696,8 млн руб., то есть на 43,3%. Сумма ссуд под залог городской недвижимости выросла с 1203,2 млн руб. до 1755,7 млн руб., то есть на 45,9%. Крупную роль в ипотеке продолжали играть акционерные земельные банки. Их земельные ссуды увеличились в сумме с 707,4 млн руб. до 958,8 млн руб. (на 35,5%), городские ссуды с 305,1 млн руб. до 392,9 млн руб. (на 28,8%), — всего до 1351,7 млн руб. К январю 1914 г. в акционерных земельных банках было заложено 59304 земельных имущества, общей площадью 24,4 млн дес., оцененных в 5,2 млрд руб.

Темпы роста поземельных ссуд в акционерных земельных банках были намного выше, чем в Дворянском земельном банке. За 5 лет задолженность землевладельцев акционерным земельным банкам увеличилась на 241,9 млн руб., или на 36,8%, а Дворянскому банку — на 148,3 млн руб., или на 22%. При этом рост суммы земельных ссуд сочетался в Дворянском банке с уменьше-

нием площади заложенной земли (на 1 января 1909 г. — 14,7 млн дес., на 1 января 1914 г. — 13,9 млн дес.), в то время как у акционерных земельных банков увеличилась и площадь принятой в залог земли (на 1 января 1909 г. — 22,7 млн дес., на 1 января 1914 г. — 24,4 млн дес.). Это объясняется преобладанием в Дворянском банке перезалогов, а также переходом заложенных в этом банке имений в Крестьянский банк.

В результате за 1909—1913 гг. разрыв между акционерными земельными банками, взятыми в целом, и Дворянским банком увеличился. На 1 января 1909 г. площадь земли, заложенной в акционерных банках, превышала площадь земли, заложенной в Дворянском банке, на 8,0 млн дес., а к 1 января 1914 г. уже на 10,5 млн дес. (в акционерных земельных банках — 24,4 млн дес., в Дворянском банке — 13,9 млн дес.). По сумме задолженности землевладельцев, за вычетом долга, переведенного на Крестьянский банк, акционерные земельные банки уже в 1908 г. обогнали Дворянский банк. К 1 января 1909 г. превышение составило 31,5 млн руб. (задолженность акционерным земельным банкам — 657,6 млн руб., Дворянскому банку — 626,1 млн руб.). Через пять лет задолженность землевладельцев акционерным банкам (899,4 млн руб.) превышала их задолженность Дворянскому банку (774,4 млн руб.) уже на 125,1 млн руб.

Заметим, что у акционерных земельных банков, в отличие от Дворянского, одновременно росли и сумма выданных ссуд, и площадь принятой в залог земли. Причина этого явления заключалась в том, что акционерные земельные банки, в отличие от Дворянского, мало практиковали перезалоги. В результате этого возникло резкое преобладание первоначальных ссуд над дополнительными. Нижегородско-Самарский банк за 1909—1912 гг. выдал земельных ссуд на сумму 35,0 млн руб., из них только 5,3 млн руб. (15,1%) составили дополнительные ссуды. Московский банк за 3 года — 1909—1911 гг. — выдал 1061 земельную ссуду на сумму 31,8 млн руб., из них только 270 ссуд (25,4%) на 4,7 млн руб. (14,8%) являлись дополнительными. В Харьковском банке за 1909—1912 гг. первоначальные ссуды составили 40,6 млн руб., а дополнительные — лишь 6,3 млн руб.

Результатом успешной деятельности акционерных земельных банков был постоянный рост их прибылей. Они особенно выросли в 1909—1913 гг. Если за 1900—1909 гг. валовая прибыль десяти банков сократилась на 1 млн руб., а за 1905—1908 гг. увеличилась на 1,6 млн руб., то в 1913 г., по сравнению с 1908 г., увеличение составило 4 млн руб.

В 1909 г. на долю акционерных земельных банков приходилось 964 млн руб. — 43% от суммы всех частных ипотечных бумаг (или 25,4% от суммы всех ипотечных ценностей). Эти банки в

совокупности занимали первое место среди различных типов ипотечных учреждений. К началу 1914 г. сумма находившихся в обращении ипотечных облигаций акционерных земельных банков увеличилась до 1,294 млн руб., что составило 40,7% всех частных ипотечных бумаг (или 24,4% от суммы всех ипотечных ценностей). Акционерные земельные банки сохранили за собой роль лидера на рынке ипотечных ценностей.

В связи с этим своеобразно складывались финансовые отношения акционерных земельных банков и правительства. Акционерные земельные банки в числе других негосударственных ипотечных учреждений выступали конкурентами государства на внутреннем рынке твердопроцентных бумаг, причем эта конкуренция усиливалась. Если в четырехлетие 1901—1904 гг. выпуск частных ипотечных бумаг составил, по номинальной стоимости, 46,7% по отношению к выпуску облигаций внутренних государственных и гарантированных займов, в 1905—1908 гг. — всего лишь 2,2%, то в четырехлетие 1909—1912 гг. — 79,8%. Из общей суммы прироста всех частных ипотечных бумаг в 699 млн руб. на акционерные земельные банки приходилось 258 млн руб. (то есть 37% всего прироста). В 1912 г. отмечалось угнетенное состояние финансового рынка. Это было одним из проявлений международного денежного кризиса, нараставшего в 1913 г. и в первой половине 1914 г. Курс большинства ценных бумаг на русских биржах был неустойчив.

С другой стороны, финансовые отношения акционерных земельных банков с государством характеризовались в гораздо большей степени не конкуренцией, а тесным взаимодействием. Одним из проявлений этого была связь этих банков с Государственным банком, в первую очередь по линии текущих счетов. Несмотря на развитие связей земельных банков с коммерческими банками, их счета в Государственном банке не сокращались, а имели тенденцию к увеличению, что проявилось в росте поступлений в течение года, несмотря на сокращение суммы остатков в конце года. Особенно увеличилось указанные поступления земельных банков Полтавского (с 2591 тыс. руб. в 1909 г. до 3439 тыс. руб. в 1912 г.), Нижегородско-Самарского (с 1618 тыс. руб. до 2758 тыс. руб.) и Бессарабско-Таврического (с 3169 тыс. руб. до 4097 тыс. руб.).

Сумма государственных и гарантированных ценных бумаг, в которые акционерные земельные банки должны были помещать большую часть своих капиталов и которые должны были храниться в Государственном банке, за 1908—1913 гг. увеличилась (вместе с процентами) с 70,5 млн руб. до 118,1 млн руб., то есть на 67,5%.

В составе портфеля государственных ценных бумаг, принадлежавших акционерным земельным банкам, были ипотечные об-



лигации государственных земельных банков, акции железных дорог, государственные займы и рента. Как правило преобладали ипотечные облигации.

По официальным данным, доля «частных ипотечных учреждений» в общей сумме государственных процентных бумаг, принадлежавших всем финансово-кредитным учреждениям на 1 января 1912 г., составляла по процентным бумагам, выпущенным в рублях, равных  $\frac{1}{15}$  империала, — 25,2%, в иностранной валюте 31,7% (доля коммерческих банков составляла соответственно 23,2% и 64,8%).

Своеобразное противоречие заключалось в том, что каждое очередное расширение операций акционерных земельных банков означало выпуск их закладных листов, которые на фондовом рынке конкурировали с государственными твердопроцентными бумагами. Но в то же время, поскольку указанное расширение было связано с увеличением капиталов, оно влекло за собой новую покупку акционерными земельными банками государственных бумаг, то есть расширение их кредита государству.

Обладание государственными процентными бумагами было выгодно самим акционерным земельным банкам. Статья баланса указанных банков, озаглавленная «Проценты по процентным бумагам, прибыли при продаже и комиссии», составляла в 1909—1914 гг. примерно одну треть их валовой прибыли.

Определенная часть ценных бумаг самих акционерных земельных банков, в свою очередь, находилась в государственных кредитных учреждениях, так как они были предметом залога при государственных подрядах, поставках, ссудах из Государственного банка и т.п. Кроме того, некоторое количество закладных листов банков было приобретено сберегательными кассами в годы кризиса по распоряжению правительства (на 38,2 млн руб. на 1 января 1913 г.). Однако, в годы столыпинской реформы более половины этих листов сберегательными кассами было продано в связи с крупной покупкой ипотечных бумаг государственных ипотечных банков (сумма этих бумаг у сберегательных касс увеличилась за 1903—1913 гг. с 389 до 714 млн руб.).

Положение отдельных акционерных земельных банков к началу 1914 г. было следующим.

**Бессарабско-Таврический банк.** Акционерный капитал банка в начале 1914 г. составлял 8,6 млн руб. Из этого капитала 3 млн руб. приходилось на иностранный (немецкий, австрийский, английский, голландский). Запасной капитал достиг 4,97 млн руб. Стоимость выпущенных в обращение закладных листов к январю 1914 г. составила 130,8 млн руб.

По объему выданных ссуд банк занимал третье место среди акционерных земельных банков. На 1 января 1914 г. им выдано

ссуд на 102,3 млн руб. под залог 1185 млн дес. земли (оцененной в 170,5 млн руб.), а также городских ссуд на 66,7 млн руб. под залог 3,2 тыс. городских имуществ, оцененных в 84,1 млн руб. Валовая прибыль в 1914 г. равнялась 2,4 млн руб., чистая — 1,6 млн руб. Дивиденд по акциям составлял 16,4% (1912 г.), номинальная цена акции — 250 руб. (1914 г.), средняя биржевая — 640 руб.

**Киевский земельный банк.** Акционерный капитал банка вырос до 7,5 млн руб. в 1914 г., запасной — до 3 млн руб. Стоимость выпущенных в обращение закладных листов на 1 января 1914 г. равнялась 108,5 млн руб. По размерам выданных ссуд банк занимал девятое место среди акционерных земельных банков. В залоге у банка на 1 января 1914 г. находилось 1313 тыс. дес. земли, оцененной в 20 млн руб., под которую было выдано 86,44 млн руб., и 1,2 тыс. городских имуществ, оцененных в 52,2 млн руб., под которые было выдано 29,4 млн руб. ссуд. Валовая прибыль банка в 1914 г. составляла 1,8 млн руб., а чистая — 1,3 млн руб. Дивиденд по акциям (номиналом 250 руб.) в 1914 г. равнялся 16%. Средняя биржевая цена акций достигала 625 руб.

**Полтавский земельный банк.** Акционерный капитал банка к 1 января 1914 г. составлял 7,6 млн руб. Стоимость выпущенных в обращение закладных листов равнялась 150,7 млн руб. По объему выданных ссуд к 1914 г. он был седьмым среди земельных банков. В залоге у банка находилось 1353,5 тыс. дес. земли, с общей оценкой в 177,3 млн руб., под которые было выдано 106 млн руб. ссуд, и 4,4 тыс. городских имуществ, с оценкой в 92,8 млн руб., под которые было выдано 48,1 млн руб. Валовая прибыль банка в 1914 г. составляла 2,8 млн руб., а чистая — 1,6 млн руб. Дивиденды по акциям (номиналом в 200 руб.) равнялись 18%. Средняя рыночная цена акции достигала 565 руб.

**Нижегородско-Самарский банк.** Акционерный капитал банка в 1914 г. составлял 8,2 млн руб. Стоимость выпущенных в обращение закладных листов равнялась 115,2 млн руб. По объему выданных долгосрочных ссуд банк занимал четвертое место среди акционерных земельных банков. В залоге у него к 1 января 1914 г. находилось 5,05 млн дес. земли (первое место среди акционерных банков), оцененной в 167,2 млн руб., под которую были выданы ссуды на сумму 80,1 млн руб., а также 3,9 тыс. городских имуществ, оцененных в 86,3 млн руб., под которые были выданы ссуды на сумму 44,9 млн руб. Валовая прибыль банка в 1914 г. равнялась 2,4 млн руб., а чистая — 1,6 млн руб. Дивиденды по акциям этого банка в 1912 г. составляли 19,2%. Средняя биржевая цена акции в 1914 г. достигала 640 руб.

**Донской земельный банк.** Акционерный капитал банка равнялся к 1914 г. 10 млн руб. Стоимость выпущенных в обращение закладных листов достигла 158,3 млн руб. По объему выданных

ссуд банк занимал второе место среди акционерных земельных банков. В залоге у банка к 1 января 1914 г. находилось 1,95 млн дес. земли, оцененной в 210,6 млн руб., под которые было выдано 120,1 млн руб., а также 4,5 тыс. городских имуществ, оцененных в 100 млн руб., под которые было выдано 59 млн руб. Валовая прибыль банка в 1914 г. равнялась 3,0 млн руб., а чистая — 2 млн руб. Дивиденды по акциям (номиналом 250 руб.) составляли в 1912 г. 8%. Средняя биржевая цена акции в 1914 г. составляла 576 руб.

**Московский земельный банк.** Акционерный капитал банка к 1 января 1914 г. составлял 12,5 млн руб., стоимость выпущенных в обращение закладных листов к этому времени равнялась 169,6 млн руб. По объему долгосрочных ссуд банк занимал первое место среди акционерных земельных банков. В залоге у банка на 1 января 1914 г. находилось 2,5 млн дес. земли, оцененных в 215,6 млн руб., под которые было выдано ссуд банк на 119,3 млн руб. Кроме того, под залог 24 тыс. городских имуществ, с оценкой в 131,8 млн руб., было выдано 72,1 млн руб. Валовая прибыль банка в 1914 г. составляла 3,9 млн руб., а чистая — 2,6 млн руб. Акции номиналом в 250 руб. давали дивиденд 18% (1912 г.). Средняя рыночная цена акции в 1914 г. равнялась 785 руб.

**Ярославско-Костромской банк.** Акционерный капитал банка в 1914 г. равнялся 4,2 млн руб. Стоимость выпущенных в обращение закладных к этому времени достигла 57,7 млн руб. По объему выданных ссуд банк занимал последнее место среди акционерных земельных банков. На 1 января 1914 г. в нем было заложено 2,9 млн дес. земли, с оценкой в 74,9 млн руб., под которые было выдано 40,4 млн руб., и 2,2 тыс. городских имуществ, оцененных в 34,9 млн руб., сумма ссуд под которые составила 20,3 млн руб. Валовая прибыль банка в 1914 г. равнялась 1,2 млн руб., а чистая — 768,6 тыс. руб. Дивиденд составлял 16%. Средняя биржевая цена акции достигала 576 руб.

**Харьковский земельный банк.** Акционерный капитал банка составлял в 1914 г. 13 млн руб. Запасной капитал к этому времени достиг 2,6 млн руб. К 1 января 1914 г. банк выпустил в обращение закладных листов на сумму 152,7 млн руб. и выдал долгосрочных ссуд под залог земли (1,407 тыс. дес.) на сумму 109,6 млн руб. (оценка 200,5 млн руб.). По объему выданных долгосрочных ссуд банк занимал шестое место. Ссуды под залог городских недвижимых имуществ составляли 50 млн руб. Валовая прибыль банка в 1913 г. равнялась 2,8 млн руб., а в 1914 г. — 3,1 млн руб., чистая прибыль — соответственно 2,3 и 2,5 млн руб. Краткосрочные ссуды равнялись 4,8 млн руб. Дивиденд по акциям, номинальной стоимостью 200 руб., составлял 13,5%. Средняя биржевая цена акции достигала 437 руб.

**Виленский акционерный земельный банк.** Акционерный капитал банка в 1914 г. достиг 10,5 млн руб. Стоимость выпущенных к

этому времени в обращение закладных листов равнялась 148,5 млн руб. По объему выданных ссуд банк занимал четвертое место среди акционерных земельных банков. На 1 января 1914 г. в залоге у банка находилось 4,1 млн дес. земли (второе место после Нижегородско-Самарского — 5 млн дес.), оцененной в 211,1 млн руб., под которые было выдано 118,4 млн руб., и 3,7 тыс. городских имуществ, оцененных в 78,9 млн руб., под которые было выдано 41,7 млн руб. Валовая прибыль банка в 1914 г. составляла 2,4 млн руб., а чистая прибыль — 1,7 млн руб. Дивиденд равнялся 15,6%. Средняя биржевая цена акции достигала 581 руб.

**Петербургско-Тульский земельный банк.** К 1 января 1914 г. акционерный капитал банка составлял 8 млн руб., а стоимость выпущенных в обращение закладных листов — 101,4 млн руб. По объему операций он занимал девятое место среди всех акционерных земельных банков. На 1 января 1914 г. в залоге у банка находилось 2194,2 тыс. дес. земли с общей оценкой в 124,1 млн руб., под которые было выдано 72,7 млн руб. ссуд, и 3,3 тыс. городских имуществ с оценкой в 87,1 млн руб., под которые было выдано в ссуды 48,1 млн руб. Валовая прибыль банка в 1914 г. составила 1,8 млн руб., а чистая — 1,2 млн руб. Дивиденд по акциям (номиналом 200 руб.) равнялся 14%. Средняя биржевая цена акции достигала 430 руб.

Таблица 4

**Акционерные земельные банки в 1914 г.**  
(данные на 1 января, в млн руб.)

Банки	Акционерный капитал	Запасной капитал	Ссуды		Прибыли		Стоимость закладных листов
			земельные	городские	валовая	чистая	
Московский	12,5	—	119,3	72,1	3,9	2,6	169,6
Харьковский	13,0	2,6	119,6	50,0	3,1	2,5	152,7
Петербургско-Тульский	8,0	—	72,7	48,1	1,8	1,2	101,4
Виленский	10,5	—	118,4	41,7	2,4	1,7	148,5
Киевский	7,5	3,0	86,4	29,4	1,7	1,3	108,5
Нижегородско-Самарский	8,2	—	80,1	86,3	2,4	1,6	115,2
Бессарабско-Таврический	8,6	5,0	102,3	66,7	2,4	1,6	130,8
Полтавский	7,6	—	106,1	48,1	2,8	1,6	150,7
Ярославско-Костромской	4,2	—	40,4	20,3	1,2	0,8	57,7
Донской	10,0	—	120,0	59,0	3,0	2,0	158,3

Источник: Статистика долгосрочного кредита в России. 1914. Вып. 1—2. СПб., 1915.

Таким образом, к началу 1914 г. все акционерные банки успешно вели свои операции и были прибыльными частными предприятиями. По объему выданных ссуд (а следовательно, и выпущенных в обращение закладных листов) первым был Московский банк — неизменный лидер частного ипотечного бизнеса. От него незначительно отставал стремительно развивающийся Донской банк, который в конце XIX в. входил в группу аутсайдеров. При общем преобладании земельных ссуд (только в Нижегородско-Самарском банке их объем был меньше городских) банки большое внимание уделяли городской ипотеке. Особенно надо отметить в этом отношении, кроме уже названного Нижегородско-Самарского банка, столичные банки, где объем городских ссуд был весьма значительным. По площади заложенной земли выделялись Нижегородско-Самарский банк (5,0 млн дес.) и Виленский банк (4,2 млн дес.).

Чистая прибыль десяти акционерных банков в 1914 г. составила 17,9 млн руб. против 17,28 млн руб. в 1913 г. Уменьшение, таким образом, было незначительным (90 тыс. руб.). Оно коснулось лишь Виленского, Московского, Нижегородско-Самарского и Петроградско-Тульского банков, в то время как у некоторых других чистая прибыль была даже больше, чем в предыдущем году.

Закладные листы и акции акционерных земельных банков по-прежнему пользовались большим спросом на рынке ценных бумаг. Статистический сборник «Русские биржевые ценности 1914—1915 гг.» относил акции этих банков к категории «первоклассного помещения капитала». Главным рынком для этих бумаг была Московская биржа. Бумаги тех или иных земельных банков котировались также на Харьковской, Рижской, Одесской биржах. Курс их в годы экономического подъема был на высоком уровне — в 2,5—3,0 раза выше номинала. Максимальным спросом на денежном рынке пользовались акции Московского банка, средняя биржевая цена которых была 785 руб. (при номинале 200 руб.). За ними шли акции Бессарабско-Таврического и Нижегородско-Самарского банков — 640 руб. Самый низкий курс акций (415 руб.) был у Харьковского банка, но и он более чем в два раза превышал номинал. Дивиденды по акциям акционерных земельных банков в 1911—1913 гг. составляли от 13% (Харьковский) до 18% (Московский). Такого высокого уровня дивиденды крупнейших коммерческих банков практически не достигали. Русско-Азиатский и Соединенный банки выплачивали в те же годы дивиденд в 9—10%, Русский для внешней торговли банк — 10—11%. Только лишь в Международном и Азовско-Донском банках дивиденд (соответственно 13—14% и 14—16%) был приблизительно равен дивиденду акционерных земельных банков. Из страховых

обществ, например, Второе Российское выплачивало в 1911—1912 гг. по 8% ежегодно. Из промышленных акционерных компаний общество Тульских меднопрокатных и патронных заводов выплачивало в 1911—1913 гг. дивиденд в 10—12%, общество Брянского рельсопрокатного, железоделательного и механического завода — 6—8%.

*Шестой период (1914—1917).* Первая мировая война потребовала от России громадного напряжения материальных и людских ресурсов. Экономика России и прежде всего ее наиболее слабые участки не выдерживали колоссальных нагрузок.

В условиях войны банковская система оказалась наименее уязвимым звеном российской экономики. Напротив, по словам В.И.Бовыкина, «гигантские военные заказы оживили торгово-промышленный сектор, а с ним и деятельность коммерческих банков». Инфляция, рост товарных цен, товарный дефицит привели к «невиданному номинальному росту их пассивов».

Положение частных ипотечных банков, в силу специфики их деятельности, не было таким блестящим. Война вызвала сокращение операций ипотечных учреждений. Если в первую половину 1914 г. на денежный рынок было выпущено ипотечных бумаг на 154,9 млн руб., то во вторую в 2 раза меньше — на 77,1 млн руб. Особенно резко (в 8 раз) сократили выпуск закладных листов акционерные земельные банки — с 41,7 млн руб. до 4,9 млн руб.

Курс закладных листов резко упал. Точные размеры цены закладных листов установить трудно, так как в июле 1914 г. Петербургская биржа была на неопределенное время закрыта, и до января 1917 г. систематические данные о курсах закладных листов не публиковались. Но в 1915—1916 гг. периодическая печать многократно свидетельствовала об указанном падении. Оно приводило к резкому удорожанию кредита.

Падение курса закладных листов было связано с трудностью их размещения. Это, в свою очередь, было обусловлено отвлечением капиталов в сферу государственных займов, военных заказов и т.п. Другими причинами сокращения ипотечных операций акционерных земельных банков, по словам современного обозревателя, были «уменьшение сделок по купле земельных и городских имений», «уменьшение строительства в городах», «потрясения в арендных и продажных ценах», которые обнаружили в многих местностях в связи с военными событиями.

Во время войны происходило также падение курса акций земельных банков. Систематические данные о курсе акций не публиковались, но особое совещание при Петроградской фондовой бирже установило справочные цены процентных и дивидендных бумаг на 1 января 1916 г. Справочные цены акций земельных

банков оказались намного ниже их биржевого курса в июле 1914 г.

В докладной записке царю от 30 декабря 1915 г. министр финансов констатировал, что деятельность акционерных земельных банков «ныне обстоятельствами военного времени поставлена, по сравнению с другими предприятиями, в особо невыгодные условия». В связи с этим министр предлагал предоставить этим банкам льготы по переоценке государственных и гарантированных бумаг, в которых названные банки обязаны были держать большую часть своих акционерных и запасных капиталов.

Несмотря на существенное сокращение операций по выдаче ссуд, финансовое положение акционерных земельных банков было, как отмечал обозреватель, «сравнительно благоприятным». Валовая прибыль, по сравнению с предшествующими годами, даже выросла (в 1913 г. была равна 24,4 млн руб., в 1914 г. — 24,7 млн руб., а в 1915 г. — 25,7 млн руб.). В составе валовой прибыли несколько увеличились поступления по принадлежавшим банкам процентным бумагам (в 1913 г. — 8,0 млн руб.; в 1914 г. — 8,3 млн руб.; в 1915 г. — 8,5 млн руб.). Получаемые банками проценты по вкладам и текущим счетам остались на прежнем уровне (1,8 млн руб.), прибыли по краткосрочным ссудам несколько увеличилась (в 1913 г. — 1,5 млн руб.; в 1914 г. — 1,6 млн руб.; в 1915 г. — 1,7 млн руб.). Прибыль по долгосрочным ссудам несколько сократилась (в 1913 г. — 9,6 млн руб.; в 1914 г. — 9,6 млн руб.; в 1915 г. — 4,5 млн руб.), зато резко увеличилась пеня заемщиков (в 1913 г. — 3,3 млн руб.; в 1914 г. — 3,4 млн руб.; в 1915 г. — 4,5 млн руб.), что явилось главной причиной указанного увеличения суммы валовой прибыли.

В 1915 г. чистая прибыль десяти банков в совокупности составила 16,46 млн руб., то есть уменьшилась незначительно. Чистая прибыль некоторых банков (Бессарабско-Таврического, Нижегородско-Самарского, Харьковского и Донского) оказалась в 1915 г. даже выше, чем в 1914 г. И если банки не пошли на увеличение дивиденда, то только потому, что в 1915 г., как и в 1914 г., в целях предосторожности они считали необходимым произвести крупные списания, в особенности по переоценке процентных бумаг, составлявших запасные и резервные капиталы.

Сокращение операций акционерных земельных банков повело к некоторому сокращению стоимости находившихся в обращении закладных листов. По стоимости выпущенных в обращение ипотечных бумаг акционерные земельные банки уступили первое место Крестьянскому банку. Если на 1 января 1915 г. в обращении находилось закладных листов на сумму 1341 млн руб., а свидетельств Крестьянского банка — на 1333 млн руб., то на 1 янва-

ря 1916 г. стоимость закладных листов акционерных земельных банков составляла 1338 млн руб., а свидетельств Крестьянского банка — 1353 млн руб.

Закладные листы акционерных земельных банков продолжали играть роль на рынке ипотечных бумаг, уступая только свидетельствам Крестьянского банка. Биржа была закрыта, но закладные листы продавались и покупались крупными партиями по другим каналам. В покупке и продаже принимали участие важнейшие банки и банкирские дома, представители крупнейших фирм. Так, например, Учетный и ссудный банк в течение 1915 г. вел широкие операции по покупке и продаже листов всех акционерных земельных банков. Стоимость покупок (и соответственно продаж) составила по номиналу 4,8 млн руб., по курсу — 3,7 млн руб. Банк участвовал в пяти синдикатах по реализации закладных листов на сумму 921 тыс. руб. Покупка и продажа производилась по приказам как частных лиц, так и кредитных учреждений. В числе продавцов и покупателей выступали банки: Международный, Азовско-Донской, Русский для внешней торговли, Сибирский, Волжско-Камский, Русско-Азиатский, Соединенный, Московский Купеческий, Рижский, «Юнкер и К<sup>о</sup>»; банкирские дома: «Шэлл и К<sup>о</sup>», «Бр. Джемгаровы». Возможно, они действовали по поручению своих клиентов. Интересно, что среди продавцов и покупателей был и Крестьянский поземельный банк.

Положение дел акционерных земельных банков к началу 1917 г. было следующим. Объем городских ссуд на 1 января 1917 г. составлял 357,7 млн руб., что было на 31 млн руб., или на 8,7% меньше, чем на 1 января 1914 г. Основными причинами уменьшения городских операций были низкий курс закладных листов и сокращение строительства в городах. Может быть, оказывали влияние обстоятельства, повлиявшие и на деятельность коммерческих банков: накопление в руках буржуазии огромных капиталов инфляционного происхождения, усиление сделок за наличный расчет, сокращение потребностей в кредите и т.д. Сказывалось по-прежнему и действие закона 29 апреля 1902 г.

В то же время, как это ни удивительно, объем земельных ссуд акционерных ипотечных банков не сократился, а увеличился с 897,3 до 946,7 млн руб., то есть на 5,5%. Наибольшее увеличение ссуд под залог земли имело место в Нижегородско-Самарском (на 16,9 млн руб., или на 21,8%), Московском (на 9,5 млн руб., или на 7,5%), Харьковском банках (на 5,3 млн руб., или на 5,4%), наименьшее — в Полтавском (0,4%) и Петроградско-Тульском (1,1%).

По-видимому, одной из причин того, что, в отличие от городских ссуд, сумма земельных ссуд акционерных ипотечных банков несколько возросла, явилась продолжавшаяся мобилизация земли, в которой ипотечный кредит всегда играл большую роль. Во



всяком случае, связь акционерных ипотечных банков с поземельным кредитом за 1914—1916 г. не уменьшилась.

Стоимость закладных листов названных банков, находившихся в обращении, на 1 января 1917 г. составляла 1313,9 млн руб. Это было на 26,9 млн руб., или на 2% меньше, чем на 1 января 1915 г. Вероятно, причиной уменьшения стоимости находившихся в обращении листов явилось существенное сокращение городских ипотечных ссуд.

Размер акционерных капиталов десяти земельных банков составлял на 1 января 1917 г. 91,6 млн руб., запасных — 5165 млн руб. 1 января 1914 г. эти цифры равнялись соответственно 90,8 и 49,96 млн руб. Следовательно, капиталы земельных банков за годы войны не только не сократились, но даже несколько увеличились. Итог сводного баланса акционерных земельных банков составлял на 1 января 1914 г. 1546,7 млн руб., а на 1 января 1917 г. — 1582,3 млн руб. Заметим, что некоторый прирост ресурсов земельных банков выглядит совершенно незначительным в сравнении с большим увеличением ресурсов коммерческих банков.

В конце января 1917 г. вновь открылась Петроградская биржа. По данным биржевых бюллетеней, курс закладных листов был по-прежнему низок, но все же у большинства банков чуть выше, чем в июле 1914 г. Курс акций названных банков, согласно тому же источнику, в январе 1917 г. у семи банков из десяти был даже выше, чем в июле 1914 г. Нужно оговориться, что определенный прирост цены акций и закладных листов земельных банков, по всей вероятности, совершенно «съедался» прогрессирующим обесцениванием рубля.

Даже в условиях «социальной нестабильности» после Февральской революции земельные банки продолжали выдачу ссуд под залог частновладельческих земель. Объем земельных ссуд на балансе Московского земельного банка по состоянию на 1 ноября 1917 г. был больше, чем на 1 января того же года, на 500 тыс. руб., Киевского — больше на 1,2 млн руб., Нижегородско-Самарского (на 1 октября) — больше на 2 млн руб. Объем ссуд, выданных этими банками в 1917 г., был больше, так как на балансах показывался остаток (объем старых и новых ссуд минус сумма погашения в течение данного периода времени). Петроградско-Тульский поземельный банк в период с 1 января по 12 июля 1917 г. выдал новые ссуды под залог земель на 6,98 млн руб.

После Октябрьского переворота деятельность акционерных земельных банков была прекращена. Конфискация помещичьей земли и отмена частной собственности на землю, осуществленные советской властью, подорвали основу существования ипотечных банков. 24 декабря 1918 г. декретом Совнаркома «О лик-

видации частных земельных банков» частные земельные банки были уничтожены.

Возрождение ипотеки в России началось в 90-е гг. XX в. в ходе «второй попытки» создания рыночной экономики. Тогда же были вновь созданы акционерные ипотечные банки. Пионером и лидером становления ипотечного дела в современной России был Московский ипотечный акционерный банк. Ипотека сегодня делает первые, очень трудные шаги. Конечно, условия, в которых начинают действовать ипотечные банки, и задачи, которые стоят перед ними, существенно отличаются от тех, что были в начале XX в. Но совершенно очевидно, что развитие важнейших рыночных сегментов (рынка городской недвижимости и земельного рынка) без разветвленной системы ипотечного кредитования будет невозможным. Вот тогда-то и может пригодиться богатый опыт дореволюционных ипотечных банков, ибо экономика России в своей истории уже проходила тот путь, на который мы вступили сегодня.

## **Российские коммерческие банки и их клиентура по учету векселей: статистика корпоративных связей (1864—1917 гг.)**

Экономическая история России второй половины XIX — начала XX в. всегда привлекала повышенное внимание историков. Эту судьбу в полной мере разделяет финансовая история нашей страны, неотъемлемой частью которой является история кредитных учреждений, а среди них — акционерных коммерческих банков. Эти банки составляли важнейший сектор кредитной системы страны, ориентированный на обслуживание крупной торгово-промышленной клиентуры. Коммерческие банки были ведущими частными институтами, снабжавшими капиталами экономику дореволюционной России.

В отечественной историографии XX в. закрепилось положение, при котором коммерческие банки изучались как системообразующий элемент финансового капитала. Советская историография успешно разрабатывала историю банков по нескольким направлениям: взаимоотношения банков и промышленности, роль иностранного капитала в финансировании индустриального развития России, история финансово-промышленных групп. Такой угол зрения на историю банков predetermined повышенное внимание специалистов преимущественно к тем банкам, которые в наибольшей степени были связаны с процессом индустриализации, развитием стратегических отраслей промышленности, деятельностью крупных монополистических союзов и иностранного капитала России<sup>1</sup>.

Однако в истории акционерных коммерческих банков до сих пор имеются неизученные вопросы. В нашей историографии практически не исследованы банки как часть кредитно-расчетной системы страны, которая регулирует денежные потоки в экономике и поддерживает единство хозяйственного пространства. Эта одна из важнейших функций банков реализуется ими через регулярные операции, которые носят массовый характер и имеют стандартную форму фиксации в системе бухгалтерского учета. К ним относятся операции, связанные с кредитованием клиентов,

---

\* Саломатина Софья Александровна — кандидат исторических наук (исторический факультет МГУ).

проводкой платежей, обслуживанием вкладов и др. Они приносят подавляющую массу дохода банка как типа коммерческого предприятия.

Предметом данной статьи является одна из форм кредитования в дореволюционных акционерных коммерческих банках — вексельная. На первый взгляд способы кредитования клиентов в российских коммерческих банках — это предмет, который интересен, главным образом, специалистам по истории банковского дела. Однако эта тема имеет более широкий историко-экономический контекст, потому что способы кредитования отражают разные типы взаимоотношений между банками и их клиентами. В частности, в нашей статье доказывается, что вексельное кредитование было проявлением связей банка с относительно замкнутыми предпринимательскими сообществами, члены которых были осведомлены о деловой репутации и имущественном положении друг друга, а потому могли выступать поручителями перед банками по вексельным кредитам предпринимателей, входящих в данную группу.

В нашей работе продемонстрировано, как через отдельную банковскую операцию — учет векселей — проявляется корпоративность банковского дела XIX — начала XX в. *Вексель* — это составленное по определенным правилам долговое обязательство, содержащее в простейшем случае обещание одного лица уплатить другому указанную сумму в определенное время, в определенном месте. Срок платежа по векселю указывался через 3, 6, 9 или 12 месяцев. Тот, кому обещано уплатить по векселю, мог дожидаться срока платежа, а мог сразу же получить деньги, продав вексель банку. *Учет* — это и есть досрочная покупка банком долговых обязательств, в данном случае — векселей. Досрочная выплата денег по векселю означала кредитование банком лица, которое представило вексель к учету, поэтому банк взимал с выдаваемой суммы проценты. Когда наступал срок платежа по векселю, банк сам получал деньги с лица, обязанного платежом по данному долговому обязательству.

Какой была специфика взаимоотношений банка и клиента при учете векселей? Для ответа на этот вопрос необходимо обратиться к теории кредита XIX в.

Общая классификация кредита в теории и практике банковского дела XIX в. строилась с точки зрения доверия банка платежеспособности клиента. Кредит в то время мог быть личным или залоговым<sup>2</sup>.

Личный кредит — это кредит без залога, предоставляемый личности, которая, по мнению банка, обладает достаточной платежеспособностью и репутацией, дающими в совокупности гарантию возврата кредита. Залоговый кредит — это кредит не

личности, а ценностям, предоставленным в залог. Личность, получающая кредит, в данном случае тоже важна, но личностный фактор становится решающим только на фоне достаточного материального обеспечения ссуды.

Учет векселей был главной формой личного кредита в практике XIX в. Эта операция осуществлялась только на доверии банка к платежеспособности и деловой честности как лица, выписавшего вексель, так и представившего его к учету. Их репутация тщательно проверялась перед тем, как векселя, выданные или полученные ими, будут допущены к учету в банке.

Другим видом личного кредита в практике XIX в. являлся бланковый кредит, то есть ссуда без залога, тоже основанная на доверии банка к клиенту.

Залоговый кредит — это прежде всего ссуды, предоставляемые под разные материальные ценности. В России во второй половине XIX — начале XX в. залогом в системе акционерных банков краткосрочного кредита могли быть: ценные бумаги (государственные и «правительством гарантированные», а также частные), товары, товарные документы (свидетельства коммерческих складов, железных дорог и других транспортных предприятий о приеме товара, другие документы аналогичного характера), драгоценные металлы, в редких и исключительных случаях — недвижимость.

Личный и залоговый кредиты — это две теоретически полярные модели взаимоотношения доверия между банком и клиентом: чем больше доверия к личности, тем меньше залог, и наоборот. Однако практика банковского дела в этом вопросе несколько сложнее.

Вопрос о том, какой из видов кредита надежнее, в данном случае некорректен. При определенных обстоятельствах можно было допустить серьезные ошибки, ведущие в финансовым потерям, как при определении степени доверия к клиенту, учитываемому векселя в банке, так и в оценке ценностей, предоставленных в залог. В случае невозвращения личного кредита, например, по учету векселей, против должника начинали действовать соответствующие статьи вексельного права, направленные на первоочередное взыскание долгов по векселям. Если же не был возвращен залоговый кредит, банк приступал к продаже залога. Обе ситуации сопряжены для банков с дополнительными расходами и не гарантируют полного, а, главное, быстрого возмещения убытков. Поэтому грамотное управление банком как сто лет назад, так и сейчас заключается в недопущении таких ситуаций.

Развитие банковского дела шло по пути выработки механизмов обеспечения безопасности проведения различных операций с

денежными и материальными ценностями. Одним из наиболее важных моментов в деле страхования рисков являлось правильное ведение кредитной операции, которое заключалось в формировании системы требований со стороны банка к личности клиента, а также к качеству и форме принимаемых залогов. Строгое следование установленным правилам проведения кредитной операции должно было допустить в круг клиентов банка только лиц с надежной репутацией, а также гарантировать прием банком в залог ценностей исключительно высокого качества. Таким образом в банке формировалась система, при которой все выданные банком ссуды имели максимальную гарантию возврата.

Получить ссуду в определенном банке могли только те, кому там был открыт кредит. Процедура открытия кредита заключалась в том, что личное дело потенциального клиента рассматривалось в учетно-ссудном комитете банка. Учетно-ссудный комитет, определявший коммерческую политику банка, или орган, выполнявший аналогичные функции, обычно состоял из директоров, членов правления и совета банка, среди которых было много представителей торгово-промышленной элиты данного региона. Если платежеспособность и деловая репутация потенциального клиента не вызывали сомнения, комитет определял максимальный размер кредита, которым он мог воспользоваться в банке, а также условия предоставления данного кредита (сроки, проценты, залоговые и т.д.).

Совокупность индивидуальных для каждого банка особенностей реализации на практике моделей личного и залогового кредитования составляла *кредитную политику* банка. В это понятие входили формальные признаки векселей и виды ссуд, предпочитаемых в банке, требования к имущественному положению и характеру деятельности клиентов и многое другое, что определяет «коммерческое лицо» банка при работе с кредитом.

Особенности личного кредитования в коммерческих банках второй половины XIX — начала XX в. наиболее ярко видны на примере операции учета векселей. Чтобы осветить этот вопрос, необходимо охарактеризовать принципы предоставления вексельного кредита в России во второй половине XIX — начале XX в. и взаимоотношения между банком и клиентом, возникающие при этом.

Вексель в теории банковского дела XIX в. всегда описывался как долговое обязательство, в основе которого должна лежать торговая сделка. По терминологии своего времени, вексель должен иметь товарную природу. Если его происхождение в результате торговой сделки вызывает сомнение, такой вексель не должен допускаться к учету. Именно так вексельное дело излагают банковские учебники XIX в.<sup>3</sup> И.Ф.Гиндин тоже относил учет век-

селей к формам кредитования в первую очередь торгового оборота<sup>4</sup>.

Несмотря на то что в дореволюционной литературе очень много написано о товарном происхождении, которым обязательно должен обладать вексель, из этих работ очень мало можно узнать о действенных методах проверки характера сделки, в результате которой был выписан данный вексель. По этому вопросу встречаются только общие рекомендации типа: учетной операцией в банке должны заниматься только самые опытные и квалифицированные сотрудники; необходима точная осведомленность о характере деятельности и имущественном положении клиента по учету.

Следовательно, товарность векселя можно установить только по совокупности косвенных признаков. Исходя из этого, ясно, что при принятии банком решения о приеме векселя к учету характер сделки не мог быть решающим фактором.

В России принимались к учету векселя, содержащие не менее двух подписей лиц, платежеспособности которых банк доверял<sup>5</sup>. Эти лица были гарантами платежа по векселю. Именно «качество» подписей было решающим при учете векселя в банке.

Подписи на векселе могли принадлежать, во-первых, лицу, выдавшему вексель с обязательством уплатить, а во-вторых, всем лицам, которые владели этим векселем до учета в банке. Среди них был первый владелец векселя, который получал его непосредственно от должника, а также вся цепочка лиц, покупавших и продававших этот вексель. Каждая такая сделка сопровождалась совершением передаточной надписи от продавца к покупателю, в результате которой на векселе появлялась подпись нового владельца векселя. При учете векселя в банке оформлялась передаточная надпись на имя банка.

Из всей этой процедуры особое внимание следует обратить на то, что с каждого, кто оставил свою подпись на векселе, мог быть потребован платеж в случае несостоятельности векселедателя. Таким образом, обычные векселя по своей природе «склонны» к обращению среди ограниченного круга лиц, взаимно уверенных в платежеспособности друг друга.

Из финансовой литературы второй половины XIX в. видно, что реальная практика банковского дела по учету векселей основывалась именно на поручительстве: «По мере расширения учетной операции все яснее стало обнаруживаться, что она имеет дело преимущественно не с вексельным кредитом, а с кредитом совершенно другого рода, который только облекается в вексельную форму, в сущности же целиком основан на пользовании услугами поручительства»<sup>6</sup>.

«...При производстве учетной операции наши банки с самого же начала поставлены были в необходимость заботиться о том, чтобы ссуженные при учете капиталы [не] подвергались риску потерь, ...и поэтому все их внимание естественно должно было сосредоточиться на оценке солидности подписей.

Когда две подписи на векселях бывали солидны, им незачем было спрашивать, из какой торговой сделки они произошли... Подобное отношение к делу при оценке векселей открыло к банкам широкий доступ лицам, которым неоткуда было достать торговых векселей, но которым не стоило особого труда заручиться очень благонадежным поручительством В провинции вексельный портфель целиком поручительский. К поручительным подписям прибегают не только землевладельцы, домовладельцы, но и фабриканты, заводчики и даже купцы»<sup>7</sup>.

Таким образом, учет векселей в коммерческом банке — это операция, совершавшаяся внутри относительно замкнутой группы лиц, близкой к банку. Связывало эту группу взаимное поручительство, основанное на доверии к платежеспособности друг друга.

Современная экономическая история рассматривает проблему доверия в предпринимательской деятельности как отдельный научный сюжет истории бизнеса XIX — начала XX в.<sup>8</sup> Доверие выступает как один из факторов, гарантирующий безопасность предпринимательства.

На первый взгляд, такой подход может вызвать недоумение: гарантировать безопасность бизнеса должны прежде всего правовые нормы. Это абсолютно верно за исключением одной существенной особенности: закон всегда защищает постфактум, то есть когда экономическое преступление уже совершено. Таким образом, право как способ страхования рисков предпринимательской деятельности — это крайняя форма защиты.

Для успешной предпринимательской деятельности нужна система обеспечения безопасности, работающая, начиная с ранних стадий совершения сделки. Каждое общество в разных исторических условиях вырабатывает общие принципы предпринимательской деятельности, которые призваны обеспечить многосторонние и равноуровневые гарантии безопасности. Эти принципы являются следствием самоорганизации и самоограничения свободного рынка, под чем в данном случае понимается следующее: настоящий чистый свободный рынок — это наиболее рискованное поле для осуществления предпринимательской деятельности. Он подобен бурному морю, по которому можно плыть только проложенным курсом. Этот курс прокладывается через формирование обществом специальных институтов и традиций, которые в известных пределах ограничивают свободную конкуренцию.



Одним из факторов самоорганизации рынка является информация, необходимая для ежедневного принятия решений в предпринимательской деятельности. Для развития рынка вообще нужна информация (о ценах, об их ожидаемых изменениях, о потенциальных партнерах и т.д.), без нее невозможно принятие решений об инвестициях, о найме, о применении новых технологий и т.д. Однако необходимая информация, как известно, не поступает одновременно ко всем субъектам рынка. Конкуренция на рынке начинается с борьбы за информацию. Выигрывает тот, к кому наиболее точные данные поступили как можно раньше. Для получения необходимых качественных сведений нужно затратить определенные усилия, с этой целью в обществе вырабатываются специальные механизмы, нацеленные на поиск, передачу и, разумеется, защиту информации.

Лучшим источником деловой информации являются люди. Другими словами, в предпринимательской деятельности часто важнее не *что* ты знаешь, а *кого* ты знаешь, потому что известные тебе люди могут восполнить твои пробелы в информации. Конечно, в этом случае надо общаться с людьми, владеющими необходимыми сведениями. Причем лучше знать не того, кто много знает, а того, кто знает много других людей, то есть того, кто может стать посредником между человеком, которому нужно принять решение, и теми, кто владеет необходимой для этого информацией?

Одним из важнейших видов информации в предпринимательской деятельности является информация о репутации людей, с которыми приходится иметь дело. В этой точке сходятся понятия доверия и информации как факторов, страхующих риски в бизнесе. Предпочтительнее работать с известными тебе людьми, а новые люди должны быть рекомендованы теми, чья деловая репутация не вызывает у вас сомнения.

Таким образом, свободно действующие на рынке субъекты при определенных исторических условиях самоорганизуются в группы, формирующиеся на основе общности информационных каналов, которые данные субъекты совместно используют и охраняют. Выход за пределы такого сообщества всегда повышает риск предпринимательского дела.

Такие группы принято называть предпринимательскими сетями. Они могут быть ярко выраженными тесными сообществами или же, наоборот, иметь размытые, нечеткие границы в зависимости от исторических условий. Главная функция предпринимательской сети любого уровня с точки зрения отдельного субъекта бизнеса — получать необходимую для своей деятельности информацию и поставлять нужные сведения другим членам сети. В формировании сетей играют роль многие факторы: эконо-

мический, социальный, конфессиональный, этический, этнический и другие.

Сети появляются естественным образом как координирующий механизм рынка. Они интенсифицируют социальные контакты и распространение информации, увеличивают степень сотрудничества и уменьшают конкуренцию, усиливают чувство взаимных обязательств, на которых держится общество.

Сеть — не единственная форма управления потоками информации на рынке. Другими формами являются отдельная фирма и свободный конкурентный рынок. В разное время, в разных условиях, в разных отраслях хозяйства любая из этих форм может оказаться более предпочтительной с точки зрения циркуляции информации.

Каждая из этих форм управления информацией имеет условия, в которых она образуется, эффективно существует и затем приходит в упадок, последнее происходит тогда, когда изменения в спросе или технологии ставят на повестку дня такие вопросы, с которыми отдельные фирмы и рынок в целом справятся лучше, чем отдельная предпринимательская сеть.

Сети имеют разный масштаб и частично совпадают друг с другом: мелкие региональные сети имеют выход на сети среднего, межрегионального уровня, последние в отдельных точках связаны с сетями международного масштаба, в рамках которых действуют импортеры, экспортеры и банковская элита международного уровня. Члены более высоких сетей принадлежат к нескольким сетям более низкого уровня, обеспечивая тем самым циркуляцию информации между регионами.

Одним из важных факторов, связывающих сеть, является доверие к деловой репутации ее членов. В данном случае это способ гарантировать высокое качество поступающей информации, защитив тем самым данное сообщество предпринимателей, например, от нечестности одного из партнеров. Однако репутация как способ защиты от обмана работает до тех пор, пока для каждого отдельного предпринимателя раскрывшаяся нечестность будет иметь существенные материальные последствия. Если же исторические условия в этой области меняются, разрушается и сама сеть.

Что же касается реалий XIX в., то в эту эпоху рынок чаще всего представлял собой совокупность конкурирующих между собой предпринимательских сетей, а не отдельных индивидуумов. Банковское дело того времени — не исключение, оно во все времена являлось одной из наиболее корпоративных сфер экономики. Именно из этой области черпается большинство примеров, когда предметом рассмотрения является бизнес-элита, кор-

поративные и матримониальные связи в предпринимательской среде<sup>10</sup>.

В данной работе нас интересует, как проявлялась корпоративность банковского дела в отношениях между банком и клиентом при проведении кредитных операций? Как уже упоминалось выше, главная проблема, которую приходится решать банку в процессе предоставления кредита, — это оценка степени доверия, которое банк может оказать платежеспособности и деловой репутации клиента или же материальным ценностям, предоставляемым в качестве залога.

Неслучайно, что в структуре отделов дореволюционных банков отсутствовал кредитный отдел. Система отделов строилась по видам ценностей: вексельный, фондовый, товарный и т. д. Каждый отдел занимался оценкой назначенного ему вида ценностей. Через вексельный отдел проходил учет векселей и прием векселей в залог по ссудам, через фондовый отдел проходили все кредиты под ценные бумаги, через товарный — все кредиты под залог товаров и товарных документов. Таким образом, в деятельности банка всегда была первичной оценка векселей или материальных ценностей, предоставленных клиентами.

Та часть ссудной операции, которая проходила у банка в форме личных кредитов, т.е. в форме учета векселей, отражала работу с клиентами, которые были или хорошо известны банку, или рекомендованы близкими к нему людьми. В этом случае банк опирался на предпринимательскую сеть своих клиентов, внутри которой действовала система взаимного поручительства. Банк сам являлся членом такой сети, на это указывал тот факт, что для открытия кредита в форме учета векселей нужно было пользоваться доверием учетно-ссудного комитета банка.

Все формы залогового кредитования строились на оценке залога. Основным, подавляющим по объему, залогом в практике российских коммерческих банков были ценные бумаги. Государственные ценные бумаги чаще всего принято рассматривать как средства, отвлеченные в сферу государственного кредита<sup>11</sup>. Однако на них можно посмотреть с других позиций, как на самый надежный залог в сфере частного коммерческого кредита, созданный государством, который мог восполнить недостаток личных гарантий и дать доступ к кредиту лицам, не входящим в клиентские сети ни одного из банков. Тем самым создавались предпосылки для расширения рынка банковских услуг. Залоги в форме негарантированных ценных бумаг необходимо было оценивать с точки зрения финансовой надежности их эмитента. Поэтому при залоговом кредитовании под негарантированные ценные бумаги банк строил бизнес-сети из надежных, то есть близких к нему, эмитентов ценных бумаг. Это было одним из факторов

формирования групп предприятий, близких к банку. Их акции банк принимал в залог, предъявляя менее строгие требования к личности клиента.

При таких принципах кредитования ориентация банка на определенные отрасли экономики носила вторичный характер. Для потенциального клиента главным было стать членом предпринимательской сети, через которую можно получить поручительство перед данным банком. Если одна из предпринимательских сетей носила отраслевой характер, например, текстильный, то деятельность банка, обслуживающего такую сеть, тоже приобретала отраслевой характер пропорционально той доле, которую эта отраслевая сеть занимала среди остальной клиентуры. Если отдельная предпринимательская сеть нуждалась в банковских услугах, а выхода на банк у нее не было, она могла создать собственное кредитное учреждение. Поэтому в крупных деловых центрах страны, как правило, было несколько банков. Мелкий провинциальный банк, клиентура которого совпадала с местной элитой, обычно один справлялся с обслуживанием своего региона.

Таким образом, сравнительное изучение кредитных операций российских акционерных коммерческих банков второй половины XIX — начала XX в. позволит увидеть эти банки в социально-экономическом контексте эпохи с совершенно другой стороны, нежели раньше. В советской историографии изучались все виды взаимоотношений банков с промышленностью, а в данной работе — взаимоотношения банков и их клиентов в целом. Структура кредитных операций характеризует в общем виде, кто и на каких условиях имел доступ к банковскому кредиту в России XIX — начала XX в. Отсюда открываются широкие возможности для оценки роли коммерческих банков в финансово-кредитной системе России.

\* \* \*

Источником для изучения вексельного кредитования как массового явления в данной статье служит финансовая статистика дореволюционных коммерческих банков, которая включает в себя два комплекса материалов: 1) финансовую отчетность банков, 2) статистические публикации, подготовленные на ее основе. Финансовая отчетность банков — это бухгалтерская отчетная документация, в которой в цифрах отражаются итоги проведения основных банковских операций за равные периоды времени. Банки были обязаны предоставлять такую отчетность в Особенную канцелярию по кредитной части Министерства финансов и публиковать ее главные статьи в прессе. Эти материалы текущего контроля за деятельностью банков накапливались в России весь период их существования — с конца 1864 г. до весны 1917 г. Данная практика являлась одним из способов осуществления го-

сударственного контроля и формой обнародования информации об операциях банков.

Финансовая статистика акционерных коммерческих банков является частью комплекса дореволюционной кредитной статистики, под которой подразумевается финансовая статистика различных государственных и частных кредитных учреждений (Госбанка, обществ взаимного кредита, городских общественных банков, казенных и частных земельных банков и др.)<sup>12</sup>.

Российская финансовая статистика содержит информацию, исключительно важную для предмета данного исследования: в какой форме и под какие залоги предоставляли кредит акционерные коммерческие банки. Наиболее полные сведения об этом содержат ежемесячные балансы банков. Они образуют обширный комплекс, в котором много дублирующих друг друга данных.

Сведения о том, в каких периодических изданиях банк публиковал отчетность, содержатся в его уставе<sup>13</sup>. Наиболее часто в этой связи упоминался «Правительственный вестник». В дополнение к этому уставы петербургских банков, как правило, устанавливали публикацию финансовой отчетности в одной петербургской и одной московской газете, чаще всего в «Ведомостях»; уставы московских банков — в «Московских ведомостях» и других московских газетах; уставы провинциальных банков — в одной столичной и одной местной газете.

Закон 31 мая 1872 г. «По вопросу о порядке учреждения частных кредитных установлений»<sup>14</sup> предписывал обязательную публикацию ежемесячной отчетности не только в местной прессе, как это было раньше, но и централизованно в периодическом издании Министерства финансов — «Указателе правительственных распоряжений по Министерству финансов», который с 1883 г. стал выходить по новой программе и называться «Указатель правительственных распоряжений по Министерству Финансов. Вестник финансов, промышленности и торговли». В 1885 г. балансы были выделены в отдельное приложение — «Балансы частных кредитных учреждений». В нем опубликованы ежемесячные балансы большинства банков.

Ежемесячные балансы, публиковавшиеся в изданиях Министерства финансов и в прессе, перепечатывались в публикациях сводной финансовой статистики акционерных банков. В результате в нашем распоряжении имеются сводки ежемесячных балансов за периоды: 1864—1873<sup>15</sup>, 1874—1876<sup>16</sup>, 1877—1881<sup>17</sup>, 1895—1917<sup>18</sup>.

В дореволюционной России не существовало стандартной формы балансовой отчетности банков. Тем не менее эти документы сохраняют существенное единообразие, начиная с 1870-х гг. Это стало возможным благодаря мерам по унификации отчетно-

сти акционерных банков, предпринятым Министерством финансов в 1872—1874 гг.

Однако на первый взгляд нормы законодательства в этом вопросе противоречили существовавшему положению дел. Единой формы баланса не было, однако еще по закону 1872 г.<sup>19</sup> министр финансов должен был установить «для публикуемых кредитными учреждениями балансов обязательную форму, с тем, чтобы каждый род производимых, согласно их уставам, операций показывался в балансах отдельными итогами»<sup>20</sup>.

На наш взгляд, это противоречие разрешается следующим образом: законом 1872 г. вводился типовой устав коммерческих банков<sup>21</sup>, в котором был зафиксирован стандартный перечень законных операций, по каждой из которых банк должен был отчитываться. Это стало принципиальным фактором установления единообразия перечня счетов в балансах.

Следующим важным шагом по пути унификации банковского дела стал первый съезд представителей акционерных банков коммерческого кредита, который открылся 24 ноября 1873 г. в Петербурге по инициативе управляющего Государственным банком Е.И.Ламанского.

В отчетных материалах первого съезда говорится, что «Министерство финансов на основании Высочайше утвержденного 31 мая 1872 г. мнения Государственного совета разослало в первой половине 1873 г. во все банки на предварительное их заключение составленный им проект обязательной формы для публикуемых ежемесячно балансов»<sup>22</sup>. Проект баланса постатейно обсуждался на съезде и был принят в несколько измененном виде<sup>23</sup>. Начиная с 1874 г., большинство банков постепенно перешло на эту форму баланса с некоторыми различиями, не касавшимися, однако, важнейших балансовых счетов.

Комитет съезда акционерных коммерческих банков и в дальнейшем продолжал деятельность по унификации банковской отчетности. С 1874 г. Комитет начал составлять статистические публикации по финансовой отчетности банков, приняв за основу перечень балансовых счетов, принятый на первом съезде. Если отчетность отдельного банка в каких-то аспектах не соответствовала стандарту, Комитет в каждом конкретном случае пытался договориться с банком о предоставлении необходимых сведений, и чаще всего это удавалось<sup>24</sup>.

Таким образом, в 1872—1874 гг. унификация банковского дела действительно продвинулась далеко вперед, причем деятельность Министерства финансов и банковского съезда была направлена на развитие уже сложившихся элементов банковской практики, систематизацию названия и содержания балансовых статей.

Благодаря деятельности Министерства финансов и банковского съезда в нашем распоряжении имеются максимально полные, регулярные и сопоставимые данные о формах банковского кредитования в системе акционерных коммерческих банков с 1864 по 1917 гг.

\* \* \*

По учету векселей в системе дореволюционных акционерных коммерческих банков нами был собран обширный статистический материал. Он характеризует ежемесячное состояние учетной операции в общей массе активов каждого банка. Однако столь крупный массив статистических данных нуждается в дополнительной систематизации. В этой связи наиболее целесообразно организовать его по периодам, которые вексельная операция прошла в своем развитии. Таким образом, периодизация учета векселей является самостоятельной проблемой, решаемой в данной работе.

Существует традиционная периодизация истории дореволюционных российских коммерческих банков, которая была разработана И.Ф.Гиндиным. В ее основе находятся этапы развития финансового капитала в России, которые с 1890-х гг. в целом совпадают с периодами общей экономической конъюнктуры: период промышленного подъема 1893—1898 гг.; кризис 1899—1902 гг. и послекризисная депрессия 1903—1908 гг.; предвоенный промышленный подъем 1909—1913 гг.; Первая мировая война, 1914—1917 гг.<sup>25</sup>

Первые тридцать лет истории банков, с 1864 г. до начала 1890-х гг., не имеют в работах И.Ф.Гиндина ярко выраженной периодизации, однако в них можно примерно выделить ранний этап — 1864—1874 гг., период кризиса — 1875—1881 гг., депрессию — 1882—1892 гг.

Насколько периодизация учета векселей соотносится с общей эволюцией банковской системы дореволюционной России? Для ответа на этот вопрос рассмотрим динамику этой операции в совокупности по всем банкам на 1 января каждого года с 1865 по 1917 гг. (Таблица 1).

Операция учета векселей с двумя подписями прошла в своем развитии восемь этапов, практически совпадающих с общей периодизацией истории коммерческих банков: 1865—1875, 1876—1880, 1881—1894, 1895—1899, 1900—1902, 1903—1907, 1908—1913, 1914—1917 гг.

Стремительный рост системы коммерческих банков, включая их важнейшую кредитную операцию — учет векселей (в среднем 63% в год), продолжался в России с 1865 г. по 1875 г. Однако неблагоприятные тенденции в экономической конъюнктуре стали заметны еще в 1873 г., когда по Европе прокатилась волна бир-

жевых крахов, затронувшая и Россию. Поворотной точкой в развитии банковской системы страны стал крах Коммерческого ссудного банка в Москве осенью 1875 г. Это событие имело такой общественный резонанс, что сделало обычный факт банкротства коммерческого предприятия рубежом в судьбе банковской системы в целом. После этого в России начался резкий спад в банковской сфере, выразившийся в оттоке вкладов, свертывании операций, самоликвидации некоторых банков. В результате усилилась государственная политика ограничительных мер по отношению к банкам. К этим тенденциям добавились инфляция в период войны 1877—1878 гг. и мировая депрессия 1880-х гг.<sup>26</sup> В результате до начала 90-х гг. XIX в. система частных банков не росла ни количественно, ни качественно<sup>27</sup>. Совокупный объем банковских активов 1875 г. был превышен только в 1891 г., а по учету векселей — только в 1897 г.

Неблагоприятную ситуацию на финансовом рынке в полной мере отражает динамика учетной операции. Учет векселей снижался ежегодно в среднем на 13% в 1876—1880 гг., затем в 1881—1894 гг. сохранял крайне нестабильное состояние. Экономический подъем 1890-х гг. повлиял на учетную операцию позже, чем на банковскую систему в целом, только начиная с 1895 г. Это объясняется неурожаем 1891 и 1893 гг. (спад на 11% к 1 января 1892 г. и на 6% к 1 января 1894 г.).

Кризис рубежа XIX—XX вв. намного слабее отразился на операции учета векселей, чем последовавшая за ним депрессия 1903—1907 гг. Как раз последний период и следовало бы назвать действительным кризисом учетной операции, который объясняется исключительно политическими причинами (максимальный спад — 13% — к 1 января 1906 г.).

С 1908 г. учетная операция переживала стабильный рост в среднем ежегодно 19,4% в 1908—1913 гг. В первые два года Первой мировой войны, 1914—1915 гг., этот рост замедлился до 6—7%, а затем с 1916—1917 гг. началось чисто инфляционное увеличение общего объема учета векселей.

Теперь рассмотрим, как эволюционировала учетная операция в отдельных банках. Нас интересует, насколько в системе коммерческих банков был распространен тип взаимоотношений между банком и клиентами, возникающий при учете векселей. Доля учета векселей с двумя подписями в общем объеме операций банка дает сравнительное представление об объеме личных кредитов, предоставляемых в отдельном банке близким клиентам, в платежеспособности и репутации которых банк уверен в силу максимальной осведомленности об их деловом, имущественном и семейном положении. Таким образом, доля учета в операциях банка свидетельствует о корпоративных принципах формирования клиентуры банка.



Учет векселей с двумя подписями в системе акционерных коммерческих банков (балансовые остатки на 1 января 1865—1917 гг.)

Год	Число банков	Учет векселей, млн руб.	Темпы прироста, %	Год	Число банков	Учет векселей, млн руб.	Темпы прироста, %
1865—1875				1895—1899			
Средний ежегодный прирост: 63%				Средний ежегодный прирост: 19%			
1865	1	1,6*		1895	35	197,3	19
1866	1	3,4*	113	1896	35	204,6	4
1867	2	4,3*	27	1897	35	231,1	13
1868	2	6,6*	54	1898	37	304,1	32
1869	4	14,6*	120	1899	38	399,9	32
1870	6	30,2*	108	1900—1902			
1871	12	58,7*	94	Средний ежегодный прирост: 6%			
1872	21	103,9*	77	1900	39	387,6	-3
1873	29	165,2*	59	1901	39	411,4	6
1874	39	196,3	19	1902	37	433,8	5
1875	39	216,1	10	1903—1907			
1876—1880				Средний ежегодный прирост: -0,3%			
Средний ежегодный прирост: -13%				1903	37	523,4	21
1876	38	212,5	-2	1904	37	611,2	17
1877	37	169,6	-20	1905	35	609,4	0,3
1878	36	139,8	-18	1906	35	528,1	-13
1879	35	124,3	-11	1907	35	518,1	-2
1880	33	123,9	-0,3	1908—1913			
1881—1894				Средний ежегодный прирост: 19,4%			
Средний ежегодный прирост: 2%				1908	35	582,8	12
1881	33	133,3	8	1909	34	682,4	17
1882	34	140,3	5	1910	31	806,9	18
1883		146,8	5	1911	33	1053,4	31
1884		154,2	5	1912	34	1209,1	15
1885		150,1	-3	1913	45	1413,2	17
1886		146,2	-3	1914—1917			
1887	Н. д.	140,2	-4	Средний ежегодный прирост: 22,9%			
1888		132,4	-6	1914	47	1498,7	6
1889		133,3	1	1915	50	1605,6	7
1890		135,9	2	1916	50	1 887,0	18
1891		166,6	23	1917	50	2 779,9	47
1892		147,6	-11				
1893		176,3	19				
1894	35	166,0	-6				

\* Учет векселей с двумя подписями показан в сумме с учетом торговых обязательств, срочных бумаг и купонов. Операция, которая присоединена здесь к учету векселей, относится к категории мелких: с 1874 по 1917 гг. ее доля колебалась между 0,01—0,03% учета векселей с двумя подписями (рассчитано мной. — С.С.).

**Источники.** Данные по учету векселей. За 1864—1914 гг.: Русские акционерные коммерческие банки по отчетам за 1914 г. СПб., 1913. С. 56—57. За 1915—1917 гг.: Сводные балансы акционерных банков коммерческого кредита, действующих в России. Балансы на 1 января. Пг., 1915—1917 гг.

Для решения поставленной задачи необходимо рассчитать удельный вес учета векселей с двумя и более подписями в активных отдельных банков в разное время. Для этого были составлены динамические ряды ежемесячных данных, во-первых, по балансовым остаткам по счетам учета векселей с двумя и более подписями и, во-вторых, по итоговым балансовым цифрам по каждому банку за 1864—1917 гг.<sup>28</sup>

В исследование введены данные по всем российским акционерным коммерческим банкам<sup>29</sup>. Напомним, что история акционерных банков начинается 1 ноября 1864 г. с образования Петербургского частного коммерческого банка. В разное время в России действовали от 30 до 50 коммерческих банков, в период перед Первой мировой войной система их отделений, агентств и комиссионерств насчитывала более 800 учреждений<sup>30</sup>.

Во второй половине XIX — начале XX в. учет векселей у разных коммерческих банков мог составлять от 10 до 70% актива, поэтому следует определить, сколько процентов учета в активе считать низкой долей данной операции в активе банка, сколько — высокой, и сколько — средней. По нашему мнению, для дореволюционных российских коммерческих банков в данной работе следует принять следующую классификацию операций по размеру, занимаемому в активе: высокая доля составляет более 40% актива, средняя — от 21 до 40%, низкая — до 20% включительно. Заметим, что такая классификация может относиться только к крупным, системообразующим банковским операциям. Среди них учет векселей, срочные и бессрочные ссуды, корреспондентские операции<sup>31</sup>.

Распределение учетной операции по банкам с высокой, средней и низкой долей учета в активе представлено в Таблице 2. Больше половины учета векселей в России проходило через банки, в которых эта операция имела средний размер. Такие банки брали на себя примерно 50—60% учета во второй половине XIX в. и 70% и более в начале XX в. В ранний период истории банков, в 1870-е гг., диверсификация банковских операций была еще пока минимальна, поэтому учет векселей в активе половины банков занимал более 50%. Затем количество таких банков начинает медленно сокращаться и в предвоенный период их было всего 6%, а затем и вовсе 3%.

Учет векселей, проходящий через банки с низкой долей этой операции, вырос в XIX в. к 1880-м гг. с 1 до 18%. Объясняется это тем, что в длительный период неблагоприятной экономической конъюнктуры, начавшийся со второй половины 1870-х гг., система кредитования, основанная на личном доверии к платежеспособности и репутации клиента, имела ограниченное распространение, поэтому все 1880-е гг. шел постепенный процесс

сокращения клиентской базы учета векселей. Произошла переориентация банковской системы на другие виды извлечения коммерческой прибыли вообще и кредитования в частности. Последовавший затем экономический подъем 1890-х гг. усилил эти тенденции. Он коснулся в первую очередь фондового рынка, на котором действовали, главным образом, крупнейшие петербургские «деловые» банки. За счет операций с ценными бумагами они еще более отошли в модели своих операций от учета векселей.

Таблица 2

**Распределение учета векселей между банками с высокой, средней и низкой долей учета векселей в активе, в % от общего размера учетной операции**

	1865— 1875	1876— 1880	1881— 1894	1895— 1899	1900— 1902	1903— 1907	1908— 1913	1914— 1917
Высокая — свыше 40% s	0,56 0,11	0,40 0,01	0,26 0,03	0,20 0,01	0,21 0,01	0,19 0,04	0,06 0,01	0,03 0,03
Средняя — 21—40% s	0,51 0,21	0,50 0,01	0,56 0,02	0,62 0,02	0,70 0,02	0,81 0,04	0,71 0,02	0,74 0,04
Низкая — до 20% включи- тельно s	0,006 0,004	0,10 0,01	0,18 0,02	0,18 0,02	0,09 0,02	0 0	0,22 0,02	0,23 0,02

s — стандартное отклонение.

Однако именно крах фондового рынка на рубеже веков заставил банковскую систему заново вернуться к учетным клиентским сетям, поэтому с 1900 г. число банков с низкой долей учета начинает падать, а в 1903—1907 гг. такие банки просто исчезают. Они появляются вновь только с оживлением фондового рынка в предвоенный период. Новый экономический подъем позволил банкам разнообразить операции, снизив тем самым долю учета векселей в общей массе кредитов.

Чтобы более подробно проанализировать операцию учета векселей, рассмотрим, как протекала ее эволюция в отдельных банках. Для удобства результаты расчетов представлены отдельно для 1864—1899 и 1900—1917 гг. (Таблицы 3 и 4).

По результатам анализа двух периодов можно сделать вывод о том, что, как правило, доля учета векселей, сложившаяся в банке через несколько лет после его учреждения, оставалась относительно неизменной за все время его существования. Исключения из этой общей тенденции требуют специального комментария. В целом необходимо отметить, что в XX в. доля учета векселей в активах банков была более стабильна, чем в XIX в. Можно назвать несколько наиболее общих причин, объясняющих неста-

бильность учетной операции у некоторых банков в разные периоды времени.

1) Как правило, сильным колебаниям подвержена модель операций молодого банка, который еще только вырабатывает принципы формирования кредитного портфеля. По этой причине особенно нестабилен ранний период банковской истории, 1864—1875 гг., когда большинство банков начинали развитие с высокой доли учета, постепенно снижая ее к концу 1870-х гг. под влиянием кризиса.

2) Некоторые банки, не выдержавшие конкуренции, особенно те, кто свернул свою деятельность в 1876—1894 гг., оставили свидетельства своего угасания в финансовой статистике. Это, в частности, проявилось, во-первых, в резком сокращении учетной операции. Например, Кишиневский коммерческий банк (ликв. в 1878 г.) свернул учет до 37% актива с начальных 56%, Николаевский коммерческий (ликв. в 1884 г.) снизил учетную операцию в начале 1880-х гг. до 15% актива, тогда как в 1864—1875 гг. она составляла 65%. Во-вторых, учет векселей в «агонизирующих» банках был крайне нестабилен, на что указывает высокое стандартное отклонение от среднего значения, например, у Московского промышленного банка (ликв. в 1877 г.) этот показатель составлял 0,17.

3) Многие банки с традиционно низкой долей учета повышают ее в период кризиса рубежа веков и последующей депрессии. Это явление связано с тем, что некоторые банки (петербургские «деловые» и Московский международный коммерческий) в период бурного экономического подъема 1890-х гг. проводят коммерческую политику в направлении большего развития комплекса операций с ценными бумагами, включая промышленные акции (прием в залог по ссудам, купля-продажа, эмиссии). Высокое развитие операций такого типа входит в понятие «делового» банка.

Расцвет таких кредитных учреждений наблюдался в России в конце XIX в. Это было время апробации новых форм банковской деятельности, нацеленных, главным образом, на работу с фондовым рынком. В этот период «банковские эксперименты» заняли относительно большую долю в активах банков, а роль традиционных учетно-ссудных операций несколько снизилась. В период кризиса в 1900-е гг. первый и основной удар принял на себя фондовый рынок. Новая ситуация заставила банки вернуться к традиционным формам банковской деятельности.

4) Первая мировая война нанесла серьезный урон банковской системе страны. С точки зрения предмета нашего исследования, в первую очередь необходимо отметить, что была подорвана основа вексельного кредитования — стабильная, относительно

предсказуемая хозяйственная жизнь, налаженность которой гарантирует своевременное поступление в банк надежной информации об имуществе и предпринимательской деятельности клиента. Многие банки сворачивают учетную операцию. С 1916 г. в публикациях финансовой статистики в графе учета векселей с двумя подписями показываются и другие долговые обязательства, не имеющие ничего общего с вексельным кредитованием, например, краткосрочные обязательства Государственного казначейства. Таким образом, статистика учета векселей военного периода теряет сопоставимость со статистикой предыдущего периода. Цифры, характеризующие военное время, в Таблице 4 можно считать приблизительными. В нашем распоряжении имеются также несистематичные сведения о доле краткосрочных обязательств Государственного казначейства<sup>32</sup>, если принимать их во внимание, то долю учета во многих банках можно еще снизить почти в 2 раза<sup>33</sup>.

Перейдем от объяснения причин некоторых случаев колебания учета векселей к общим тенденциям развития этой операции.

Большинство акционерных банков дореволюционной России помещали в учет векселей от 21 до 40 % средств. Из таких банков, входящих в верхнюю (четвертую) четверть по среднему размеру активов, в XIX в. следует упомянуть: из петербургских — Волжско-Камский коммерческий (абсолютный лидер XIX в. по размеру активов), из московских — Торговый и Учетный, из южных — Азовско-Донской коммерческий, из западных — Коммерческий в Варшаве. Однако в целом эта группа представлена провинциальными банками, относящимися ко 2-й и 3-й четверти по размеру активов.

В группе банков с высокой долей вексельного кредитования (свыше 40%) представлены в основном мелкие провинциальные банки, относящиеся к 1-ой четверти по размеру активов. В таких банках подавляющая часть банковского дохода формировалась за счет одной операции — учета векселей. Важное исключение среди банков с такой структурой операции — Московский купеческий банк, крупнейший в Москве, входивший в первую пятерку по России вплоть до начала 1910-х гг.

Если у мелкого регионального банка учет занимал чрезвычайно высокую долю активов, это означает, что он через систему личного поручительства практически исчерпывал потребности в кредите со стороны местной деловой элиты. Таким образом, потребности небольшого региона или группы предпринимателей в банковских услугах вполне можно было удовлетворять через лич-

ное кредитование, основанное на осведомленности о характере деятельности и деловой репутации клиента.

В более крупных банках, имевших широкое региональное значение, через систему поручительства можно было разместить от четверти до трети средств. Дальше расширять клиентскую базу можно было только за счет тех лиц, которые не могли предоставить достаточного поручительства или, скорее, не входили ближайший круг клиентов. Для таких случаев существовала разветвленная система залогового кредитования.

К банкам, которые уделяли вексельному кредитованию незначительное внимание, относятся практически все петербургские банки, которые принято называть «деловыми»: Международный, Учетный и ссудный, Петербургско-Азовский, Русский для внешней торговли, Русский торгово-промышленный. Почти все они принадлежат к высшей категории по размеру активов. К этой же группе по низкой доле учета в активах относятся Петербургский частный коммерческий, отделение «Лионского кредита» в России и Московский международный коммерческий (с 1873 по 1884 г. — Рязанский торговый, с 1884 по 1891 г. — Московско-Рязанский). Провинциальных банков с низкой долей учета практически не было.

По сравнению со всей банковской Россией у петербургских деловых банков была нетипичная структура учетно-ссудных операций. Заметим, что эти банки долгое время были центральным объектом изучения в нашей историографии. Именно история этих банков давала наибольшие возможности для изучения роли кредитно-финансовых институтов в развитии промышленности. Объектами исследования в этом случае, в первую очередь, были эмиссионные синдикаты, создаваемые банками для размещения на рынке акций вновь учреждаемых и реструктуризируемых промышленных предприятий. Что же касается учета векселей, то эти банки уделяли ему минимальное внимание.

В начале XX в. в группе малых учетов остались только один из крупнейших деловых банков этой эпохи Петербургский международный и близкий к нему Петербургский учетный и ссудный. В эту группу вошли также несколько новых банков, образованных в Петербурге в предвоенный и военный период.

Остальные петербургские банки (деловые или близкие к деловым) очень быстро довели учет векселей до среднего размера, среди них Петербургский частный, Русский торгово-промышленный, Русский для внешней торговли. Таковую же эволюцию прошел Московский международный коммерческий. Близкий к ним по модели операций Петербургско-Московский коммерческий прекратил существование в 1904 г.

В итоге можно утверждать, что, как правило, доля учета в операциях банка, сложившаяся в 70—80-е гг. XIX в., оставалась или на одном уровне на протяжении второй половины XIX — начала XX в., или переходила в соседнюю группу. Все изменения были очень постепенными, никаких резких скачков в этом процессе не было. Переходов из одной крайней группы в противоположную практически не отмечено. У большинства российских коммерческих банков учет векселей колебался в диапазоне 20—40% актива, что составляло примерно половину всех учетно-ссудных операций без ссуд по корреспондентским счетам. У мелких провинциальных банков на учете векселей основана подавляющая часть банковского дохода.

По преобладающей кредитной операции большинство российских акционерных коммерческих банков второй половины XIX — начала XX в. следует называть учетными. Поскольку учет векселей осуществлялся внутри предпринимательских сообществ, обладавших корпоративными связями, разной степени сплоченности, стать клиентом учетного банка мог только тот, кто или был близок к руководству данного банка, или имел возможность заручиться рекомендациями других членов предпринимательской сети, связанной с этим банком. При этом вопрос о том, с какой отраслью экономики связан потенциальный клиент, имел второстепенное значение.

Таким образом, становится очевидной сильная корпоративная замкнутость значительной части системы кредитования в дореволюционных акционерных коммерческих банках. Этот вывод особенно важен с учетом следующих обстоятельств: во-первых, акционерные коммерческие банки занимали ведущее место в кредитной системе дореволюционной России<sup>34</sup>, однако, во-вторых, по количеству учреждений система акционерных банков была относительно невелика: в XIX в. 30—40 учреждений, с примерно таким же числом отделений, в XX в. — 40—50 учреждений, с более 600 отделениями, с учетом агентств и комиссионерств — 800. Эти цифры значительно уступают западноевропейским<sup>35</sup>, и отсюда легко можно сделать вывод об ограниченной роли акционерных банков в кредитной системе России.

Однако, на наш взгляд, несмотря на то что современная историческая наука примерно представляет масштаб системы акционерных коммерческих банков, ею сделано совершенно недостаточно, чтобы уточнить значение этого банковского сектора в кредитной системе России в целом. Причем такая ситуация наблюдается, главным образом потому, что, по сравнению с акционерными банками, банковская система страны в целом у нас мало изучена.

На наш взгляд, наиболее перспективной линией развития в оценке эффективности кредитной системы страны является ее изучение с точки зрения многообразия форм кредитных учреждений, существовавших в дореволюционный период. Например, в 1895 г. в стране действовали: из казенных учреждений — Госбанк, его конторы и отделения, сберегательные кассы, Дворянский земельный и Крестьянский поземельный банки и их отделения, ссудные казны; из частных кредитных учреждений — акционерные коммерческие банки, общества взаимного кредита, акционерные земельные банки и общества долгосрочного кредита на началах взаимных и сословных, банки сословные и действующие на особых основаниях, городские кредитные общества, городские общественные банки, частные и городские ломбарды, городские сберегательные кассы, сельские общественные банки, ссудные кассы промышленников, ссудо-сберегательные товарищества, кассы и сельские банки<sup>36</sup>.

Что стоит за таким многообразием форм учреждений? На наш взгляд, ответ следует искать с позиций существования в дореволюционной России горизонтальной и вертикальной диверсификации кредита между секторами экономики, регионами, группами клиентов, в целом, и предпринимательскими сообществами, в частности.

Таким образом, мы ставим проблему комплексного изучения системы кредитования российской экономики. Эта проблема не получила достаточного освещения в традиционной историографии банков, потому что последняя была сосредоточена, главным образом, на акционерных коммерческих банках как на ключевом звене системы финансового капитала. В этом контексте кредит изучался через отдельные факты финансирования банками промышленных предприятий. В предлагаемом нами подходе акцент перемещен на проблему доступа субъектов экономики к кредиту. Другими словами, необходимо ответить на вопросы: какие социальные и региональные группы предпринимателей нуждались в каких видах и размерах кредита и через какие учреждения они его получали?



## Средняя доля учета векселей в активах банков, 1864—1899 гг., в % к активу

Банк	(1)	(2)	1864—1875		1876—1880		1881—1894		1895—1899	
			средняя	s	средняя	s	средняя	s	средняя	s
<i>Банки со средней долей учета векселей в активе до 20% включительно, 1876—1899 гг.</i>										
«Лионский кредит». С.-Петербургское агентство	1879	4					<b>0,03</b> <sup>1</sup>	0,01	<b>0,09</b>	0,05
Либавский коммерческий	1872—1882	1	<b>0,15</b>	0,09	<b>0,11</b>	0,03	<b>0,09</b>	0,01		
Московский международный коммерческий**	1873	3	<b>0,14</b>	0,07	<b>0,13</b>	0,05	<b>0,12</b>	0,05	<b>0,21</b>	0,04
Русский для внешней торговли. С.-Петербург	1871	4	<b>0,28</b>	0,17	<b>0,14</b>	0,03	<b>0,09</b>	0,02	<b>0,17</b>	0,03
С.-Петербургский международный коммерческий	1869	4	<b>0,17</b>	0,05	<b>0,20</b>	0,03	<b>0,14</b>	0,04	<b>0,14</b>	0,04
С.-Петербургский учетный и ссудный	1869	4	<b>0,35</b>	0,07	<b>0,13</b>	0,04	<b>0,11</b>	0,04	<b>0,11</b>	0,02
С.-Петербургский частный коммерческий	1864	3	<b>0,24*</b>	0,12	<b>0,06</b>	0,02	<b>0,20</b>	0,07	<b>0,15</b>	0,06
С.-Петербургско-Азовский коммерческий	1887	4					<b>0,07</b>	0,03	<b>0,18</b>	0,03
<i>Банки со средней долей учета векселей в активе от 21 до 40 % включительно, 1876—1899 гг.</i>										
Азовско-Донской коммерческий. Таганрог	1871	4	<b>0,35</b>	0,08	<b>0,33</b>	0,07	<b>0,25</b>	0,03	<b>0,25</b>	0,02
Коммерческий в Варшаве	1870	4	<b>0,21</b>	0,03	<b>0,21</b>	0,06	<b>0,37</b> <sup>2</sup>	0,06	<b>0,27</b>	0,02
Варшавский учетный	1871	2	<b>0,34</b>	0,05	<b>0,30</b>	0,05	<b>0,32</b>	0,05	<b>0,43</b>	0,08
Волжско-Камский коммерческий. С.-Петербург	1870	4	<b>0,41</b>	0,05	<b>0,36</b>	0,07	<b>0,33</b>	0,04	<b>0,34</b>	0,03
Воронежский коммерческий	1873	2	<b>0,28</b>	0,10	<b>0,42</b>	0,06	<b>0,33</b>	0,05	<b>0,26</b>	0,04
Киевский промышл. (с 1896 г. — Южно-Русский промышл.)	1871	2	<b>0,37</b>	0,03	<b>0,35</b>	0,11	<b>0,38</b>	0,07	<b>0,29</b>	0,05
Киевский частный коммерческий	1868	3	<b>0,32</b>	0,11	<b>0,44</b>	0,12	<b>0,45</b>	0,09	<b>0,29</b>	0,04
Кишиневский коммерческий	1872—1878	2	<b>0,56</b>	0,11	<b>0,37</b>	0,05				
Кременчугский коммерческий	1872—1894	1	<b>0,42</b>	0,06	<b>0,25</b>	0,05	<b>0,30</b> <sup>3</sup>	0,03		
Лодзинский купеческий	1897	1							<b>0,37</b>	0,06
Промышленный в Москве	1871—1877	2	<b>0,42</b>	0,08	<b>0,36</b>	0,17				
Московский торговый	1871	4	<b>0,47</b>	0,07	<b>0,39</b>	0,04	<b>0,29</b>	0,09	<b>0,23</b>	0,05

<sup>1</sup> Данные с 1894 г.<sup>2</sup> Регулярные данные до октября 1886 г.<sup>3</sup> Регулярные данные до сентября 1884 г.

Банк	(1)	(2)	1864—1875		1876—1880		1881—1894		1895—1899	
Московский учетный	1870	4	<b>0,40</b>	0,06	<b>0,29</b>	0,05	<b>0,40</b> <sup>1</sup>	0,03	<b>0,27</b>	0,06
Николаевский коммерческий	1872—1884	1	<b>0,65</b>	0,12	<b>0,21</b>	0,08	<b>0,15</b>	0,03		
Одесский коммерческий	1870—1878	3	<b>0,35</b>	0,07	<b>0,17</b>	0,07				
Одесский торгово-промышленный	1889—1893	2					<b>0,29</b>	0,05		
Одесский учетный	1879	3			<b>0,17</b>	0,05	<b>0,24</b>	0,05	<b>0,28</b>	0,03
Орловский коммерческий	1872	3	<b>0,35</b>	0,12	<b>0,27</b>	0,05	<b>0,36</b>	0,05	<b>0,30</b>	0,03
Псковский коммерческий	1873	2	<b>0,35</b>	0,05	<b>0,26</b>	0,05	<b>0,25</b> <sup>2</sup>	0,02	<b>0,27</b>	0,06
Ревельский коммерческий	1871—1880	2	<b>0,18</b>	0,05	<b>0,28</b>	0,05				
Рижский коммерческий	1871	3	<b>0,33</b>	0,13	<b>0,22</b>	0,05	<b>0,22</b>	0,05	<b>0,36</b>	0,04
Русский торгово-промышленный. С.-Петербург	1890	4					<b>0,22</b>	0,04	<b>0,21</b>	0,04
С.-Петербургско-Московский коммерческий	1884	3					<b>0,23</b>	0,10	<b>0,34</b>	0,04
Сибирский торговый. Екатеринбург	1872	3	<b>0,31</b>	0,07	<b>0,29</b>	0,06	<b>0,22</b>	0,04	<b>0,24</b>	0,03
Тифлисский коммерческий	1872	3	<b>0,47</b>	0,09	<b>0,35</b>	0,10	<b>0,28</b>	0,10	<b>0,19</b>	0,10
Харьковский торговый	1868	3	<b>0,36*</b>	0,13	<b>0,27</b>	0,02	нет данных		<b>0,20</b>	0,02
<i>Банки со средней долей учета векселей в активе свыше 40%, 1876—1899 гг.</i>										
Балтийский торгово-промышленный в Ревеле	1898	1							<b>0,45</b>	0,15
Коммерческий в Белостоке	1897	1							<b>0,77</b>	0,06
Виленский частный коммерческий	1872	2	<b>0,53</b>	0,03	<b>0,39</b>	0,05	<b>0,41</b>	0,05	<b>0,45</b>	0,04
Екатеринославский коммерческий	1872	1	<b>0,34</b>	0,12	<b>0,24</b>	0,08	<b>0,48</b>	0,09	<b>0,59</b>	0,05
Казанский купеческий	1873	1	<b>0,62</b>	0,07	<b>0,63</b>	0,10	<b>0,64</b>	0,08	<b>0,61</b>	0,06
Каменец-Подольский коммерческий	1873—1879	1	<b>0,64</b>	0,04	<b>0,65</b>	0,08				
Коммерческий в Костроме	1871	1	<b>0,65</b>	0,09	<b>0,53</b>	0,07	<b>0,54</b>	0,08	<b>0,54</b>	0,08
Кронштадтский коммерческий	1872—1879	1	<b>0,35</b>	0,08	<b>0,73</b>	0,05				
Торговый в Лодзи	1872	2	<b>0,67</b>	0,05	<b>0,49</b>	0,04	<b>0,36</b>	0,06	<b>0,44</b>	0,09
Коммерческий и ссудный в Москве	1870—1875	3	<b>0,41</b>	0,04						

<sup>1</sup> Регулярные данные до декабря 1886 г.<sup>2</sup> Регулярные данные до декабря 1884 г.

Таблица 3 (Окончание)

Банк	(1)	(2)	1864—1875		1876—1880		1881—1894		1895—1899	
Московский купеческий	1866	4	<b>0,47</b>	0,05	<b>0,40</b>	0,03	<b>0,47</b>	0,06	<b>0,37</b>	0,04
Минский коммерческий	1873	1	<b>0,75</b>	0,09	<b>0,40</b>	0,11	нет данных		<b>0,33</b>	0,05
Нижегородский купеческий	1870	1	<b>0,52</b>	0,08	<b>0,48</b>	0,07	<b>0,44</b>	0,08	<b>0,56</b>	0,06
Ростовский-на-Дону коммерческий	1871—1876	2	<b>0,44</b>	0,08						
Ростовский-на-Дону купеческий	1893	1					<b>0,41</b>	0,01	<b>0,39</b>	0,06
Среднеазиатский коммерческий. Ташкент	1881	1					<b>0,64</b>	0,09	<b>0,86</b>	0,01

s — стандартное отклонение.

(1) — год учреждения банка и год прекращения деятельности, если это произошло в период с 1864 по 1899 гг.

(2) — группы по 25% ранжированных значений среднего размера актива за 1864—1899 гг.: 1 — группа минимальных значений,

4 — группа максимальных значений.

\* Учет векселей с двумя подписями показан в сумме с учетом торговых обязательств, срочных бумаг и купонов.

\*\* 1873—1884 гг. — Рязанский торговый; 1884—1891 гг. — Московско-Рязанский.

Таблица 4

## Средняя доля учета векселей в активах банков, 1900—1917 гг., в % к активу

Банк	(1)	(2)	(3)	1900—1902		1903—1907		1908—1913		1914—1917	
				средняя	s	средняя	s	средняя	s	средняя	s
<i>Банки со средней долей учета векселей в активе до 20% включительно, 1900—1913 гг.</i>											
Восточный. Петроград	1917—1917		2							<b>0,11</b>	0,01
«Лионский кредит» (отделения в России)	1879—1917	3		<b>0,19</b>	0,03	<b>0,18</b>	0,06	<b>0,19</b>	0,06	<b>0,07</b>	0,09
Митавский коммерческий	1912—1917	2	1					<b>0,06</b>	0,03	<b>0,10</b>	0,01
Нью-йоркский нац. банк (Петроградское отд.)	1916—1917		2							<b>0,01</b>	0,01
Русский коммерческий. Петроград	1917—1917		1							<b>0,15</b>	0,03
Русско-Английский. С.-Петербург	1912—1917	2	3					<b>0,12</b>	0,06	<b>0,10</b>	0,03
С.-Петербургский международный коммерческий	1869—1917	4		<b>0,20</b>	0,04	<b>0,22</b>	0,08	<b>0,20</b>	0,02	<b>0,19</b>	0,03
С.-Петербургский торговый	1912—1917	4	3					<b>0,18</b>	0,03	<b>0,20</b>	0,06
С.-Петербургский учетный и ссудный	1869—1917	4		<b>0,19</b>	0,04	<b>0,24</b>	0,03	<b>0,21</b>	0,02	<b>0,17</b>	0,04

Таблица 4. Продолжение

Банк	(1)	(2)	(3)	1900—1902	1903—1907	1908—1913	1914—1917				
<i>Банки со средней долей учета векселей в активе от 21 до 40 % включительно</i>											
Азовско-Донской коммерческий	1871—1917	4		<b>0,28</b>	0,02	<b>0,29</b>	0,02	<b>0,26</b>	0,03	<b>0,23</b>	0,03
Балтийский торгово-промышленный в Ревеле	1898—1909	1		<b>0,26</b>	0,08	<b>0,19</b>	0,04	<b>0,14</b>	0,01		
Банк кооперативных товариществ. Варшава	1911—*	2	1					<b>0,39</b>	0,02	<b>0,40</b>	0,02
Коммерческий в Варшаве	1870—*	4		<b>0,25</b>	0,01	<b>0,23</b>	0,03	<b>0,23</b>	0,01	<b>0,23</b>	0,01
Варшавский промышленный	1911—*	2						<b>0,34</b>	0,02	<b>0,37</b>	0,02
Варшавский учетный	1871—*	3		<b>0,32</b>	0,03	<b>0,24</b>	0,06	<b>0,38</b>	0,07	<b>0,29</b>	0,03
Виленский частный коммерческий	1872—1917	2	3	<b>0,37</b>	0,04	<b>0,33</b>	0,04	<b>0,32</b>	0,02	<b>0,36</b>	0,01
Волжско-Камский коммерческий. С.-Петербург	1870—1917	4		<b>0,37</b>	0,02	<b>0,38</b>	0,03	<b>0,35</b>	0,02	<b>0,36</b>	0,03
Воронежский коммерческий	1873—1917	2		<b>0,22</b>	0,03	<b>0,24</b>	0,02	<b>0,29</b>	0,02	<b>0,28</b>	0,08
Золотопромышленный. Петроград	1917—1917		1							<b>0,21</b>	0
Киевский торговый ссудо-промышленный	1916—1917	1								<b>0,36</b>	0,11
Киевский частный коммерческий	1868—1917	2	3	<b>0,33</b>	0,06	<b>0,36</b>	0,04	<b>0,30</b>	0,04	<b>0,29</b>	0,04
Торговый в Лодзи	1872—*	3		<b>0,33</b>	0,02	<b>0,32</b>	0,04	<b>0,39</b>	0,04	<b>0,39</b>	0,01
Минский коммерческий	1873—1908	2		<b>0,30</b>	0,07	<b>0,31</b>	0,06	<b>0,31</b>	0,02		
Московский	1911—1917	4						<b>0,31</b>	0,07	<b>0,28</b>	0,06
Московский международный коммерческий	1873—1908	4		<b>0,29</b>	0,03	<b>0,33</b>	0,05	<b>0,26</b>	0,01		
Московский народный	1912—1917	1	3					<b>0,50</b>	0,15	<b>0,30</b>	0,21
Московский торговый	1871—1917	3		<b>0,36</b>	0,02	<b>0,36</b>	0,04	<b>0,43</b>	0,06	<b>0,32</b>	0,07
Московский учетный	1870—1917	3		<b>0,41</b>	0,04	<b>0,44</b>	0,08	<b>0,37</b>	0,05	<b>0,35</b>	0,03
Одесский купеческий	1912—1917	2						<b>0,24</b>	0,05	<b>0,18</b>	0,07
Одесский учетный	1879—1917	3	2	<b>0,28</b>	0,03	<b>0,24</b>	0,03	<b>0,22</b>	0,07	<b>0,23</b>	0,08
Орловский коммерческий	1872—1908	3		<b>0,30</b>	0,02	<b>0,32</b>	0,02	<b>0,33</b>	0,07		
Петроградский	1916—1917		3							<b>0,26</b>	0,03
Псковский коммерческий	1873—1912	2		<b>0,38</b>	0,06	<b>0,29</b>	0,05	<b>0,31</b>	0,02		
Русский для внешней торговли. С.-Петербург	1871—1917	4		<b>0,23</b>	0,04	<b>0,27</b>	0,04	<b>0,22</b>	0,01	<b>0,24</b>	0,03
Рижский коммерческий	1871—1917	3		<b>0,34</b>	0,04	<b>0,43</b>	0,04	<b>0,45</b>	0,02	<b>0,47</b>	0,05
Ростовский-на-Дону купеческий	1893—1917	2	3	<b>0,43</b>	0,06	<b>0,42</b>	0,06	<b>0,25</b>	0,09	<b>0,16</b>	0,06

Таблица 4 (Продолжение)

Банк	(1)	(2)	(3)	1900—1902	1903—1907	1908—1913	1914—1917				
Русский торгово-промышленный. С.-Петербург	1890—1917	4		<b>0,28</b>	0,02	<b>0,32</b>	0,03	<b>0,32</b>	0,02	<b>0,21</b>	0,04
Русско-Французский коммерческий. С.-Петербург	1912—1917	3						<b>0,36</b>	0,09	<b>0,24</b>	0,07
С.-Петербургско-Азовский коммерческий	1887—1902	3		<b>0,21</b>	0,05						
С.-Петербургско-Московский коммерческий	1884—1904	3		<b>0,32</b>	0,01	<b>0,35</b>	0,01				
С.-Петербургский частный коммерческий	1864—1917	4		<b>0,24</b>	0,02	<b>0,26</b>	0,04	<b>0,29</b>	0,08	<b>0,18</b>	0,04
Северный (с 1910 Русско-Азиатский) С.-Петербург	1901—1917	4		<b>0,41</b>	0,06	<b>0,33</b>	0,05	<b>0,26</b>	0,06	<b>0,15</b>	0,03
Северо-Кавказский коммерческий. Армавир	1912—1917	1						<b>0,38</b>	0,09	<b>0,29</b>	0,07
Сибирский торговый**	1872—1917	4		<b>0,30</b>	0,02	<b>0,38</b>	0,04	<b>0,33</b>	0,06	<b>0,14</b>	0,05
Соединенный. Москва	1908—1917		4							<b>0,28</b>	0,07
Союзный. Петроград	1916—1917		2							<b>0,23</b>	0,13
Сельскохозяйствен. и промышл. в Ростове-на-Дону	1899—1910	1	2	<b>0,39</b>	0,03	<b>0,35</b>	0,06	<b>0,11</b>	0,04		
Тифлиссский (Кавказский) коммерческий	1872—1917	3	1	<b>0,32</b>	0,02	<b>0,29</b>	0,03	<b>0,35</b>	0,04	<b>0,30</b>	0,04
Тифлиссский купеческий	1913—1917	1	4					<b>0,33</b>	0,10	<b>0,28</b>	0,07
Харьковский торговый	1868—1901	2		<b>0,26</b>	0,02						
Южно-Русский промышленный. Москва	1871—1908	3		<b>0,28</b>	0,02	<b>0,30</b>	0,03	<b>0,28</b>	0,01		
Коммерческий банк «И.В.Юнкер и К°»	1912—1917	4						<b>0,26</b>	0,02	<b>0,23</b>	0,07
Юрьевский (данные с 1906 г.)	1869—1917	1				<b>0,29</b>	0,01	<b>0,27</b>	0,02	<b>0,26</b>	0,05
<i>Банки со средней долей учета векселей в активе свыше 40%</i>											
Бакинский купеческий	1914—1917		2							<b>0,41</b>	0,11
Коммерческий в Белостоке	1897—1913	1		<b>0,60</b>	0,02	<b>0,45</b>	0,09	<b>0,44</b>	0,03		
Бузулукский купеческий	1912—1917	1	1					<b>0,78</b>	0,05	<b>0,52</b>	0,15
Банк для торговли и промышленности в Варшаве	1911—*	2	1					<b>0,43</b>	0,08	<b>0,41</b>	0,08
Западный в Варшаве	1913—*	3	2					<b>0,60</b>	0,001	<b>0,58</b>	0,03
Екатеринославский коммерческий	1872—1901	1		<b>0,63</b>	0,02						
Казанский купеческий	1873—1917		1	<b>0,65</b>	0,08	<b>0,55</b>	0,09	<b>0,58</b>	0,05	<b>0,54</b>	0,04
Коммерческий в Костроме	1871—1904	1		<b>0,43</b>	0,04	<b>0,45</b>	0,01				
Коммерческий банк «Вильгельм Ляндау»	1915—1917		3							<b>0,55</b>	0,04
Лодзинский купеческий	1897—*	2	2	<b>0,48</b>	0,07	<b>0,48</b>	0,07	<b>0,55</b>	0,08	<b>0,45</b>	0,03

Таблица 4 (Окончание)

Банк	(1)	(2)	(3)	1900—1902		1903—1907		1908—1913		1914—1917	
Московский купеческий	1866—1917	4	4	<b>0,52</b>	0,05	<b>0,47</b>	0,03	<b>0,41</b>	0,07	<b>0,40</b>	0,07
Московский частный коммерческий	1912—1917	3	3					<b>0,56</b>	0,05	<b>0,24</b>	0,14
Нидерландский для русской торговли. Петроград	1917—1917		1							<b>0,69</b>	0,03
Нижегородский купеческий	1870—1917	1	1	<b>0,58</b>	0,05	<b>0,64</b>	0,06	<b>0,70</b>	0,05	<b>0,65</b>	0,06
Пермский купеческий	1912—1917	1	1					<b>0,68</b>	0,06	<b>0,43</b>	0,09
Русско-Голландский. Петроград	1916—1917		2							<b>0,54</b>	0,15
Самарский купеческий	1908—1917	2	2					<b>0,64</b>	0,13	<b>0,25</b>	0,09
Смоленский купеческий	1912—1917		1					<b>0,57</b>	0,07	<b>0,30</b>	0,13
Среднеазиатский коммерческий. Ташкент	1881—1909	1	3	<b>0,86</b>	0,01	<b>0,82</b>	0,02	<b>0,84</b>	0,02		
Царицынский купеческий	1914—1917		1							<b>0,47</b>	0,18

s — стандартное отклонение.

(1) — период деятельности банка.

(2) — группы по 25% ранжированных значений среднего размера актива за 1864—1899 гг.: 1 — группа минимальных значений, 4 — группа максимальных значений.

(3) — аналогично (2) для 1914—1917 гг.

\* Банки, оказавшиеся в годы первой мировой войны на оккупированной территории.

\*\* Правление в Екатеринбурге, с 1899 г. — в Санкт-Петербурге.

## Примечания

- <sup>1</sup> Об этом см.: Гиндин И.Ф. Банки и промышленность России до 1917 г. М.—Л., 1927; он же. Русские коммерческие банки. М., 1948; Бовыкин В.И. Зарождение финансового капитала в России. М., 1967; он же. Формирование финансового капитала в России. Конец XIX в. — 1908 г. М., 1984; Бовыкин В.И., Петров Ю.А. Коммерческие банки Российской империи. М., 1994; Петров Ю.А. Коммерческие банки Москвы. Конец XIX в. — 1914 г. М., 1998.
- <sup>2</sup> Напр., см.: Батюшков Д.Д. Банки. Их значение, операции, историческое развитие и счетоводство. Пособие для изучающих деятельность кредитных учреждений. Владикавказ, 1904; Вознесенский Е.П. Операции коммерческих банков. СПб, 1913; Дмитриев-Мамонов В.А., Евзлин З.П. Теория и практика коммерческого банка. Пг., 1916; Эпштейн Е.М. Банковское дело. Лекции. СПб., 1913.
- <sup>3</sup> См., напр.: Барац С.М. Курс вексельного права в связи с учением о векселях и вексельных операциях. СПб., 1893; он же. Вексель. СПб, 1903; Вознесенский Е.П. Указ. соч.; Дмитриев-Мамонов В.А., Евзлин З.П. Указ. соч. и др.
- <sup>4</sup> Гиндин И.Ф. Русские коммерческие банки С. 262—283.
- <sup>5</sup> Если вексель имеет одну надежную подпись, то это соло-вексель. Гарантия одного лица считалась недостаточной, поэтому при учете соло-векселей банк требовал с клиента дополнительный материальный залог, который мог состоять из ценных бумаг, товаров, документов транспортных и складских предприятий о приеме товара на транспортировку или хранение (коносаменты, вараанты).
- <sup>6</sup> Гамбаров П. К вопросу о банках краткосрочного кредита. Стеснение на денежном рынке и наши банковские порядки. Киев, 1885. С. 11.
- <sup>7</sup> Там же. С. 13—14.
- <sup>8</sup> Представление об уровне и характере использования экономической теории в изучении предпринимательства XIX в. дают материалы секции В-7 «Бизнес-сети и деловая культура» XII Международного конгресса экономической истории (Мадрид, 1998 г.). Об этом, напр., см.: Casson M. Entrepreneurial networks: a theoretical perspective // Entrepreneurial networks and business culture. Proceedings Twelfth International Economic History Congress. Madrid, 1998. В-7. Р. 13—28.
- <sup>9</sup> Casson M. Entrepreneurial networks... Р. 16.
- <sup>10</sup> Cassis Y. Finance, Elites and the Rise of Modern Capitalism // Finance and the making of the modern capitalist world, 1750—1931. Proceeding of section В-9. XII International Economic History Congress. Madrid, 1998. Р. 63—70; Kurgan-van Hentenryk G. Finance and Society. Social and Geographical Aspects of Financial Networks // Idem.
- <sup>11</sup> Гиндин И.Ф. Русские коммерческие банки С. 385—386.
- <sup>12</sup> В то же время существует значительный корпус финансовой статистики дореволюционных акционерных обществ, к которым юридически относились и акционерные банки. Однако форма, содержание и специфика развития финансовой статистики банков существенно отличаются от финансовой статистики акционерных торгово-промышленных компаний, в результате финансовую статистику банков следует рассматривать в рамках, главным образом, кредитной статистики.

- <sup>14</sup> Уставы коммерческих банков публиковались до 1865 г. в «Санкт-Петербургских сенатских ведомостях», с 1865 г. в «Собрании узаконений и распоряжений правительства, издаваемом при Правительствующем Сенате». Уставы банков расположены в этом издании в соответствии с датой их основания.
- <sup>14</sup> Собрание узаконений и распоряжений правительства, издаваемое при Правительствующем Сенате. 1872. 1-е полугодие. № 51. (451. С. 749—751.
- <sup>15</sup> Статистический временник Российской империи. Сер. II. Вып. 11. Статистика русских банков. Ч. 2. СПб., 1875.
- <sup>16</sup> Отчет по операциям акционерных банков коммерческого кредита за 1874—1875. Т. 1. СПб., 1877; то же за 1876. Т. 2. СПб., 1878.
- <sup>17</sup> Ежегодник русских кредитных учреждений за 1877—1881 г. Выпуски I—IV. СПб., 1880, 1882, 1883, 1886.
- <sup>18</sup> Статистика краткосрочного кредита. Операции акционерных банков коммерческого кредита. Т. 1. 1894—1900. СПб., 1905. Т. 2. Ч. 1. 1901—1908 гг. СПб., 1910; Сводный баланс акционерных коммерческих банков 1 июля 1895 — 1917 гг. СПб., 1895—1917.
- <sup>19</sup> Закон 31 мая 1872 г. «По вопросу о порядке учреждения частных кредитных установлений» // Собрание узаконений и распоряжений правительства, издаваемое при Правительствующем Сенате. 1872. 1-е полугодие. № 51. § 451. С. 749—751.
- <sup>20</sup> Полный свод законов Российской империи / Под ред. Г.Г.Савича. Изд. неофиц. СПб., 1904. Т. XI. Ч. 2. Ст. 14
- <sup>21</sup> Устав учреждаемого банка должен был соответствовать образцовым уставам пяти банков, организованных в 1871 г.: Тифлисского коммерческого и Варшавского учетного (21 мая 1871 г.), Азовско-Донского коммерческого (12 июня 1871 г.), Кишиневского коммерческого (18 октября 1871 г.) и Коммерческого в Ростове-на-Дону (7 декабря 1871 г.).
- <sup>22</sup> Первый съезд представителей акционерных банков коммерческого кредита 1873 г. Отчет. СПб., 1875. С. 15.
- <sup>23</sup> Там же. С. 36—38.
- <sup>24</sup> Напр., см. «Предисловия» к: Ежегодник русских кредитных учреждений за 1877—1881 г. Выпуски I—IV. СПб., 1880, 1882, 1883, 1886.
- <sup>25</sup> Гиндин И.Ф. Русские коммерческие банки С. 33—34.
- <sup>26</sup> Там же. С. 43.
- <sup>27</sup> Бовыкин В.И., Петров Ю. А. Указ. соч. С. 41.
- <sup>28</sup> За ноябрь 1864—1873 гг.: Статистический временник Российской империи. Серия II. Вып. 11. Статистика русских банков. Ч. II. СПб, 1875. За 1874—1876 гг.: Отчет по операциям акционерных банков коммерческого кредита за 1874—1876 гг. Т. 1—2. СПб., 1877, 1878. За 1877—1881 гг. Ежегодник русских кредитных учреждений за 1877—1881 гг. Выпуски I—VI. Под ред. Иващенко. СПб., 1880, 1882, 1883, 1886. За 1882—1894 гг. данные собраны из «Вестника финансов, промышленности и торговли». За 1895—1908 гг.: Статистика краткосрочного кредита. Операции акционерных банков коммерческого кредита. Т. 1. 1894—1900 гг. СПб., 1905; Т. 2. 1901—1908 гг. СПб., 1910. За 1909 — апрель 1917 гг.: Сводный баланс акционерных банков коммерческого кредита, действующих в России. СПб.—Пг., 1909—1917 гг.
- <sup>29</sup> Список акционерных коммерческих банков России 1864—1917 гг. см.: Шепелев Л.Е. Акционерное учредительство в России. Из истории импе-



- риализма в России. М.—Л., 1959. См. также: Бовыкин В.И., Петров Ю.А. Указ. соч. С. 345—346.
- <sup>30</sup> Бовыкин В.И., Петров Ю.А. Указ. соч. С. 40.
- <sup>31</sup> Остальные операции, как правило, занимают каждая до 10% актива, причем они или действительно не велики по объему, или их реальный масштаб не виден из баланса, и для их изучения требуется обращение к счетам прибылей и убытков или данным о банковских оборотах. Лучший пример таких операций — курсовые (купля-продажа ценных бумаг и иностранных векселей на заграничные места), изучать которые лучше всего по счетам прибылей и убытков.
- <sup>32</sup> Сводный баланс акционерных банков коммерческого кредита, действующих в России. Пг., 1916—1917 гг.
- <sup>33</sup> Например, доля краткосрочных обязательств Государственного казначейства в графе баланса «учет векселей» в 1916—1917 гг. у Азовско-Донского коммерческого — 52%, Волжско-Камского коммерческого — 53%, Московского купеческого — 50%, Петроградского международного — 48%. Однако такие данные есть далеко не по всем банкам.
- <sup>34</sup> Долю акционерных коммерческих банков в системе краткосрочного кредита И.Ф.Гиндин рассчитал как 67% (в данном случае в расчет включены акционерные коммерческие банки, общества взаимного кредита, городские общественные банки) (Гиндин И.Ф. Русские коммерческие банки. С. 146). Эта цифра, видимо, верно отражает соотношение кредитных учреждений разных типов в системе краткосрочного кредита, хотя она слишком приблизительна, потому что при ее расчете активы банков брались не целиком. Вопрос о доле акционерных коммерческих банков в кредитной системе России в целом до сих пор не разрешен.
- <sup>35</sup> *Banking in the Early Stages of Industrialization* / Ed. by R.Cameron. New York: Oxford University Press, 1967. P. 298.
- <sup>36</sup> Русские банки. Справочник и статистические сведения о всех действующих в России государственных, частных и общественных кредитных учреждениях на 1 января 1895 г. СПб., 1896.

# Аграрная история

## **Военные поселения в России: аспекты экономической истории**

Настоящее исследование является логическим продолжением серии разработок по экономической истории военных поселений в России, опубликованных в издании Трудов конференции Ассоциации «История и компьютер» «Круг идей» и информационном бюллетене Ассоциации в 1994—1998 гг. и осуществленных на основе разработки массовых статистических источников, отложившихся в фондах Департамента военных поселений. Структурно оно разделено на две части. Первая часть работы посвящена анализу финансового положения округов военных поселений кавалерии и представляет финансовую политику государства в отношении различных военно-поселенных структур — пехотных и кавалерийских. Параллельно в этом разделе рассматривается проблема «самопродовольствия», т.е. самообеспечения действующих частей армии, расквартированных в округах военных поселений кавалерии. Два означенных аспекта наглядно представляют особенности развития хозяйственного сектора округов военных поселений и конкретизируют различные стороны экономической жизни военно-поселенной организации.

Вторая часть работы посвящена анализу вопроса экономической эффективности военно-поселенной организации в пределах единого системного построения. Она представляет собой некую этапную веху в развитии исследовательских разработок по экономической истории военных поселений в России, а также позволяет сделать определенные заключения по поставленной проблеме. Эта часть работы является в определенной мере и итоговой, так как завершает цикл исследовательских разработок по вопросам хозяйственного развития военных поселений в России и представляет нетрадиционную концепцию по проблеме экономической эффективности, качественно отличную от ранних концептуальных разработок отечественной историографии. Во многом авторское видение проблемы выходит за рамки традиционных представлений о том, что военно-поселенная система содержания армии оказалась убыточной для России и не давала должного положительного эффекта.

---

\* Кандаурова Татьяна Николаевна — кандидат исторических наук (Российский институт культурологии МК РФ и РАН).

## **Хозяйственное развитие военных поселений кавалерии в первой трети XIX в. (Вопросы финансирования и самокупаемости)**

Современный период развития исторической науки отмечен комплексными исследованиями ряда проблем по экономической истории и применением разнообразных подходов и методик к анализу экономических процессов, протекающих в различных исторических условиях. Особенно это характерно для исторической клиометрии, что подтверждается появлением совершенно нетрадиционных разработок и концепций.

Несомненный интерес с точки зрения эволюции экономических процессов на разных этапах исторического развития России представляет проблема экономической эффективности новой системы содержания армии в первой половине XIX в. в виде военных поселений. Изучение истории организации и функционирования военных поселений в России в первой половине XIX в. имеет большое значение и для понимания отдельных сюжетов развития экономики страны в позднефеодальный период (резервы феодального хозяйства, степень его отдачи, роль государственного регулирования в развитии хозяйственного сектора и др.). Имея качественно иную, чем другие государственные учреждения и системы, основу развития, сочетая исполнение двух главных функций — снабжение продовольствием действующих частей армии и комплектование ее резервами, военные поселения были призваны решать ряд задач экономического порядка: сократить расходы на содержание армии и в некоторой степени избежать роста дефицита бюджета, стабилизировать состояние финансовой системы страны. Верховная власть рассматривала военные поселения в первую очередь в качестве новой хозяйственной базы армии.

В исследованиях по истории военных поселений, вышедших до начала 1990-х гг., преобладало мнение, что военно-поселенная система была убыточна для государства и принесла казне только дополнительные расходы, что, в свою очередь, еще больше дестабилизировало состояние российских финансов. Однако комплексный анализ корпуса источников, отражающих хозяйственное состояние военных поселений кавалерии и пехоты и проблемы финансирования и самопродовольствия отдельных частей армии, позволил рассмотреть вопрос об экономических выгодах для государства военных поселений на основе новых подходов, что сделало возможным дать более аргументированный ответ на вопрос о том, насколько было выгодно для государства содержание поселенных войск. Означенный исследовательский сюжет

позволяет рассмотреть данный вопрос на примере развития самых масштабных военных поселений кавалерии — Херсонских — в первой трети XIX в.

Источниковую базу работы составили документы фондов Российского государственного военно-исторического архива (далее РГВИА) — Департамента военных поселений (Ф. 405), Военно-ученого архива (ВУА, Ф. 846. Оп. 16), Канцелярии Военного министерства (Ф. 1): отчеты, сметы расходов военных поселений, невозможная расчетная документация, ведомости затрат и расходов по строительству, а также по другим статьям, ведомственная переписка и высочайше утвержденные доклады.

Для рассмотрения означенных выше вопросов и репрезентативной оценки хозяйственной структуры Херсонских военных поселений целесообразно рассмотреть проблемы финансирования и состояния собственного продовольствия в поселенных округах кавалерийских дивизий, определенных для расквартирования в названном регионе. Военные поселения кавалерии имели свои особенности как в части хозяйственного развития, так и в части формирования экономического потенциала<sup>1</sup>, что, в свою очередь, обуславливало и особенное к ним отношение в части определения доли государственных дотаций и распределения финансовых средств.

Кавалерийские военные поселения, и в частности Херсонские, имели принципиально иную, нежели поселения пехоты, хозяйственную организационную структуру, более представительную материальную базу и экономический потенциал, что позволяло осуществлять хозяйственное развитие кавалерийских округов на более рациональной основе и качественно иных принципах. Подобный подход в целом позволял обеспечить сбалансированное и достаточно устойчивое развитие хозяйственных моносистем (военнопоселянских хозяйств), а также всей хозяйственной системы кавалерийских округов за счет привлечения внутренних резервов и разумного перераспределения средств, получаемых от различных отраслей сельскохозяйственного производства. Это также предоставляло правительству возможность ограничивать финансирование Херсонских военных поселений кавалерии, как и всех кавалерийских военно-поселенных округов, в первой трети XIX в. лишь необходимыми минимальными средствами, направляя основную их часть на поддержание и развитие военных поселений пехоты.

Херсонские (позднее Новороссийские) военные поселения размещались в междуречье Буга и Днепра на землях селений бывшего округа поселения Бугского казачьего войска и на землях казенных селений Александрийского и Елисаветградского уездов

Херсонской губернии и Верхнеднепровского уезда Екатеринославской губернии (три селения). В 1832 г., в момент завершения в основном их формирования, территория их составляла 1241624 десятины. А общая площадь удобных угодий составляла 1187550 десятин<sup>2</sup>. В округах военных поселений были расквартированы две уланские и одна кирасирская дивизия, в составе которых было 12 полков или 144 эскадрона. Численность населения поселенных округов в это же время составляла 218859 человек (без состава действующих и резервных эскадронов)<sup>3</sup>. По своим масштабам Херсонские военные поселения были самыми крупными в системе всех поселенных войск.

В Херсонской губернии имелись практически все необходимые благоприятные условия для эффективного развития различных отраслей сельского хозяйства. Обследуя районы, предназначенные для округов поселения Бугской уланской дивизии (далее БУД), командир ее, граф И.О.Витт, в 1818 г. отмечал, что данные территории представляют большие выгоды для занятия хлебопашеством и скотоводством, а «земля с избытком вознаграждает трудолюбивого поселянина»<sup>4</sup>. Коренные жители здесь традиционно занимались скотоводством и земледелием. Огромные степные пространства позволяли местному населению содержать большие стада крупного рогатого скота и овец. Бугские казаки и свободные землевладельцы имели здесь животноводческие «заводы»<sup>5</sup>.

Статистические характеристики хозяйственного развития регионов, отошедших под округа военных поселений, позволяют говорить о достаточной обеспеченности хозяйств средствами производства, и в частности рабочим и продуктивным скотом, землей. Здесь также отмечается высокий уровень урожайности зерновых и фуражных культур. В момент поселения в данном районе Бугской уланской дивизии на один двор в среднем приходилось во вновь сформированных полковых округах: лошадей — от 1,34 до 1,6 ед., крупного рогатого скота — от 7,22 до 8,59 ед., овец — от 8,63 до 15,25 ед. Земельный фонд одного двора в среднем составлял от 39,25 до 44,44 десятины. При формировании первичных хозяйственных моносистем — военнопоселянских хозяйств, что осуществлялось по принципу их укрупнения, т.е. объединения в одно целое 2—3 дворов (хозяин + помощник + приписной), производственный потенциал их значительно возрастал. На одно поселянское хозяйство при этом, по данным первичных переписей по Бугской дивизии, приходилось: лошадей — от 2,56 до 4 ед., крупного рогатого скота — от 15,56 ед. до 21,56 ед., овец — от 18,6 до 38,31 ед.<sup>6</sup> Земельные фонды хозяйства в среднем составляли от 96,22 до 111,58 десятин<sup>7</sup>.

При формировании полковых округов Украинской (3-й) уланской дивизии по первичным переписям на один двор в среднем приходилось: лошадей — от 0,62 до 0,69 ед.; крупного рогатого скота — от 4,88 до 7,49 ед., в том числе волов — от 2,07 до 2,98 ед.; овец — от 3,92 до 5,71 ед. Земельный фонд двора при расчете средних показателей составлял от 14,98 до 35,28 десятин<sup>8</sup>. Усиленное же военнопоселянское хозяйство здесь в среднем имело от 1,48 до 2,44 ед. лошадей; от 14,38 до 17,9 голов крупного рогатого скота, в том числе волов от 6,44 до 7,34 ед.; от 11,3 до 16 ед. овец. Увеличивались и земельные фонды поселянского хозяйства, они в среднем в данной дивизии составляли от 43,2 дес. до 98,92 десятин удобной земли<sup>9</sup>.

Данные по состоянию округов 3-й Кирасирской дивизии на момент организации военных поселений также свидетельствуют о хорошей обеспеченности крестьянских хозяйств средствами производства. А при формировании военнопоселянских хозяйств материальная база и производственный потенциал первичных моносистем значительно возрастал. В среднем здесь на одно военнопоселянское хозяйство приходилось: лошадей от 1,49 ед. до 2,26 ед.; крупного рогатого скота хозяйство имело от 18,78 до 28,53 голов, в том числе волов — от 7,18 до 11,71 ед.; овец — от 16,47 до 45,31 ед. Фонды удобной земли одного поселянского хозяйства составляли в среднем от 83,4 до 119,2 десятин<sup>10</sup>.

Районы, где размещались поселенные полки и дивизии исследуемого регионального военного поселения, также отличались хорошими показателями по урожайности зерновых и фуражных культур. Как отмечалось в документах, представляемых руководству военных поселений, «в ежегодном урожае противу посева вообще всякого хлеба бывает в изобилии, так что поселяне довольствуются круглый год своим хлебом, а зажиточные даже и продают его на сторону...»<sup>11</sup> Крестьянские и казацкие хозяйства были связаны с рынком, скотоводство и земледелие в значительной степени были ориентированы на производство товарной продукции. В крае была развита сеть ярмарок, где местное население продавало овощи, сено, кожи, шерсть, продукты животноводства и пчеловодства, куда перегоняли лошадей и рогатый скот. В некоторых округах, которые отходили под военные поселения, зажиточный поселянин продавал в год пшеницы 12—15 четвертей, овса — 5—10 четвертей, проса — 2 четверти, ячменя — 7 четвертей, беднейший поселянин продавал пшеницы 1—2 четверти, овса — 2 четверти, ячменя — 1 четверть<sup>12</sup>. В других селениях и округах на продажу с хозяйства ежегодно обращалось до 40 и более четвертей зерновых<sup>13</sup>. На продажу шли частично изделия домашних промыслов (холсты, пряжа, сукно, глиняная посуда, войлоки и ковры). Часть поселян занималась извозом и

участвовала в операциях по перепродаже различных товаров. Торговая деятельность поселян позволяла получать дополнительные средства для развития хозяйства. Руководство военных поселений принимало меры для активизации предпринимательской и торговой деятельности военных поселян, понимая в полной мере значимость ее для стабильного и поступательного развития хозяйственных моносистем полковых округов поселенных дивизий.

Несмотря на то что отмечается некоторая дифференциация в средних показателях хозяйственного состояния полковых округов Херсонских военных поселений, необходимо отметить факт наличия в изучаемом регионе хороших стартовых условий для динамичного развития экономической системы военно-поселенной организации. Достаточное состояние военнопо-селянских хозяйств, а вместе с тем и устойчивость хозяйственной системы поселенных полков и дивизий позволяли обеспечивать продовольствием действующие эскадроны уланских и кирасирской дивизии за счет средств полковых округов. Хозяйственная инфраструктура армии, сформированная на базе полковых округов поселенных дивизий, здесь была достаточно представительной<sup>14</sup>. Это и позволяло правительству и руководству военных поселений дифференцированно подходить к вопросу финансирования региональных военных поселений.

Проблема финансирования военно-поселенной системы остается еще не до конца решенной в историографии истории отечественных военных поселений, несмотря на то что имеются определенные наработки<sup>15</sup>. В отдельных случаях трудно проследить по комплексу имеющихся в распоряжении исследователей источников все аспекты этого вопроса. Помимо этого существовало несколько статей, за счет которых путем перераспределения средств отпускались суммы на устройство и содержание системы поселений и формирование их капиталов. Организация и устройство поселений требовали дополнительных и, надо отметить, немалых затрат. Необходимы были определенные средства для хозяйственного обустройства поселенных округов, особенно пехотных, где первоначально селили старослужащих солдат, практически не имевших собственных финансовых и материальных средств (на покупку скота, сельхозинвентаря, семян для первых посевов), для осуществления здесь же масштабного строительства (возведение новых ротных поселков, комплексов дивизионных и полковых штабов), для покупки отдельных частных имений с целью увеличения земельных фондов полковых пехотных округов, а также для содержания новых структур военной администрации (аппарат дивизионных и полковых штабов, Главный штаб е. и. в. по военному поселению, Экономический комитет военных поселений).



Начиная с 1817 г. по распоряжению императора по росписи государственных расходов на устройство военно-поселенной системы ежегодно выделялась сумма в размере 1716228 рублей. Подобная практика продолжалась вплоть до 1830 г., когда казна стала отпускать только 1 млн руб., а с 1833 г. военные поселения стали получать по 500 тыс. руб. в год<sup>16</sup>. Сумма, предназначенная для военных поселений, выделялась казной из податей, которые платили малороссийские казаки за право винокурения. С 1833 г. вышеназванные расходы на содержание военных поселений частично стали покрываться за счет сбора оброка с пахотных солдат Новгородского и Старорусского уделов.

В 1818 г. было положено начало формированию особого капитала военных поселений. Сумма первого взноса составила 707260 руб., это был остаток из первого ассигнования<sup>17</sup>. Далее использовались другие источники для его пополнения: средства, которые сберегались от рекрутской одежды, сумма, вносимая за рекрут вместо их поставки в губерниях — местах дислокации военных поселений (губернии, где размещались округа военных поселений, были освобождены от рекрутской повинности до 1834 г.). В капитал поселенных войск также поступали откупная сумма «за продажу питей» и суммы за оброчное содержание разных хозяйственных заведений в округах поселений. Казна военных поселений пополнялась частично и за счет сбережений от собственного продовольствия действующих подразделений поселенных дивизий. Использовалось для пополнения капитала и такое средство, как «приращение процентами» в результате помещения в «Сохранную казну Санкт-Петербургского воспитательного дома его определенной части».

С 1817 г. по 1832 г. Херсонские военные поселения получили на свое устройство и развитие по годовым сметам 4025351 руб. 77,5 коп. (см.: Приложение 1). Данные ассигнования составили лишь 10,21% от общей суммы средств, направленных на систему поселений в целом за означенное время. В отдельные годы доля этих ассигнований колебалась от 5,07% (1828 г.) до 24,53% (1832 г.). Начиная с 1826 г. прослеживается устойчивая тенденция к сокращению средств, которые выделялись на развитие самого крупного регионального поселения (Приложение 1).

Приоритетом в получении государственных дотаций обладали Новгородские военные поселения пехоты, где с размахом проводились строительные работы и осуществлялась программа по мелиорации и рекультивации земель, непригодных для хлебопашества. В раздел финансирования Новгородских поселений входили и статьи, определявшие расходы по содержанию центрального аппарата управления поселенными частями (Экономический комитет, Штаб военных поселений; расходы по найму квартир для

чиновников). Доля ассигнований, выделяемых на устройство и содержание Новгородских военных поселений, составляла более половины от суммы общих расходов по военно-поселенной организации. Но, как и в случае с Херсонскими поселениями, доля их расходов не была жестко фиксированной. Все зависело от конкретных ситуаций каждого отдельного финансового года. Границы долевого финансирования по Новгородским поселениям за рассматриваемый период составляли 58,12% (1823 г.) — 85,97% (1828 г.). Основной статьей расходов здесь было строительство, затраты на которое по данным за 1822—1832 гг. составляли от 47,34% до 82,46% от сумм, выделяемых на все Новгородское поселение. Если соотносить строительные расходы по этому региональному военному поселению за первую треть XIX в. всеми сметными расходами по военно-поселенной организации армии, то обнаруживается, что они составляли от  $\frac{1}{3}$  части (1831 г.) до  $\frac{2}{3}$  (1828 г.) (Приложение 2).

Приведенные расчеты показывают, что распределение средств на развитие региональных военных поселений осуществлялось неравномерно и избирательно, оно не определялось ни составом, ни их масштабами. Большую часть государственных дотаций получали поселения пехотных полков. Это было обусловлено дифференцированным подходом верховной власти к проблемам организации военных поселений пехоты и кавалерии. Проектные планы формирования военно-поселенной системы обуславливали создание в Новгородском регионе «классической модели» поселений гренадерского корпуса. По имени Главного над военными поселениями начальника эта модель еще именуется «аракчеевской». Создание образцовой системы поселений требовало проведения масштабных строительных работ, что, в свою очередь, вело к сосредоточению в этом региональном поселении помимо поселенных частей и значительного количества пехотных батальонов и артиллерийских рот, военно-рабочих батальонов, которые занимались строительством ротных поселков и полковых и дивизионных штабов.

Финансирование Херсонских поселений кавалерии, как и других региональных поселений, производилось по четырем основным статьям. Первый раздел в смете ассигнований по региональному поселению составляли так называемые *штатные расходы*. Сюда включали средства, выделяемые на содержание штаба 3-го Поселенного Резервного кавалерийского корпуса, на содержание трех дивизионных штабов (Бугской уланской дивизии (БУД), 3-й Уланской дивизии и 3-й Кирасирской дивизии), что составляло 17000 руб. (содержание одного штаба обходилось казне в сумму 4250 руб.), на содержание военно-рабочего батальона № 8 (в 1829 и 1831 гг. — до 13080 руб.) и на содержание управле-

ния Черкасских и Красносельских лесов, принадлежавших этим военным поселениям. Доля этих расходов в составе военнопоселенного регионального бюджета разнилась по годам, что полностью зависело от исчисления общей суммы, направляемой на развитие Херсонских поселений, и от структуры данной статьи сметных расходов (Приложение 3). В процентном отношении показатели ее варьировались в отдельные годы в интервале 2,02% — 32,75% (1821, 1829 гг.). В 1829 г. почти 1/3 часть бюджета Херсонских поселений покрывала штатные расходы. В абсолютном выражении сумма штатных расходов постоянно увеличивалась с 3890 руб. в 1821 г. до 39360 руб. в 1831 г. В 1832 г. на содержание дивизионных и корпусного штабов было выделено средств на 8000 руб. меньше, чем в предшествующие годы, и они составили по 2250 руб. на расходы каждого отдельного звена штабной системы управления.

Вторая статья военно-поселенного регионального бюджета включала в себя *ассигнования по особым, высочайше утвержденным распоряжениям*. Отнесены в этот раздел сметы были следующие расходы: прибавочное жалованье, содержание чиновников местного поселения и землемеров, ремонтное содержание строений, канцелярские расходы, продовольствие офицерских лошадей, содержание эскадронных школ и т.п.

В Херсонских военных поселениях затраты по этой статье, начиная с 1822 г., были самыми значительными, а в отдельные периоды достигали 87,12% (1825 г.). Лишь в 1827 г. расходы по особым распоряжениям составили менее половины всех ассигнуемых средств — 45,47%, а в другие годы их уровень варьировался от 51,34% до 78,63%.

Отдельную, третью, статью расходов по смете составляли *расходы по строительству* в округах поселенных полков. На начальном этапе формирования и развития Херсонских поселений данная статья, как и сама строительная отрасль, имели определенное весомое значение, так как планы и масштабы строительства были довольно обширными. В 1821 г. в Херсонских поселениях на производство строительных работ направлялось 92,7% от общих сметных расходов. В последующие два года выделяемые на это ассигнования сократились почти в три раза, и доля затрат на строительство, соответственно, составляла 32,77% и 38,09%. Начиная с 1824 г., доля вложений в строительную индустрию уменьшилась здесь еще значительно. Такое сокращение было связано с тем, что отпускаемые средства расходовались не полностью, и, как следствие этого, планы по строительству оказывались не реализованными в полной мере на практике.

В 1824 г., при формировании сметы и приемке отчетов по строительству за текущий год, было обнаружено, что большая часть строений по предположениям 1822, 1823 и 1824 гг. еще

«совершенно не начаты», и сумма, отпущенная на них, «остается... бесполезно» у начальника Херсонских военных поселений. Графу И.О.Витту после этого было предписано переделать отчет о работах за 1824 г. и представить его с подробным описанием состояния строений, а также «выполнить» новое предположение о работах на 1825 год. При проверке отчетных ведомостей оказалась неизрасходованных строительных средств за начальный период существования поселений (1817—1824 гг.) в размере 241431 руб. 48,75 коп. И далее еще выяснилось, что граф Витт не показывал и остатки от строительных расходов 1821—1823 гг., сумма которых составила 457211 руб. 94,5 коп.<sup>18</sup>

Последствием данных расследований со стороны руководства поселенной организации стало то, что начальник Херсонских поселений гр. Витт получил взыскание по службе в форме «постановки на вид», а новые средства для производства строительных работ не выделялись, так как финансирование их должно было осуществляться из остатка 1824 г. Не утверждались также новые планы строительства в округах означенных поселений «до полного окончания назначенных ранее строений». В этом году в третью статью сметы включалось только 7575 руб., что составило 2,59% от общей суммы военно-поселенных региональных ассигнований. Однако деньги предназначались на сухой фураж лошадей военно-рабочих команд. На эти же цели выделялись средства и в 1831 г., а в отдельные годы, конкретно в 1828—1829, 1832 гг., по данному разделу сметы ассигнований не было совсем.

Сравнительный анализ сметных расходов по третьему разделу — строительство — по двум военным поселениям кавалерии — Херсонскому и Слободско-Украинскому (поселено 2 кавалерийские дивизии, что составляло 8 полковых округов) — за период с 1822 по 1832 гг. позволяет констатировать, что Херсонские поселения получили на производство строительных работ в два раза меньше средств, чем Слободско-Украинские: 753153 руб. 87,75 коп. против 1527084 руб. В регионе Слободской Украины было затрачено на строительные работы за означенный период 53,14% от общего объема ассигнований этого регионального военно-поселенного образования. Одновременно в округах Херсонских военных поселений подобный объем ассигнований составил только 23,26% (Приложение 2). Данная статистика наглядно иллюстрирует вывод о том, что масштабы работ были большими во втором региональном поселении, хотя они были меньше в территориальном отношении и по численному составу.

Последняя, четвертая, сметная статья расходов включала в себя суммы так называемого *возврата*, т.е. по этой статье возмещались средства, израсходованные сверх сметы в предыдущий период или которые не вошли в нее ранее. За исследуемый двена-

дцатилетний период эта статья включалась в сметы только четыре раза, следовательно, она не была постоянной для Херсонских военных поселений, и ее размеры были не так велики.

Финансирование военных поселений в Херсонской губернии имело свои особенности. Здесь следует сказать о том, что на устройство округов поселенных полков 3-й Кирасирской дивизии делались отчисления из сумм, которые экономились за счет перехода на собственное продовольствие вошедших первоначально в состав поселенных эскадронов кадров полков этой дивизии<sup>19</sup> и которые собирались по самим округам. По высочайше подтвержденному докладу от 2 ноября 1821 г. эти отчисления составляли 432796 руб. в год. Еще одной особенностью финансирования Херсонских поселений кавалерии являлось то, что предусматривалось только выделение средств на устройство военных поселений и содержание местного аппарата управления в лице новой военной администрации. По мере оформления системы регионального военного управления отмечалось ее удорожание. На хозяйственное развитие Херсонских полковых округов (обустройство хозяйства, обеспечение его средствами производства, в том числе рабочим скотом, инвентарем, семенами), как это было в Новгородских и Могилевских военных поселениях пехоты, средства не выделялись. Хорошее хозяйственное состояние новороссийских территорий позволяло правительству избегать больших вложений и иметь определенную экономию финансовых средств. Формирование заемного денежного капитала и запасных хлебных магазинов, что являлось своеобразной формой социальных гарантий для военных поселенцев, осуществлялось за счет внутренних резервов и средств самих поселенцев-хозяев. Таким образом, средства, ассигнуемые на развитие Херсонских военных поселений, направлялись не в производственную сферу, а на формирование инфраструктуры.

Ассигнования по годовым сметам удовлетворялись практически всегда, не затрагивая общего капитала военных поселений, кроме 1825 г., когда сумма в размере 599955 руб. определялась из средств самих поселенных войск.

По высочайше утвержденному докладу от 14 января 1820 г. не израсходованные по смете средства поступали в зачет потребностей поселенных войск в последующие годы. На сметные расходы по округам военных поселений также направлялись средства, получаемые с оброчных статей, средства от питейных откупов, средства из капиталов конских заводов кавалерийских дивизий и из церковного капитала военных поселений, недоимки, выплачиваемые военными поселенцами еще за время пребывания в гражданском ведомстве. Частично на ассигнования по годовым сметам военных поселений шли деньги, получаемые от Провиант-

ского департамента за собственное продовольствие округов от земли, так как они не все включались в смету Военного министерства для исключения из нее, а также определенная доля средств, которые сберегались Комиссариатом посредством зачета рекрутского обмундирования, как было, например, по 89 набору<sup>21</sup> (1820 г.).

Вплоть до 1832 г. основную часть ассигнуемых средств, как было отмечено ранее, составляли средства, отпускаемые по росписи государственных расходов, хотя наблюдался процесс сокращения государственных дотаций. Начиная с 1833 г. в ассигнования по сметам военных поселений включались и оброчные деньги, вносимые пахотными солдатами, взамен продовольствия действующих частей. В этом году оброчные средства вообще составили основную часть сметных расходов по военнопоселенному ведомству. Правительство предприняло попытку осуществить перераспределение средств внутри военного ведомства и покрыть сметные расходы по военным поселениям за счет округов пахотных солдат, не прибегая к средствам государственной казны.

Результаты аналитической обработки сметных документов ведомства военных поселений позволяют сделать заключение о том, что средства, ассигнуемые по ним на нужды поселенных полковых округов, расходовались не всегда в полном объеме, частично они переводились в зачет финансирования на следующие годы.

Неприкосновенность капитала военных поселений, размер которого постоянно возрастал, была обусловлена тем, что он помещался в Сохранную казну под проценты из расчета 5% годовых. Часть средств помещалась в Государственное казначейство в виде пособия или займа. Цель здесь преследовали ту же — получение прибыли за счет «приращения процентами». Размеры процентной прибыли были значительными: например, на капитал в сумме 6015534 руб., обращавшийся в казначействе, в 1826 г. приходилось 360932 руб. прибыли в виде 6% годовых<sup>22</sup>. Главный над военными поселениями начальник граф А.А.Аракчеев использовал часть военнопоселянского капитала с ростовщической целью (деньги предоставлялись займы под проценты). Да и в целом, капитал военных поселений никогда не использовался в производственной сфере, и в этом отношении он был как бы неактивной частью в структуре государственного бюджета. Даже такие составные части капитала поселений, как заемный денежный капитал (далее ЗДК)<sup>23</sup>, который служил пособием для военных поселенцев-хозяев, и вспомогательный офицерский капитал, использовались руководством поселений для увеличения процентными доходами. Граф А.А.Аракчеев стремился привлекать все свобод-

ные ресурсы и средства для получения еще большей прибыли. Иногда средства названных капиталов, предназначенные для оборотов на местах, были урезаны до минимума. Никакие «излишние» средства не могли оставаться для местных оборотов, и за этим внимательно следило начальство поселенных частей. Все свободные деньги переводились через Экономический комитет в Сохранную казну<sup>24</sup>. Это положение подтверждается данными о состоянии ЗДК в Херсонских военных поселениях за 1827 и 1829 гг.

В 1827 г. по 3-й Кирасирской дивизии (далее 3-я КД) в ЗДК «состояло наличо» 46142 руб., в «долгу на военных поселянах» числилось 8170 руб., а в Сохранной казне состояло 219661 руб. Общая сумма капитала исчислялась в размере 274513 руб. По 3-й Уланской дивизии (далее 3-я УД) в ЗДК «состояло наличо» 42858 руб., в «долгу на военных поселянах» числилось 1470 руб., а в Сохранной казне находилось 159785 руб. Общая сумма капитала составляла 204114 руб. Показатели по состоянию ЗДК по БУД в этом же году выглядели следующим образом: «состояло наличо» 42016 руб., в «долгу на военных поселянах» числилось 7343 руб., в Сохранной казне находилось 149206 руб. Совокупная сумма ЗДК в этой дивизии составляла соответственно 198566 руб.<sup>25</sup> Как видно из приведенных данных по ЗДК по трем поселенным кавалерийским дивизиям, большая часть средств из их состава находилась в Сохранной казне: по дивизиям доля их составляла от 75,1% до 80,01%. В 1829 г. данные показатели по названным дивизиям составляли от 75,79% до 86%. По региональному поселению из общего объема ЗДК, исчисляемого в сумме 737313 руб., 82,34% средств (607123 руб.) находились в казне для «приращения процентами». Подобным же образом использовались средства учебных эскадронов кантонистов и капиталы конских заводов<sup>26</sup>.

Данные действия главного начальника военных поселений свидетельствуют об определенном рациональном подходе к вопросу формирования резервных фондов полковых округов военных поселений.

Иногда правительство и лично император Александр I прибегали к займам из средств капиталов военных поселений на государственные нужды. По рескрипту от 23 октября 1821 г. монарх взял в долг 500000 руб. «на известное... употребление», и при этом он брал на себя обязательство вернуть эти деньги с процентами (под 5% годовых). Взаимы деньги выдавались и офицерам военных поселений. В 1825 г. ген.-майору П.А.Клейнмихелю было выдано из капитала военных поселений 80000 руб. под 5% годовой платы с рассрочкою на 25 лет на покупку дома в столице<sup>27</sup>. В 1833 г. из капитала поселенных войск было выдано заимообразно 1076787 руб. 52 коп. на покупку строевых ремонтных лоша-

дей для кавалерийских полков, а также на приобретение недостающих лошадей в 3-ю КД и 3-ю УД и артиллерийские бригады № 9 и 10 после польских событий 1830—1831 гг.<sup>28</sup>

Правительство Николая I использовало средства из капиталов военных поселений во время войны с Турцией 1828—1829 гг. и в период польских событий начала 1830-х гг. Сначала средства были выделены Военному министерству в виде займа. Сумма в целом была довольно значимой: 4095149 руб. 82,5 коп. составили дотации на русско-турецкую кампанию, и в 1830—1831 гг. министерству было направлено еще 1250978 руб. 47,5 коп. В конце 1831 г. Николай I распорядился «отменить уплату сей суммы» в капитал военных поселений, мотивируя свои действия тем, что капитал поселенных войск был в хорошем состоянии. И всю сумму долга в размере 5346128 руб. 30 коп. списали с Военного министерства<sup>29</sup>. Выделялись средства Военному министерству и в некоторых других случаях, в том числе и на сокращение его сметы в части финансирования военно-учебных заведений<sup>30</sup>.

Из средств капитала делались пожертвования с благотворительной целью и с целью помощи государству. В 1824 г. из капитала отчислили в Комитет, учрежденный для пособия жителям Санкт-Петербурга, которые пострадали от наводнения, 1 млн руб. Деньги были отданы безвозвратно, т.е. это был своеобразный акт «милосердия» правительства Александра I<sup>31</sup>.

Оценивая роль системы капиталов военных поселений, необходимо отметить, что они являлись своеобразными резервными и накопительными фондами в финансовой структуре страны исследуемого периода. Аккумулируя определенную часть государственных средств, в особо критические периоды жизни российского государства они служили дополнительными источниками финансирования тех или иных государственных мероприятий и учреждений. На период 1832 г. из средств военных поселений было использовано в этих целях в общей сложности 8449402 руб. 29,25 коп.<sup>32</sup>

Как было отмечено в начале исследования, в отечественной дореволюционной и советской историографии предпринимались попытки решить вопрос о выгодности военных поселений для России или их убыточности и нерентабельности. Фактор убыточности и невыгодности поселений в экономическом отношении являлся главным для исследователей и при решении вопроса о причинах ликвидации военно-поселенной системы в конце 1850-х гг. Означенная проблема, по нашему мнению, может быть решена только по завершении аналитической разработки ряда экономических и хозяйственных сюжетов из истории военных поселений, включая проблемы продовольственного обеспечения поселенных войск за счет средств полковых поселенных округов. Исследование данного сюжета в рамках Херсонских военных поселений кавалерии уже позволяет поставить вопрос о неверности



установок, принятых ранее историками военных поселений, и дать частично ответ на вопрос о степени рентабельности поселенческой кавалерии.

Военные поселения, размещавшиеся в Новороссийском крае (Херсонская и Екатеринославская губ.), стали частично снабжать продовольствием действующие эскадроны Бугской и 3-й Уланской дивизий уже в 1820 г. Осуществить переход на собственное продовольствие в столь короткие сроки дали возможность хорошие урожаи 1818—1820 гг., которые позволили также сформировать в округах поселения БУД и 3-го и 4-го украинских уланских полков запасы зерновых, круп и фуража. В 1822 г. на самопродовольствие переходила вся БУД и первые три полка 3-й УД. 3-я КД селилась на отличной от уланских дивизий основе и с момента введения действующих эскадронов (1826 г.) полностью продовольствовалась силами поселян-хозяев. Обеспечение продовольствием военными поселянами-хозяевами и их помощниками солдат действующих эскадронов кавалерии (провиант), а лошадей — фуражом приносило государству большие выгоды.

По первоначальным расчетам графа И.О.Витта, продовольствие действующей части поселенного кавалерийского полка от земли поселенного округа давало годовую экономию в размере 230386—270203 руб.<sup>33</sup> С учетом прибыли, которая получалась также за счет пополнения состава строевых лошадей из резервов собственных конских заводов, доходы, получаемые от поселения кавалерии, были еще более значимыми. При составлении расчетных выкладок граф Витт произвел вычет средств, которые были затрачены на обмундирование и жалованье поселян-хозяев (в одном полку их численность составляла 966 человек), а также расходов на обмундирование кантонистов старшего и среднего возраста. Одновременно был произведен и вычет потерь казны, когда она не получала прежних податей с 6000 поселян в сумме до 60000 руб. (расчет для одного округа поселенного полка). Каждый солдат действующего эскадрона, который находился на довольствии поселянина-хозяина и его помощника, получал в год по 3 четверти муки и по 0,28 четверти круп. Это была норма довольствия солдата-постояльца.

Содержание одного действующего солдата-постояльца в год обходилось военному поселянину-хозяину или военно-поселянскому хозяйству в сумму от 17 руб. 10 коп. до 60 руб. 38 коп. (Приложение 5). Рост или сокращение данных расходов хозяйства были связаны с колебанием цен на муку и крупы. Стоимостное выражение содержания строевых лошадей зависело от рода кавалерийского полка. В уланском полку оно составляло от 34 руб. 07 коп. с расчетом на одну лошадь до 168 руб. 71 коп., а в кирасирском соответственно от 125 руб. 39 коп. до 268 руб.

85 коп. Надо отметить тот факт, что стоимость содержания на прямую зависела от того, «довольствовались ли строевые лошади овсом» и какова была норма данного довольствия. Фуражное довольствие лошадей в виде сена и соломы было постоянным, а овес они получали не всегда. «Овсяное продовольствие» строевых лошадей от земли полковых округов приносило казне также большие выгоды. Стоимость его для одного кавалерийского полка исчислялась в сумме 126837 руб.<sup>34</sup>

В период до 1827 г., продовольствуя двух постояльцев со строевыми лошадьми, военно-поселянское хозяйство отдавало государству в минимальном выражении 101 руб. 26 коп. (уланский полк), а в максимальном — 648 руб. 12 коп. (кирасирский полк). Хозяйства не отдавали эти деньги непосредственно в виде денежных средств, а предоставляли продовольствие и фураж действующим эскадронам. Военные поселяне также работали на общественной запашке (в кирасирской дивизии с момента ее поселения, в уланских с 1829 г.) и на общественном сенокосе<sup>35</sup>. По определенной норме они сдавали хлеб и фураж в запасные хлебные магазины. Только экономически состоятельное и достаточное в материальном отношении хозяйство, или, говоря иначе, крепкое хозяйство, где имелось достаточное количество рабочих рук, средств производства, рабочего скота, могло нести такие большие повинности по продовольствию и содержанию действующих частей армейской кавалерии.

Военно-поселянское хозяйство в полковых округах кавалерии, благодаря объективным и субъективным факторам, и в том числе разумной хозяйственной политике руководства поселений, в полной мере обладало всем необходимым для поступательного развития и отвечало всем означенным требованиям. Земельные наделы хозяйств здесь были больше, чем в пехотных поселенных округах. Экономическая модель хозяйства в поселениях кавалерии отличалась по своим качественным и количественным характеристикам от таковой в поселениях пехоты. В поселенной кавалерии она формировалась на основе объединения в единое целое материальной базы и производительных сил хозяйств нескольких категорий поселян<sup>36</sup>: самого военного поселянина-хозяина, его помощника, инвалида или необмундированного коренного жителя — и путем прибавления двух работников из числа солдат-постояльцев. Объединение нескольких хозяйств в единую хозяйственную систему способствовало их нивелированию по имущественному положению и экономическому потенциалу. Руководство поселений ставило задачу сделать все хозяйства достаточно обеспеченными рабочим и продуктивным скотом. Хозяйства

также поддерживались на определенном материальном уровне за счет системы льгот и социальных гарантий.

После реформы военных поселений кавалерии, т.е. с 1827 г., хозяин со своим помощником стали продовольствовать только одного солдата-постояльца и одну строевую лошадь. Стоимость такого продовольствия становилась значительно меньшей, и теперь она варьировалась от 51 руб. 17 коп. до 191 руб. 70 коп. в полках легкой кавалерии, а в кирасирских полках она была в пределах от 185 руб. 95 коп. до 224 руб. 73 коп. Увеличение стоимости продовольствия в уланском полку (см. Приложения 5, б) было связано с переводом строевых лошадей на продовольствие овсом от земли поселенных округов, как и в кирасирских полках. После реформы в уланских дивизиях вводились общественные посева, чтобы обеспечивать полковых строевых лошадей «овсяным довольствием».

При сопоставлении выгод, получаемых казной от государственного крестьянина и военного поселянина-хозяина, становится ясно, что продовольствие поселянином действующего солдата и строевой лошади приносило значительно бóльшую пользу, чем подушная подать, земские сборы и оброк. Фактически, стоимость продовольствия действующих эскадронов с избытком покрывала потери от прежних сборов податей и расходов на содержание поселенных и резервных частей (жалованье и обмундирование) и позволяла государству иметь значительную выгоду. Всевозможные сборы с государственных крестьян составляли 12 руб. 30 коп. с одной ревизской души<sup>37</sup>. Выплаты же военного поселянина-хозяина государству в виде содержания действующих частей на первом этапе развития Херсонских военных поселений превышали данную сумму в 7,18—52,69 раза, а в 1827—1832 гг. соответственно в 4,16—18,27 раза. (Подсчитано по Приложению б.) С учетом выплаты денежного жалованья военным поселянам-хозяевам и их помощникам и стоимости их обмундирования, что составляло 15,59—18,6% от стоимости собственного продовольствия поселенных кавалерийских округов, размеры государственной прибыли сокращались в этой же пропорции. За исключением прежних государственных податей (30,93%—35,42% от получаемой прибыли)<sup>38</sup> доходы казны также уменьшались. Однако выгоды от содержания поселенных войск для государства были весьма ощутимыми.

Округа поселения кавалерии помимо содержания постояльцев и строевых лошадей продовольствовали от своей земли конские заводы и воловые парки, которые предназначались для использования при осуществлении строительства. Но суммы их продовольствия не учитывались при расчетах стоимости продовольствия поселенных войск и не указывались в разделе сэкономлен-

ных средств. Однако доходы от содержания конских заводов были значительными. В 1825 г. стоимость продовольствия 6683 лошадей, содержащихся в полковых конских заводах Херсонских поселений, составляла 586364 руб. по сметным ценам<sup>39</sup>, а содержание одной лошади обходилось в 87 руб. 74 коп. В расчетные материалы по экономии, получаемой от поселений кавалерии, также не входили показатели средств, которыми были частично сокращены расходы по ремонту полков поселенной кавалерии. За счет указанных последних двух аспектов также возрастала доходность военных поселений кавалерии.

Действующие эскадроны, расквартированные в Херсонских военных поселениях, практически всегда снабжались продовольствием от земли своих округов. Лишь один раз за рассматриваемый период, в 1824 г., в год сильного неурожая и истребления хлеба саранчой, действующие эскадроны 1-го и 2-го Бугских уланских полков и два эскадрона 3-го Бугского полка, т.е. 14 полных эскадронов, были переведены на продовольствие от казны с 1 октября 1824 г. и выведены за пределы поселенных округов<sup>40</sup>. Хороший урожай 1825 г. позволил вернуть эти части в поселенные полковые округа вновь на довольствие от земли.

В период русско-турецкой войны 1828—1829 гг. Херсонские военные поселения стали продовольственной базой армии, они поставили для действующей армии 150000 четвертей ржи, 25000 четвертей сухарей и 60000 четвертей овса из своих запасных хлебных магазинов. Стоимость этого продовольствия составила 1550075 руб. 25 коп.<sup>41</sup> Запасы, сформированные округами военных поселений в предшествующий период, помогли продовольствовать действующую армию во время проведения боевых действий.

Руководство военных поселений и армейское начальство использовали все возможности, чтобы продовольствие от земли поселенных полков не прекращалось даже в то время, когда действующие эскадроны БУД участвовали в боевых действиях в период войн 1827—1829 гг. В течение 1828—1829 гг. вместо действующих частей 1-го и 2-го Бугских полков в округах продовольствовались резервные эскадроны 3-й Гусарской дивизии, а в округах 3-го и 4-го Бугских полков — резервные эскадроны 4-й (5-й в 1829 г.) Уланской дивизии<sup>42</sup>. Эти же части непоселенных дивизий продовольствовались от полков БУД (4-й УД) в 1830—1831 гг., когда действующие эскадроны всех трех поселенных дивизий Херсонских военных поселений участвовали в походе в Польшу под командованием графа Витта. Осенью 1831 г. в округа поселенных полков 3-й КД для продовольствия были введены резервы 1-й Драгунской дивизии и полки 2-й Драгунской в составе 5813 чел. Одновременно в округа поселения 3-й УД получали довольствие резервы 4-го Резервного кавалерийского корпуса (1-я

Драгунская и 1-я Конно-егерская дивизии) и полки 2-й Конно-егерской дивизии<sup>43</sup>. Названные армейские части и подразделения состояли на продовольствии от земли поселенных округов до возвращения действующих поселенных эскадронов из похода, т.е. до весны—лета 1832 г.

Основная цель введения военных поселений заключалась в том, чтобы обеспечивать продовольствием действующие части поселенных дивизий без дополнительных затрат от казны, иначе говоря, император и правительство надеялись сократить государственные расходы на содержание большой армии, которая в начале XIX в. очень дорого обходилась государству. Закономерно, при анализе хозяйственного развития Херсонских военных поселений, возникает вопрос: выполняли ли эту задачу данные региональные поселения кавалерии? С другой стороны, интересно оценить размеры той прибыли, которую получало государство за счет перехода действующих кавалерийских эскадронов на продовольствие от земли поселенных округов.

Продовольствием от земли полковых округов действующих частей в Херсонском поселении из смет Военного министерства<sup>43</sup> за 1820—1832 гг. было исключено 27463291 руб. 49,75 коп., при общей сумме исключения по всем военным поселениям в размере 58651815 руб. 72 коп., что составило 46,82% (Приложение 4). Однако это была общая сумма продовольствия всех поселенных частей, включая и поселенные эскадроны, которые в основе своей составлялись в кавалерии из государственных крестьян и казаков, ранее также самостоятельно продовольствовавшихся.

Для определения доли продовольствия действующих частей их следует выделить в отдельный раздел. Но предварительно необходимо сделать некоторые разъяснения по этому сюжету.

До реорганизации поселенной системы правительством Николая I, т.е. до реформы 1826—1827 гг., поселенные эскадроны относились к строевой части армии, а военные поселяне-хозяева и их помощники из состава резервных эскадронов занимались строевой подготовкой одновременно с занятиями в аграрном производстве и имели от казны жалованье за службу. Получая продовольствие за счет содержания собственного хозяйства, они тем самым избавляли государство от дополнительных расходов на их содержание, как это было положено для строевых подразделений и частей российской армии. Логичным будет то, что за первый период развития военно-поселенной организации (1817—1826 гг.) всю сумму по собственному продовольствию Херсонских военных поселений следует отнести к разделу сокращения государственных расходов. Размер ее составил за это время 10636217 руб. 57,75 коп. После реформы 1826—1827 гг. поселяне-хозяева и их

помощники не стали относиться к строевому составу армии, перестали получать от казны жалованье. Подверглись реорганизации и резервные эскадроны, помощники военных поселян-хозяев теперь в них не входили. С этого момента суммой, которая являлась истинной экономией, следует считать ту, которая получалась от продовольствия военнопоселянскими хозяйствами состава действующих и резервных эскадронов. Она за второй период исчислялась в размере 12428066 руб. 51,75 коп. Общая экономия от собственного продовольствия округов Херсонских военных поселений в первой трети XIX в. составила 23064284 руб.<sup>44</sup>

Исключая из этого числа сметные расходы (финансирование Херсонских военных поселений в 1817—1832 гг.) в размере 4025351 руб. 77,5 коп., прибыль составляла 19038932 руб. 32 коп. Затем также следует вычесть расходы на обмундирование и жалованье поселянам-хозяевам и помощникам, получаемое ими до 1827 г., и потерю государственных податей. Они выражались в сумме 5196247 руб. 20 коп. — 5857748 руб. 70 коп.<sup>45</sup> Таким образом, чистая прибыль от продовольствия по Херсонским поселениям кавалерии составила 13181183 руб. 62 коп. — 13842685 руб. 12 коп. Средняя ежегодная прибыль по продовольствию выражалась в сумме 1013937 руб. — 1064821 руб. 90 коп. Учитывая средства, сэкономленные государством за счет поставок продовольствия в действующую армию из запасов Херсонских поселений, в объеме 1550075 руб. 50 коп., в период русско-турецкой войны, государственная прибыль возрастет до 15392760 руб. 62 коп. — 14731259 руб. 12 коп. В статью экономии также следует добавить еще и сумму, полученную от частичного ремонта строевых лошадей из состава собственных полковых конских заводов. Заводы эти в целом по поселениям кавалерии предоставили за рассматриваемый период действующим эскадронам строевых лошадей на сумму «по ремонтной цене» в 7810400 руб.<sup>46</sup>

При аналитической разработке вопроса о довольствии поселенных дивизий из состава Херсонских поселений обнаруживается, что по мере устройства поселенных округов и перехода полков и уланских дивизий на «овсяное продовольствие» размер прибыли за счет самопродовольствия действующих частей от земли возрастает. Это наглядно иллюстрируется данными статистической таблицы (Приложение 4).

Заключая исследовательский сюжет по поставленной теме, следует сказать о том, что кавалерийские военные поселения стабильно приносили государству определенную выгоду. При наименьших затратах на обустройство и развитие, по сравнению с поселениями пехоты, они давали значительную долю прибыли, полностью продовольствуя действующие эскадроны поселенных

полков и дивизий. Чистая прибыль только по Херсонским поселениям составляла ежегодно более 1 млн руб. Создав новую военно-хозяйственную систему и продовольственную базу армии, переведя часть своих крестьян и казаков в новое социально-экономическое состояние, государство смогло получать доходы, во много раз превышавшие податные сборы и казенные повинности, а также решить проблему продовольствия армии без дополнительных государственных вложений и затрат.

Стабильное развитие хозяйственной системы округов военных поселений кавалерии в Херсонской губернии, те положительные результаты, которые они давали казне в виде миллионных прибылей, устойчивое состояние хозяйственной инфраструктуры армии, которое было здесь достигнуто, позволяют говорить о том, что здесь феодальная хозяйственная система еще не исчерпала себя до конца, правительство смогло увидеть и найти скрытые резервы, а также и широко их использовать, получая максимальные выгоды. На время был найден выход для определенного облегчения положения финансовой системы России, решен вопрос частичного содержания армии за счет резервов военнопоселянских хозяйств (25 кавалерийских полков из 64, т.е. 39% от общего состава армейской кавалерии, продовольствовались в округах поселений), которые получали гарантии для сохранения стабильного экономического состояния и поступательного хозяйственного развития. Военнопоселянские хозяйственные структуры стали представлять собой новые модели позднефеодального хозяйства, качественно отличные от традиционных. Феодальное государство умело использовало особенности развития хозяйства южных регионов, задействовало возможности широкого использования факторов экстенсивного развития сельскохозяйственного производства в данных районах, которые обуславливались наличием свободных земельных фондов, активным вовлечением их в хозяйственный оборот, постоянным ростом ресурсов поселянского хозяйства, активным вовлечением его в товарное производство.

Государство широко использовало некоторые меры «охранительной политики» и элементы государственного регулирования хозяйственных процессов. Использовалась также близость регионов поселения к рыночным центрам, и правительство поощряло рост товарного производства в рамках поселянского хозяйства и военно-поселенной системы в целом, а также старалось максимально реализовать все возможности обновленной материальной системы хозяйства для стимулирования роста аграрного производства. Таковы были особенности хозяйственного развития военных поселений кавалерии в новороссийском регионе в первой трети XIX в.

## Новая концепция проблемы экономической эффективности военных поселений в России

В отечественной исторической науке до недавнего времени проблема экономической эффективности военных поселений не находила должного отражения, так как отсутствовали детально разработанные сюжеты по экономике и хозяйственному развитию этого нового для своего времени государственного институционального образования. И если и ставился вопрос об эффективности военных поселений, то только с учетом одного аспекта — затраты государства на обустройство округов военных поселений и возврат расходов за счет экономии по продовольствию армии от земли этих округов. При этом детальных проработок вопроса на уровне расчетов всех затрат и нормы прибыли никто из исследователей не пытался делать. Кроме того, вопрос рассматривался в контексте преимущественно неэкономической проблематики и без должных статистических разработок, так как исследователям не были доступны и не могли быть использованы все источники из ведомства военных поселений в их совокупности, в том числе и финансовые (сметы, отчеты, подробные росписи доходов и расходов), а были взяты за основу лишь наиболее известные и доступные из них. Даже в обобщающих работах по истории ведомства военных поселений эти сюжеты не нашли должного места, а лишь освещались фрагментарно. Больше внимания уделялось вопросам организации военных поселений, устройству военных поселений пехоты в районе Новгорода, вопросам борьбы крестьянства и казачества против введения военно-поселенной системы, а также проблеме восприятия новой идеи императора и новой военно-хозяйственной системы современниками.

Только в 1980—1990-х гг. появились комплексные работы по отдельным региональным поселениям, что позволило выделить новые аспекты сюжета социально-экономического развития военно-поселенной системы и решить проблему аналитической разработки хозяйственных сторон ее развития<sup>47</sup>. Военные поселения стали рассматриваться как особое хозяйственное образование, призванное обеспечить в полной мере потребности армии в продовольствии. Была также сделана попытка просчитать экономический эффект для страны от введения поселенной формы содержания части армии. На основе данных разработок была получена возможность по-иному осмыслить проблему экономической эффективности военных поселений, не только посредством расчетов затрат (вложений) и степени отдачи. В качестве критериев оценки экономической эффективности использовались факторы и экономического, и социального порядка, о чем будет сказано далее. Хозяйственный механизм военно-поселенной сис-



темы рассматривался через призму количественного анализа параметров, отражающих его состояния. Также была предпринята попытка реконструировать модели экономических звеньев и структур, сложившихся внутри данной военно-хозяйственной системы.

Экономическая система военных поселений стала рассматриваться с учетом многих социальных аспектов, характерных для нового институционального образования. Подобный подход (с использованием качественно новых методик) для более раннего периода развития историографии военных поселений был не характерен, а становится возможным только на стадии углубленного аналитического осмысления проблемы целесообразности введения новой системы содержания и комплектования армии в менявшихся условиях нового времени, т.е. в позднефеодальный период, и проблемы эффективности реформаторства эпохи Александра I, а также проблемы степени полноты отдачи (до конца ли были исчерпаны резервы?) традиционного для той эпохи способа производства.

При разработке означенных аспектов истории военных поселений автором использовался метод комплексного сравнительного анализа архивных материалов, и в первую очередь массовых статистических источников. Они были впервые в историографической практике столь широко введены в научный оборот и позволили извлечь скрытую информацию о состоянии хозяйственного организма пехотных и кавалерийских военных поселений. (Ранее в некоторых исследованиях использовались отдельные массивы статистики из годовых отчетов по военным поселениям или фрагментарно анализировались данные других подобных источников.) Наличие достаточно представительной и хорошо структурированной источниковой базы (документы военного ведомства составлялись по определенным общим формам и образцам) позволило, используя методы компьютерного количественного анализа материалов массовой статистики, получить новые данные по состоянию хозяйства военно-поселенной организации армии и условиям развития всех его составляющих.

В совокупности источников, отразивших социально-экономическую сторону развития военных поселений кавалерии и пехоты, базовыми стали посемейные списки (подворные хозяйственные описи), описи селений, переходивших в военное ведомство при организации округов поселения полков, статистические атласы по военным поселениям кавалерии (Херсонским, позднее Новороссийским, Слободско-Украинским, Киевско-Подольским), годовые отчеты по региональным военным поселениям. Материалы, характеризующие все экономические аспекты истории военных поселений первой половины XIX в., представлены,

как отмечалось выше, наиболее полно в фондах РГВИА — фондс Департамента военных поселений, Военно-ученом архиве (ВУА), коллекции ВУА «Военные поселения» (1817—1857 гг.) и др.

Столь представительные статистические источники позволили проанализировать детально различные структурные построения хозяйственной системы военных поселений — от хозяйства военного поселенина-хозяина в его основных составляющих (средства производства и производственный потенциал) до экономических характеристик округа поселенного кавалерийского полка. Изучалась также динамика развития самого крупного регионального военного поселения — Херсонского кавалерийского, где были поселены две уланские и одна кирасирская дивизии<sup>48</sup>. При работе с данными массовых статистических источников использовались различные методы математической статистики — дескриптивный, корреляционный, вариационный, кластерный анализ (многомерная классификация хозяйств и селений военно-поселенных округов), метод аналитического выравнивания динамических рядов (регрессионный анализ).

На уровне аналитической разработки проблемы формирования и функционирования военнопоселянского хозяйства осуществлялся сравнительный анализ по трем региональным поселениям (на основе естественной выборки, представляемой источниками), а на уровне селений сравнивались военные поселения кавалерии различных регионов. Это позволило оценить исходный уровень развития военнопоселянских хозяйств в различных регионах военных поселений, т.е. тот хозяйственный фундамент, на основе которого осуществлялось дальнейшее функционирование военно-поселенных округов пехоты и кавалерии, оценить степень дифференциации хозяйств по их производственным потенциалам, характерным для каждого конкретного региона поселений, показать процесс их оформления как базовых структурных единиц экономической системы военно-поселенной организации.

Второй этап исследования, выполненного на основе компаративного анализа, позволил увидеть определенную дифференциацию в состоянии экономических потенциалов региональных кавалерийских военно-поселенных образований, что было обусловлено рядом объективных факторов. Для каждого исследуемого военного поселения в целях аналитической разработки было избрано несколько хронологических периодов. Подобный исследовательский подход позволил рассмотреть вопрос о степени синхронности экономических процессов по разным поселениям и показать трансформацию хозяйственной сферы военно-поселенной организации с течением времени<sup>49</sup>.

Исследования 1980—1990-х гг. по истории военных поселений показали, что в большей степени причины организации военных поселений в России в 1810-х гг. следует искать в сфере экономической. В условиях нестабильного финансового положения России в начале XIX в., которое было обусловлено целым рядом факторов внутреннего и внешнего порядка, актуальной становилась проблема сокращения расходов на содержание армии, а выход из создавшейся ситуации Александр I видел в изменении способов ее продовольствия и комплектования. Исходя из данного положения, в качестве основной или главной ставилась задача формирования новой хозяйственной базы вначале для части, а затем и для всех армейских структур. Все это подтверждается материалами переписки Александра I с графом А.А.Аракчеевым, записками руководителя военных поселений кавалерии графа И.О.Витта, воспоминаниями современников, и в частности А.П.Ермолова, который был в числе доверенных лиц императора и участвовал в совещаниях по этой проблеме, и материалами финансовых проработок вопроса в момент организации первых военно-поселенных структур. Только от перевода на положение поселенных частей всей кавалерии (64 полка) казна могла по расчетам ежегодно получать экономию в сумме 15181704 руб.<sup>50</sup> Немаловажное значение имел и военно-стратегический аспект проблемы. Военные поселения развертывались в виде единого пояса от Новгорода до Черного моря и должны были служить прикрытием границ России, базами для подготовки армейских резервов в случае открытия военных действий и продовольственными базами для армии в момент военных кампаний. Учитывались при организации военных поселений и социальные моменты и факторы как итоговый результат действия верховной власти: планировалось постепенно отказаться от рекрутских наборов как средства комплектования армии, чем было бы облегчено положение отдельных сословий России и сохранены рабочие руки во владельческих имениях, армия бы имела постоянные квартиры и частично сама обеспечивала себя продовольствием, часть крестьянства освобождалась бы от постоянной повинности. В процессе определения наиболее оптимальной, с точки зрения высшего руководства, модели военно-поселенной организации учитывался опыт развития российских пограничных военных поселений предшествующего периода (ландмилиция, поселенные полки, Новая Сербия и Славяно-Сербия, созданные и функционировавшие в XVIII в.) и опыт развития подобных институтов в странах Европы (Австрия, Пруссия, Швеция). Идея организации военных поселений нашла отражение и в именных, и в анонимных проектах-предложениях по преобразованию российской армии, направленных на имя императора Александра I в первый период его царствования.

Первоначально военные поселения создавались (в виде опыта селился один запасной батальон Елецкого пехотного полка) в Могилевской губернии в 1810—1812 гг. Крестьянство территорий, отошедших под округа военных поселений, переселялось в Новороссийскую губернию, поселянами-хозяевами становились старослужащие солдаты, которые получали от казны землю, дома, инвентарь, рабочий скот, семена для первых посевов. После Отечественной войны первый опыт организации поселений был признан не вполне удачным, и были разработаны новые принципы их формирования. Местное население теперь не переселялось за пределы округов (за исключением купцов и мещан, которые за утрачиваемую в округах собственность получали соответствующую денежную компенсацию, землю и средства на обустройство на новых местах), а поступало на основе указов губернаторам и грамот на поселение полкам в распоряжение военного ведомства, получало статус военных поселян и начинало выполнять новые повинности и обязанности, главными из которых были квартирное содержание и продовольствие солдат-постояльцев из числа действующих подразделений армии. Тогда же были разработаны основы законодательства по военным поселениям в виде «Проектов учреждений...», которые определяли детально новое социальное положение и правовой статус всех категорий военных поселян (поселяне-хозяева, резервные, или помощники поселян-хозяев, кантонисты, необмундированные коренные жители, служащие и неслужащие инвалиды)<sup>51</sup>.

Территории, выбранные императором для организации округов военных поселений пехоты и кавалерии, были населены преимущественно государственными крестьянами, а на юге — казаками и государственными крестьянами (Слободская Украина — чугуевские казаки, Херсонская губ. — казаки Бутского войска). По законодательству военные поселяне-хозяева должны были получать от государства основные средства производства — землю, рабочий скот и инвентарь, при необходимости семена, а также дома для проживания их с семьями и постояльцами. Поселяне-хозяева должны были продовольствовать солдат-постояльцев и предоставлять все необходимое для содержания действующих частей, формировать запасные или резервные фонды полковых округов; в кавалерийских округах они также содержали конские заводы и заготавливали для них фуражное довольствие. При этом они при переходе в военное управление навсегда освобождались от уплаты податей и исполнения казенных повинностей. На практике средства производства предоставлялись поселянам только в пехотных военных поселениях, так как здесь первоначально в поселяне-хозяева определялись старослужащие солдаты и им приходилось начинать все буквально «с нуля». Вскоре от

подобного опыта отказались, так как требовались значительные финансовые вложения в развитие поселенных округов пехоты, а затраты здесь итак были достаточно велики по сравнению с поселениями кавалерии. Помимо этого поселянам из старослужащих солдат требовалось некоторое время на адаптацию к новым условиям своего существования. В полковых округах поселенных кавалерийских дивизий затраты на обустройство поселян-хозяев были практически нулевыми, так как здесь к этой категории поселян были отнесены только состоятельные или достаточно обеспеченные коренные жители. В этом заключался в определенной мере смысл рационального подхода со стороны администрации округов поселенной кавалерии к проблеме формирования хозяйственной базы, или экономической основы, этих военных поселений. Имевшиеся в регионах хозяйственные ресурсы были разумно распределены по первичным производственным звеньям в лице военнопоселянских хозяйств.

С 1815 г. военные поселения вновь стали устраиваться в Могилевской губернии, с 1816 г. началась организация поселенных пехотных округов в Новгородской губ., с 1817 г. стали селить кавалерию в Слободско-Украинской и Херсонской губерниях, формировалось поселение служителей Охтенского порохового завода в Санкт-Петербургской губернии в 1820—1823 гг. Процесс оформления военнопоселенных округов и обустройства военных поселений в различных регионах России носил постепенный характер и занял не один год, география их постоянно менялась, расширялись границы региональных военных поселений пехоты и кавалерии. Параллельно с этим разрабатывались вплоть до начала 1850-х гг. новые проекты организации поселений пехоты и кавалерии в других губерниях России (Воронежской, Ярославской и Вологодской, Черниговской, Виленской, Волынской и Полтавской, на границе в Бессарабии и в Каменец-Подольской губ., в различных регионах на Кавказе и др.)<sup>52</sup>. Полки 2-й Гренадерской и Гренадерской артиллерийской дивизий начали селиться в Старорусском уезде Новгородской губернии в 1824 г., 2-й Кирасирской дивизии в Слободской Украине — в 1825 г., в 1826 г. завершается поселение 3-й Кирасирской дивизии в Херсонской губернии.

В 1825 г. в состав Отдельного корпуса военных поселений (название с 1821 г.) входили 5 дивизий кавалерии — 2 кирасирские и 3 уланские, расквартированные в Херсонской и Слободско-Украинской губерниях, 3 дивизии пехотных — 2 гренадерские и 1 гренадерская артиллерийская, местом квартирного размещения которых были Новгородский и Старорусский уезды Новгородской губ., 2 саперные бригады, расквартированные в Витебской и Могилевской губерниях, 3 роты служителей на Ох-

тенском пороховом заводе. Площадь всех поселенных округов в этот период составляла 2364413 десятин, и здесь проживало 374478 человек (данные без учета численности действующих частей)<sup>53</sup>. Окончательно поселение всех дивизий было завершено уже после смерти императора Александра I в конце 1820-х гг.

Николай I продолжил дело, начатое Александром I, изменив несколько подход к вопросам организационного и институционального устройства военных поселений, он также предполагал расширить значительно систему военных поселений кавалерии и создать военные поселения на отдельных границах империи. В 1826—1827 гг. он провел первую реорганизацию поселенной системы, расширил границы некоторых округов, увеличил поселенный и резервный состав полковых округов военных поселений. Отдельные округа были сформированы на новой основе, в их состав включалось значительное количество казенных селений и земель в соответствии с новым их образованием и комплектным составом. С этого времени военные поселяне-хозяева стали предоставлять только одного солдата-постояльца, ранее на постое в семье каждого хозяина было два солдата из состава действующих подразделений. Это значительно облегчало положение поселян-хозяев и предоставляло хозяйству дополнительные материальные средства в виде сокращения расходов на содержание солдат. Кроме того, поселяне-хозяева и их помощники были теперь освобождены от исполнения воинской повинности и занимались только хозяйством. Новый император пошел также по пути сокращения издержек на устройство военных поселений. Были разработаны новые законодательные основы по военным поселениям пехоты и кавалерии<sup>54</sup>. Дальнейшие преобразования по военным поселениям проводились им в 1830-е гг.

В период правления Николая I были созданы новые региональные военные поселения. В 1837 г. после длительных проработок вопроса и подготовки нескольких проектных вариантов начали формироваться военные поселения пехоты на Кавказе<sup>55</sup>. Данные поселения рассматривались верховным руководством страны в большей мере как пограничные форпосты и были призваны обеспечивать безопасность границ и путей сообщения в этом регионе, способствовать дальнейшему освоению края в плане расширения и совершенствования земледелия, промышленности и торговли, а также должны были способствовать укреплению связи с местными жителями. Одновременно с организацией Кавказских военных поселений начали создаваться новые округа военных поселений кавалерии в Киевской и Подольской губерниях. Здесь они были сформированы на землях имений участников польского восстания 1830—1831 гг., которые были конфискованы у них в наказание за участие в этих событиях и в 1836 г.

переданы в военное ведомство. Расквартирована в округах этих поселений была одна уланская дивизия вместе с конно-артиллерийской бригадой, что составило 5 поселенных полковых округов. После восстания 1831 г. в округах Новгородских военных поселений они были реорганизованы и получили статус округов пахотных солдат (14 округов Новгородского и Старорусского удела), а в 1836 г. была проведена реформа в пехотных поселениях в Белоруссии: округа поселения пионерных бригад в Витебской и Могилевской губерниях также получили статус округов пахотных солдат (15 и 16 округа).

Статус и положение пахотных солдат отличались от статуса и положения военных поселян, хотя они и продолжали оставаться в военном ведомстве. С момента их образования округа пахотных солдат определялись для квартирования войск на правилах постоя, пахотные солдаты платили в казну оброк и несли на общих основаниях рекрутскую повинность. Размер оброка был определен с учетом местных условий хозяйственного развития регионов: в Новгородских и Старорусских округах с хозяев собирали по 17 руб. 14,5 коп. серебром, а по округам Витебской и Могилевской губерний («по крайней бедности вообще того края») — 8 руб. 57,25 коп. серебром, с нехозяев взимали оброк в сумме 1 руб. 42,75 коп. серебром. Государство оказывало помощь пахотным солдатам «в крайней нужде», они получали пособие из средств вспомогательного капитала, им гарантировалось, как и военным поселянам, бесплатное медицинское обслуживание<sup>56</sup>. Пахотные солдаты были наделены достаточным количеством земли и обеспечены земледельческими орудиями. Государство предоставляло каждому пахотному солдату по 15 десятин пашни и сенокосных угодий<sup>57</sup>.

В 1850 г. территория военных поселений составляла 3452686 десятин, с 1825 г. она увеличилась на 1088273 десятины, или на 46%, т.е. почти наполовину. Численность населения округов военных поселений тогда же составляла 713311 человек (душ м. и ж. п.). В округах пахотных солдат проживало 147567 человек, в округе Охтенского порохового завода — 1403 человека, в округах трех кавалерийских военных поселений 560177 человек, и численность населения Кавказского военного поселения составляла 4164 человека<sup>58</sup>. В 1857 г., т.е. на момент упразднения, в составе округов военных поселений числилось 620526 человек (данные без учета численного состава округов пахотных солдат и Кавказских военных поселений, они были упразднены ранее)<sup>59</sup>.

Система военных поселений в России в первой половине XIX в. не была какой-то единой данностью как в пространственном, так и во временном отношении. Можно выделить четыре разные ее константы, или модификации: военные поселения ка-

валерии (самая многочисленная часть военно-поселенной организации); военные поселения пехоты (вторая по численности составляющая системы поселений); военные поселения на Кавказе, созданные как пограничная система по своим целям, задачам и сущностному содержанию; военные поселения служителей Охтенского порохового завода (самое малочисленное поселение). Не были одинаковыми, или идентичными, и хозяйственные системы каждой из означенных моделей военных поселений, по разному были структурированы и организованы их первичные производственные звенья и отдельные хозяйственные структуры. Все поселения имели совершенно разные исходные уровни экономического развития и различные материальную базу и хозяйственный и производственный потенциалы. Даже военные поселения кавалерии отличались друг от друга по этим характеристикам своего состояния и многим параметрам экономического развития.

Экономически более состоятельными оказались именно военные поселения кавалерии, здесь удалось получить наибольший, и даже максимальный, положительный результат и добиться достаточно высоких показателей эффективности во всех сферах аграрного производства в условиях его экстенсивного развития, но с некоторыми элементами интенсификации. Степень отдачи данных поселений была весьма показательной как для состояния народного хозяйства страны, так и для ее бюджета. Все дивизии кавалерии, расквартированные в округах Херсонских (Новороссийских), Слободско-Украинских и Киевско-Подольских военных поселений, перешли на полное продовольствие от земли этих округов, т.е. военные поселяне-хозяева полностью удовлетворяли потребности 6 дивизий кавалерии и одной конно-артиллерийской бригады в продовольствии для действующих улан и кирасир, а также в фуражном довольствии для лошадей («содержали не менее 25 кавалерийских полков, 12 конно-артиллерийских батарей и 44 кантонистских эскадронов и батарей»), и в разное время продовольствовали «некоторые части войск, довольствие коих относится до обязанности провиантского ведомства»<sup>60</sup>. Помимо этого из запасов Новороссийских военных поселений продовольствовали действующие части армии в период военных кампаний: в 1828 и 1829 гг. из запасных хлебных магазинов этого поселения было отпущено «провианта 161068 четвертей и зернового фуража 48411 четвертей для действовавшей противу турок армии». Стоимость этого продовольствия составила более 1,5 млн рублей. В 1846—1847 гг. в интендантство действующей армии было передано провианта в объеме 63040 четвертей на сумму 151497 руб. серебром. Снабжали армию продовольствием округа Новороссийских военных поселений и во время Крымской кампании 1850-х гг.<sup>61</sup>



Военные поселения пехоты оказались менее выгодными для государства, так как на самопродовольствие удалось перейти только 1-й Гренадерской дивизии, остальные две пехотные дивизии самопродовольствовались лишь частично и оставались на дотации государства. Экономический потенциал пехотных поселенных округов был намного меньшим, чем округов кавалерийских. Это подтверждается аналитическими разработками, осуществленными на основе посемейных списков, по состоянию военнопоселянских хозяйств (средства производства — земля, рабочий скот, численность работников)<sup>62</sup>. По данным посемейных списков 1822 г. среднестатистическое хозяйство в поселенном батальоне Гренадерского его величества короля прусского полка имело: рабочего скота (лошади) — 1,1 ед., продуктивного (крупный рогатый скот) — 2 ед.; земельный надел составлял 0,92 десятины при том, что в Херсонских поселениях среднестатистическое хозяйство обладало более значительным производственным потенциалом: рабочего скота в нем было — волов 6,7 ед., лошадей 3,4 ед., продуктивного скота — крупного рогатого — 13 ед.; овец — 42,7 ед. И в среднем на хозяйство приходилось в селениях Бугской уланской дивизии по 83,75 дес. земли (1819 г.) И хотя государство вкладывало в Новгородских поселениях значительные средства в развитие аграрного сектора, чтобы достичь максимального баланса производительных сил (увеличивало поголовье рабочего и продуктивного скота, вводило в хозяйственный оборот земли, занятые лесом и кустарником, болотами, т.е. расширяло площади пашни и сенокоса), отдача была минимальной по сравнению с поселениями кавалерии. Необходимо также сделать поправку и учитывать тот факт, что пехотные поселения в районе Новгорода располагались в зоне Нечерноземья. Исходный уровень развития военнопоселянских хозяйств в Новгородских и Белорусских поселениях был также значительно ниже, что сказывалось на развитии всей хозяйственной системы и впоследствии. Именно экономическая нерентабельность поселений пехоты стала одной из основных предпосылок их реформирования и преобразования в округа пахотных солдат в 1830-е гг. Выбор Новгородской губернии для масштабного военного поселения пехоты оказался для государства не вполне удачным, что было обусловлено и особенностями ее хозяйственного развития, и недостаточным количеством свободных земель, и необходимостью постоянно повышать их отдачу за счет рекультивации, из-за чего увеличивались производственные затраты. Система хозяйственного развития, внедряемая здесь графом А.А.Аракчеевым, значительно отличалась от подобной в военных поселениях кавалерии, и потенциал военнопоселянских хозяйств складывался на менее достаточной материальной базе.

Начальник военных поселений кавалерии граф И.О.Витт использовал совершенно иной принцип при формировании первичных хозяйственных звеньев — военнопоселянских хозяйств. Он пошел по пути концентрации в одной производственной единице максимального количества средств производства, рабочих рук и других материальных ресурсов: были объединены в одной экономической структуре хозяйство поселянина-хозяина, хозяйство помощника хозяина и хозяйства приписных к семье поселянина-хозяина. Таким образом здесь были созданы укрупненные военнопоселянские хозяйства, по своим экономическим показателям превосходившие таковые в пехотных поселениях<sup>63</sup>. За счет объединения в одно целое (военнопоселянское хозяйство выступает теперь как новая производственная структура) нескольких бывших крестьянских и казацких хозяйств, в среднем на одну четверть или на одну треть увеличивался производственный потенциал хозяйств поселян<sup>64</sup>, а следовательно, и укреплялась производственная база округов военных поселений. В процессе укрупнения хозяйства нивелировались, или выравнивались, по своим производственным потенциалам и должны были находиться на достаточном — среднем — уровне своего материального состояния (за основу был взят показатель численности рабочего скота в хозяйстве). Это подтверждается как данными источников, отложившихся в фонде Департамента военных поселений, так и расчетами, осуществленными нами на основе статистических показателей посемейных списков, и в частности результатами вариационного и кластерного анализа.

Результаты вариационного анализа показывают однородность хозяйств по основным показателям, характеризующим состояние производственного потенциала поселянских хозяйств (численность рабочего и продуктивного скота, количество работников). Многомерный статистический анализ военнопоселянских хозяйств округов поселения Херсонской губернии показал, что практически все хозяйства группируются в одном кластере и по своим экономическим характеристикам максимально приближены друг к другу. Показатели центров кластера по основным характеристикам хозяйства приближены к показателям, полученным при реконструкции модели среднестатистического военнопоселянского хозяйства<sup>65</sup>. Положение о равных экономических эквивалентах первичных моноструктур становится особенно очевидным на примере анализа состояния военнопоселянских хозяйств в Херсонских военных поселениях и по статистическим атласам. Этот регион отличался самым высоким уровнем хозяйственного развития, и здесь удалось создать самую достаточную и прочную материальную базу для развития поселенных полковых округов, что в полной мере удовлетворяло потребности в продо-

вольствии расквартированных действующих частей и позволило содержать их вне зависимости от провиантского ведомства. Кисвско-Подольские военные поселения в незначительной степени отличались по своим среднестатистическим показателям (военно-поселянские хозяйства и селения) от поселений Херсонских (Новороссийских), и основные первичные производственные структуры и здесь относились к хозяйствам среднедостаточного уровня развития<sup>66</sup>.

Вместе с тем хозяйства в кавалерийских поселениях отличались устойчивостью своей базисной структуры в ее основных экономических характеристиках, отмечался определенный баланс всех их составляющих. Подтверждением данного положения служат результаты корреляционного анализа материалов посемейных списков поселян-хозяев. Преобладание высоких показателей коэффициентов корреляции (на уровне 0,7—0,9) при анализе структуры военно-поселянского хозяйства указывает на устойчивость его экономической базы и прочность взаимосвязи всех его компонентов, что позволяло хозяйству выдерживать экономические потрясения и быстро восстанавливать утраченную часть потенциала. Военно-поселянские хозяйства были достаточно сбалансированными системными построениями<sup>67</sup>. Это обеспечивало в определенной степени стабильность экономического развития в рамках поселенных округов и одновременно являлось гарантией поступательного развития всей хозяйственной системы военно-поселенных образований. Со временем хозяйственные структуры военных поселений кавалерии не теряли своей устойчивости и сохраняли баланс всех составляющих своей производственной базы. Анализ динамики развития Херсонских поселений кавалерии свидетельствует о том, что с течением времени экономический потенциал поселенных округов возрастал и этот процесс носил последовательный характер<sup>68</sup>, отмечались также расширение масштабов сельскохозяйственного производства и рост аграрного сектора военных поселений. Данные процессы во многом были обусловлены целенаправленной политикой правительства и усилением элементов государственного регулирования.

Император, как и руководство поселений кавалерии, понимали, что только крепкое хозяйство, которое имело бы достаточное количество средств производства и хорошую материальную базу, и прочный экономический фундамент, может в полной мере выполнять возложенные на него обязанности по продовольственному снабжению армии, поэтому И.О.Витту была предоставлена полная свобода действий в вопросах организации округов военных поселений кавалерии. Витт реализовал на практике в кавалерийских округах свое видение модели хозяйственного развития военно-поселенных структур, и результаты были весьма показа-

тельными, государство получало за счет продовольствия поселянами действующих эскадронов много больше, чем ранее за счет сбора податей с крестьян и казаков. Годовая экономия от продовольствия войск «от земли округов» составляла ежегодно от 2 до 2,5 руб. серебром. Сбережения казны за 1825—1850 гг. составили 45594519 руб. серебром<sup>69</sup>. В кавалерийских поселениях поселан-хозяева продовольствовали не только солдат-постояльцев из действующего состава, но и строевых лошадей и содержали конные заводы, созданные для ремонта кавалерийских полков, и воловые парки, которые учреждались с целью перевозки строительных материалов. Поселянин-хозяин этих поселенных округов отдавал государству в виде натуральных выплат значительно большие средства, чем ранее государственный крестьянин. Как отмечалось выше, в зависимости от стоимости хлебных и фуражных культур, которая колебалась по годам, сумма выплат поселан-хозяев превышала всевозможные сборы с государственных крестьян в 7—52,6 раза (начальный период развития Херсонских военных поселений; на довольствии хозяйства находятся два солдата-постояльца и две строевые лошади) и в 4—18,27 раза (второй этап развития этих же поселений; на довольствии — один постоялец и одна строевая лошадь). При этом сборы с государственных крестьян составляли 12 руб. 30 коп., а суммы продовольствия поселан-постояльцев и строевых лошадей исчислялись в размере от 51 руб. 17 коп. до 648 руб. 12 коп. в зависимости от конкретных рыночных цен<sup>70</sup>.

Государство имело, несомненно, прямые выгоды от организации военных поселений, так как в значительной степени наблюдалась экономия бюджета за счет сокращения издержек на продовольствие армии, достигался в определенной мере его баланс. Часть армии имела собственные продовольственные базы и постоянные квартиры, что освобождало население других губерний от постоянной повинности, осуществлялось интенсивное хозяйственное освоение южных регионов России. В округах военных поселений отмечались также более высокие темпы хозяйственного развития<sup>71</sup>.

Социальный аспект проблемы верховная власть старалась держать под контролем, оставляя за собой право как регулировать экономические вопросы жизни военных поселан, так и определять их правовой, имущественный и общественный статус, а также условия социокультурного развития. Она была заинтересована в достижении разумного компромисса во всех вопросах, относящихся до внутреннего развития военно-поселенной системы, искала наиболее рациональные способы удовлетворения интересов различных сторон, действовавших в рамках военных поселений. При организации военно-поселенных округов государство предоставляло жителям их определенные экономические и соци-

альные гарантии. В округах создавались специальные резервные фонды в виде заемных денежных капиталов и запасных хлебных магазинов, поселянам гарантировалась финансовая поддержка и помощь в случае чрезвычайных обстоятельств в виде безвозвратных и беспроцентных ссуд из заемного капитала и предоставления продовольствия из запасных магазинов. Руководство поселений стремилось не допускать упадка военнопоселянских хозяйств и следило строго за состоянием экономического потенциала хозяйств и занималось вопросами поддержания их на определенном уровне доходности. Поселянам-хозяевам предоставлялись ссуды для занятия предпринимательской деятельностью, так как в этом поселенное начальство видело определенный источник дополнительных финансовых средств для развития хозяйства. Масштабы торговой деятельности поселян были значительными. Подтверждением этому служат показатели развития ярмарочной торговли. В 1825 г. в кавалерийских военных поселениях насчитывалось 115 ярмарок, а в 1850 г. — уже 171. Обороты капиталов на ярмарках составляли соответственно 2219000 руб. и 3703000 руб. серебром<sup>72</sup>.

При разделении земель в округах кавалерийских поселений и определении нормы земельных наделов учитывался тот факт, что военно-поселянское хозяйство должно поставлять на рынок часть произведенной продукции, т.е. закладывались возможности развития его как товарного хозяйства, что позволяло также иметь дополнительные капиталы и укреплять экономический фундамент основной производственной моносистемы. Доля дополнительных площадей, т.е. тех, с которых предусматривалось получение товарной продукции, составляла в Херсонских поселениях 51—53 % от общей площади пашни военно-поселянского хозяйства. Рачительные хозяева, которые расширяли свое хозяйство, отмечались и поощрялись начальством, их награждали серебряными медалями по результатам смотров, они получали благодарности. Дети военных поселян имели гарантию получения бесплатного начального образования. Все поселяне пользовались бесплатным медицинским обслуживанием. Вдовы, сироты и инвалиды в округах содержались за счет запасных фондов, получая пропитание бесплатно. Инвалидам гарантировалась обеспеченная старость и неприкосновенность их частной собственности.

Результаты исследований с использованием методов количественного анализа массовых статистических источников по истории военных поселений позволяют пересмотреть ряд положений, ранее принятых в историографии этой темы, и вполне подтверждают положение о том, что система поселений была достаточно эффективной для России в целом и во многом оправдала себя, в том числе и с финансовой точки зрения. В первую очередь, она

позволила содержать часть армии без государственных финансовых вливаний, за счет внутренних резервов поселенных округов. Были принципиально изменены подходы к структурированию армейской хозяйственной системы при использовании в качестве основы экономической базы и хозяйственной инфраструктуры армии крестьянских хозяйств. Об эффективности можно говорить и в плане перестройки системы продовольственного обеспечения армии и формирования достаточных резервов продовольствия и фуража. Государству удалось изыскать наиболее оптимальный на тот исторический момент способ снабжения армии всем необходимым и развития ее хозяйственной структуры на более рациональных основах, что приносило свои значительные положительные результаты практически сразу. Показателем эффективности может служить и тот факт, что произошло сокращение государственных расходов на содержание хозяйственной инфраструктуры армии.

Государство также получило некоторую стабилизацию финансовой системы посредством выравнивания расходной и доходной части бюджета за счет экономии средств по Военному министерству. Элемент эффективного начала можно видеть и в плане обеспечения опережающих темпов хозяйственного развития отдельных регионов России, как было отмечено выше, значительных по своим масштабам, и освоения новых методик и технологий хозяйствования. Здесь был практически опробован и внедрен новый хозяйственный уклад, использовались элементы рационального начала при формировании хозяйственных моноструктур и в процессе их развития, внедрялась новая культура хозяйствования. В регионах размещения военных поселений отмечается более эффективное развитие аграрного сектора экономики, чем во владельческой или государственной деревне, что проявляется в большей его отдаче и более высоких показателях, характеризующих развитие отдельных отраслей сельскохозяйственного производства. Это происходило во многом за счет повышения степени отдачи бывшего крестьянского, а в новых условиях военно-поселянского хозяйства, за счет усиления в достаточной мере воздействия социальных факторов (значительная регулирующая роль государства, формирование нового военно-хозяйственного социума, обеспечение стабильной системы социальных гарантий и поощрений), а также широкого использования экономических факторов и новых хозяйственных возможностей (формирование достаточно устойчивых в экономическом отношении военно-поселянских хозяйств; выравнивание их экономического потенциала посредством формирования укрупненных хозяйственных систем — «хозяин + помощник + приписной»; целенаправленное укрепление материальной и производственной

базы военно-поселянского хозяйства; внедрение элементов товарного производства, расширение рамок натурального хозяйства и ориентация военно-поселянского хозяйственного образования на рынок; перераспределение государственных производственных резервов (земля, элитный продуктивный и рабочий скот, сельскохозяйственные орудия и т.п.) с ориентацией на получение большего эффекта, а также перераспределение в случае необходимости внутренних фондов хозяйства; практическое применение элементов рационального землепользования, внедрение передовых для своего времени достижений сельскохозяйственного производства и новых агротехнологий; использование коллективных форм хозяйствования при обработке общественной запашки и общественных покосов; поощрение развития нетрадиционных и новых отраслей сельскохозяйственного производства (шелководство, тонкорунное овцеводство) и направлений промышленной деятельности, что давало возможность иметь дополнительные финансовые средства для развития военно-поселянского хозяйства; гарантии сохранения частной собственности в рамках укрупненного хозяйства и после выхода поселянина в отставку и т.п.).

Опыт реформаторства Александра I в области военной оказался вполне удачным, военные поселения со временем приносили определенные и вполне ощутимые прибыли государственной казне. Практика развития военных поселений показала, что традиционный способ производства не был еще исчерпан до конца. Даже развитие государственного феодального хозяйства на экстенсивной основе могло приносить позитивные результаты в виде повышения степени его отдачи и экономии финансовых средств. Возможности для развития его вширь и вглубь не были использованы до конца, особенно в южных регионах России. Государство могло еще изыскивать новые резервы и возможности как экономического, так и социального порядка. Очевидно в данных конкретных условиях и сильное регулирующее начало верховной власти.

## Примечания

- <sup>1</sup> Кандаурова Т.Н. Военно-поселянское хозяйство по посемейным спискам: социально-экономический аспект и опыт количественного анализа // Круг идей: развитие исторической информатики. Труды II конференции ассоциации «История и компьютер». М., 1995. С. 396—414; она же. Системные звенья хозяйственной организации военных поселений кавалерии: военно-поселянское хозяйство // Формы сельскохозяйственного производства и государственное регулирование. XXIV сессия симпозиума по аграрной истории Восточной Европы. М., 1995. С. 80—88; она же. Экономическая организация военных поселений кавалерии (1830—1850-е гг.). Опыт количественного анализа статистических атласов // Круг идей: модели и технологии исторической информатики. Труды III конференции Ассоциации «История и компьютер». М., 1996. С. 157—170; она же. Экономическая система округов военных поселений кавалерии (статистический анализ массовых источников) // Труды IV конференции Ассоциации «История и компьютер». М., 1997. С. 175—182; она же. Тенденции социально-экономического развития военных поселений кавалерии в первой трети XIX в. // Круг идей: макро- и микроподходы в исторической информатике. Труды V конференции Ассоциации «История и компьютер». Минск, 1998. Т. П. С. 20—33.
- <sup>2</sup> РГВИА. Ф. 405. Оп. 2. Д. 12984. Л. 48; Атлас округов Херсонского военного поселения за 1832 г. Б. м, 6. г.
- <sup>3</sup> РГВИА. Ф. 405. Оп. 2. Д. 6970. Л. 235, 263, 295.
- <sup>4</sup> Там же. Оп. 1. Д. 35. Л. 45.
- <sup>5</sup> Дружинина Е.И. Южная Украина. 1800—1825 гг. М., 1970. С. 222—226.
- <sup>6</sup> Расчеты произведены по: РГВИА. Ф. 405. Оп. 1. Д. 35, 23; Ф. 411. Оп. 1. Д. 540, 551.
- <sup>7</sup> Там же.
- <sup>8</sup> Там же.
- <sup>9</sup> Расчеты произведены по тем же источникам.
- <sup>10</sup> Расчеты произведены по тем же источникам.
- <sup>11</sup> РГВИА. Ф. 405. Оп. 1. Д. 35, 23.
- <sup>12</sup> Там же. Д. 35. Л. 4 об., 8 об., 14.
- <sup>13</sup> Там же. Д. 8. Л. 340, 393.
- <sup>14</sup> Подробнее см.: Кандаурова Т.Н. Военно-поселянское хозяйство по посемейным спискам...; она же. Экономическая организация военных поселений кавалерии...
- <sup>15</sup> Ячменихин К.М. Финансирование и бюджет военных поселений в России // Вестник Московского университета. Серия 8. История. 1993. № 2. С. 35—44.
- <sup>16</sup> РГВИА. Ф. 405. Оп. 2. Д. 1642, 7449.
- <sup>17</sup> Граф Аракчеев и военные поселения. 1809—1831 гг. СПб., 1871. С. 247.
- <sup>18</sup> РГВИА. Ф. 405. Оп. 1. Д. 349. Л. 50, 397.
- <sup>19</sup> 3-я Кирасирская дивизия селилась в регионе на особых условиях, когда действующие эскадроны вводились в уже подготовленные в хозяйственном отношении районы. На начальном этапе поселения дивизии (1821 г.) в поселенные округа были введены только кадры полков в составе 36 унтер-офицеров, 6 трубачей и 348 человек рядовых с командным составом и вспомогательными службами. Они составили основу для формирования трех поселенных (офицерский состав) и трех резервных эскадронов



- (офицеры и 282 рядовых). До полного штатного состава поселенная и резервная части полка комплектовались за счет коренного населения полковых округов. Действующие эскадроны будут введены в округа позднее, в 1826 г. // ПСЗ. Т. XXXVII. 1820. № 28408. С. 437—439.
- <sup>20</sup> РГВИА. Ф. 405. Оп. 3. Д. 301. Л. 1—2, 98 об. Сумма по смете Военного министерства за собственное продовольствие за 1822—1824 гг. составила 892810 руб. 99,25 коп. (там же. Л. 74).
- <sup>21</sup> РГВИА. Ф. 405. Оп. 1. Д. 192. Л. 13 об.
- <sup>22</sup> Там же. Д. 350. Л. 1—9. По 6 % годовых стали выплачивать на сумму, определяемую в казначейство, с 1824 г., ранее Аракчеев брал по 5% годовых (там же. Д. 266. Л. 184—231). В общем исчислении с 1822 г. по 1 января 1827 г. в виде процентов на сохраняемый капитал было получено 1533572 руб.
- <sup>23</sup> ЗДК учреждался для помощи поселянам, чтобы они имели возможность «подкрепить себя в непредвидимых денежных по хозяйству нуждах», и с целью «поддержания конского завода лучших пород жеребцами...» В соответствии с его предназначением капитал делился на две части. Часть первая капитала (для помощи военным поселянам) формировалась из артельных денег поселян, которые поступали в состав поселенных эскадронов из действующих. И вместе с тем у каждого поселянина-хозяина и его помощника в капитал высчитывалась при выдаче им жалованья сумма в размере трех рублей (по одному рублю за каждую треть года). Пополнялся капитал и за счет дохода с винной продажи и других экономических статей, остатком из церковной суммы. В капитал также поступали штрафы, которые взыскивались комитетом полкового управления, и средства тех поселян, у которых после их смерти не оставалось наследников. Данная часть капитала (вспомогательная сумма) составляла собственность военных поселян.
- <sup>24</sup> РГВИА. Ф. 405. Оп. 1. Д. 266. Л. 622—642, 667а—671.
- <sup>25</sup> Там же. Оп. 2. Д. 915. Л. 4, 15.
- <sup>26</sup> Там же. Оп. 1. Д. 266. Л. 530—531, 143—144.
- <sup>27</sup> Там же. Д. 226. Л. 530—534.
- <sup>28</sup> Там же. Оп. 2. Д. 5600. Л. 148, 124—125, 129; Д. 2221. Л. 134. За строевых лошадей по сроку 1832 г. было взято 1089588 руб.
- <sup>29</sup> Там же. Д. 2221. Л. 129, 130—132.
- <sup>30</sup> Там же. Д. 12. Л. 41, 41об.
- <sup>31</sup> Там же. Оп. 1. Д. 226. Л. 560; Ячменихин К.М. Новгородские военные поселения в 1816—1831 гг. (Административно-хозяйственная структура). Дисс. ... канд. ист. наук. М., 1985. С. 114—130.
- <sup>32</sup> РГВИА. Ф. 405. Оп. 2. Д. 12. Л. 42. По данным 1832 г. все капиталы военных поселений составляли 38600190 руб., в том числе капитал на устройство военных поселений включал 22983687 руб. (там же. Д. 6970. Л. 43 об.).
- <sup>33</sup> Там же. Ф. 846. Оп. 16. Д. 17028. Л. 15—18; Ф. 1. Оп. 1. Т. 5. Д. 13228. Л. 102—104. Суммы выведены с учетом разницы рыночных цен и количества нижних чинов действующих эскадронов.
- <sup>34</sup> Там же. Ф. 846. Оп. 16. Д. 17.028. Л. 9.
- <sup>35</sup> Общественная запашка вводилась в Херсонских военных поселениях для обеспечения продовольствием части поселян и формирования запасов фуражного продовольствия (овес, ячмень) для строевых лошадей действующих эскадронов, а также накопления определенной части зерновых

- и крупяных культур в запасных хлебных магазинах округов поселенных полков. За счет общественных посевов получали пропитание строевые и нестроевые нижние чины, инвалиды и офицерские денщики, которые не квартировали у поселян-хозяев, а также сироты и неспособные инвалиды.
- <sup>36</sup> О категориях поселян и социальной организации военных поселений подробно рассказано в работах: Липовская Т.Д. Социально-экономическое положение военных поселян на Украине (1817—1857 гг.). Днепропетровск, 1982. С. 21—35; Ячменихин К.М. Социальный облик военного поселенина (по материалам Новгородских военных поселений). 1816—1831 гг. М., 1985. Рукопись депонирована 01.10.1985 г. в ИНИОН АН СССР, № 22671; Кандаурова Т.Н. Социальная организация военных поселений в России // Вестник Московского университета. Сер. 8. История. 1997. № 4. С. 56—71.
- <sup>37</sup> РГВИА. Ф. 405. Оп. 2. Д. 790. Л. 1—2.
- <sup>38</sup> Подсчитано по: РГВИА. Ф. 1. Оп. 1. Т. 5. Д. 13228. Л. 103—103об.; Ф. 846. Оп. 16. Д. 17.028. Л. 15—18.
- <sup>39</sup> Там же. Ф. 405. Оп. 1. Д. 300. Л. 211об.
- <sup>40</sup> Там же. Л. 210.
- <sup>41</sup> Там же. Оп. 2. Д. 1. Л. 376—377; Д. 1079. Л. 15—15 об.; Д. 2221. Л. 131.
- <sup>42</sup> Там же. Д. 1469. Л. 177об.—178.
- <sup>43</sup> Там же. Д. 3636. Л. 141 об.; Д. 6933. Л. 117 об., 118, 141—142.
- <sup>44</sup> Исключение из смет Военного министерства суммы, которая получалась за счет собственного продовольствия военных поселений, производилось по положению Комитета министров, утвержденному Александром I в 1820 г. (РГВИА. Ф. 405. Оп. 1. Д. 151. Л. 478).
- <sup>45</sup> Подсчеты произведены по таблице Приложения 4.
- <sup>46</sup> Рассчитано по процентному соотношению, данному выше.
- <sup>47</sup> РГВИА. Ф. 405. Оп. 2. Д. 12984. Л. 26 об.
- <sup>48</sup> Липовская Т.Д. Указ. соч.; Блашков Ю.А. Военные поселения на территории Белоруссии в первой половине XIX века. Дисс. ... канд. ист. наук. Минск, 1984; Ячменихин К.М. Новгородские военные поселения в 1816—1831 гг. (Административно-хозяйственная структура); Тургаев А.С. Социально-экономическое положение пахотных солдат северо-запада России 1831—1865; Кандаурова Т.Н. Херсонские военные поселения. 1817—1832 гг. (Административно-хозяйственная структура). Дисс. ... канд. ист. наук. М., 1989; Кандаурова Т.Н. Военные поселения в экономической системе России (первая половина XIX века) // Российская государственность: этапы становления и развития. Тезисы и материалы научной конференции. Ч. 1. Кострома, 1993. С. 68—73; Ячменихин К.М. Военные поселения в России (История социально-экономического эксперимента). Уфа, 1994; Кандаурова Т.Н. Военные поселения в России XIX века // Сельские поселения России: исторический и социокультурный анализ. Сб. статей М., 1995. С. 81—96.
- <sup>49</sup> Кандаурова Т.Н. Экономическая структура военных поселений: методика количественного анализа и создания базы данных // Информационный бюллетень Ассоциации «История и компьютер» и комиссии по применению математических методов и ЭВМ в исторических исследованиях при отделении истории РАН. № 9, октябрь 1993 г. М., 1994. С. 84—89; она же. Военно-поселянское хозяйство по посемейным спискам: социально-экономический аспект и опыт количественного анализа; она же.

- Системные звенья хозяйственной организации военных поселений кавалерии: военно-поселянское хозяйство; она же. Экономическая организация военных поселений кавалерии (1830-е — 1850-е гг.). Опыт количественного анализа статистических атласов; она же. Экономическая система округов военных поселений кавалерии (статистический анализ массовых источников); она же. Динамика экономического развития военных поселений кавалерии в первой трети XIX века // Информационный бюллетень Ассоциации «История и компьютер». № 21, март 1997. Минск, 1997. С. 59—62.
- <sup>49</sup> Работы были выполнены в Лаборатории исторической информатики исторического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова. Автор выражает благодарность и искреннюю признательность к.и.н. И.М.Гарсковой за научное консультирование и методическую помощь в создании баз данных и их статистической обработке и руководителю лаборатории д.и.н., профессору Л.И.Бородкину за методологические консультации.
- <sup>50</sup> РГВИА. Ф. ВУА. Д. 17028. Ч. 2. Л. 11, 11об.
- <sup>51</sup> Проект учреждения о военном поселении пехоты. Ч. I—III. СПб., 1817; Проект учреждения о военном поселении регулярной кавалерии. Ч. I—III. СПб., 1817—1822; Ячменихин К.М. Социальный облик военного поселянина (по материалам Новгородских военных поселений) 1816—1831 гг.; Кандаурова Т.Н. Социальная организация военных поселений в России.
- <sup>52</sup> См.: Кандаурова Т.Н. Военные поселения в России 1810—1857 гг. (Проекты и их реализация) // Вестник Московского университета. Сер. 8. 1990. № 1. С. 61—71.
- <sup>53</sup> РГВИА. Ф. 405. Оп. 11. Д. 910. Л. 225 об.
- <sup>54</sup> Положение о полном составе поселенного пешего полка и его обязанностях. СПб., 1826; Положение о военном поселении пешей артиллерии. СПб., 1826; Положение о военном поселении регулярной кавалерии. СПб., 1827.
- <sup>55</sup> Кандаурова Т.Н. Военные поселения в России 1810—1857 гг. (Проекты и их реализация); Ячменихин К.М. Военные поселения на Кавказе в 30—50-е гг. XIX в. // Вестник Московского университета. Сер. 8. История. 1991. № 4. С. 18—20.
- <sup>56</sup> РГВИА. Ф. 405. Оп. 11. Д. 910. Л. 9 об.; Ячменихин К.М. Социальный облик пахотного солдата // Социально-экономические и политические проблемы истории крестьянства Северо-Запада РСФСР IX—XX вв. Тезисы выступлений научной конференции. Новгород, 1991. С. 59; он же. Пахотные солдаты и рынок // Аграрный рынок в его историческом развитии: XXIII сессия Всесоюзного симпозиума по изучению проблем аграрной истории. М., 1991. С. 155—157.
- <sup>57</sup> Ячменихин К.М. Социальный облик пахотного солдата... С. 59.
- <sup>58</sup> РГВИА. Ф. 405. Оп. 11. Д. 910. Л. 225 об.
- <sup>59</sup> Кандаурова Т.Н. Военные поселения в России // Сельские поселения России: исторический и социокультурный анализ. Сб. статей. М., 1995. С. 84.
- <sup>60</sup> РГВИА. Ф. 405. Оп. 11. Д. 910. Л. 14, 232 об.
- <sup>61</sup> Там же. Л. 14 об.; Кандаурова Т.Н. Херсонские военные поселения. 1817—1832 гг. ... С. 138.
- <sup>62</sup> Она же. Военно-поселянское хозяйство по посемейным спискам: социально-экономический аспект и опыт количественного анализа. С. 396—414.

- <sup>63</sup> Она же. Системные звенья хозяйственной организации военных поселений кавалерии: военно-поселянское хозяйство. ... С. 80—88.
- <sup>64</sup> Она же. Военно-поселянское хозяйство по посемейным спискам: социально-экономический аспект и опыт количественного анализа. С. 402.
- <sup>65</sup> Там же. С. 403, 405—408.
- <sup>66</sup> См.: Она же. Экономическая организация военных поселений кавалерии (1830-е — 1850-е гг.). Опыт количественного анализа статистических атласов. С. 163—165.
- <sup>67</sup> Она же. Военно-поселянское хозяйство по посемейным спискам: социально-экономический аспект и опыт количественного анализа. С. 404; она же. Экономическая организация военных поселений кавалерии (1830-е — 1850-е гг.)... С. 166.
- <sup>68</sup> Она же. Динамика экономического развития военных поселений кавалерии в первой трети XIX века ... С. 59—62.
- <sup>69</sup> Она же. Военные поселения в России 1810—1857 гг. ... С. 70; РГВИА. Ф. 405. Оп. 11. Д. 910. Л. 14, 232 об.
- <sup>70</sup> Кандаурова Т.Н. Херсонские военные поселения. 1817—1832 гг. ... С. 137, 310.
- <sup>71</sup> Там же. С. 21—25; Ячменихин К.М. Военные поселения в России. ... С. 107, 115—117.
- <sup>72</sup> РГВИА. Ф. 405. Оп. 11. Д. 910. Л. 231.

## Сметные ассигнования на военные поселения, руб.=коп.

Годы	Общие ассигнования на все военные поселения	Ассигнования на Херсонские поселения	% от общей суммы	Ассигнования на Новгородские поселения	%	Ассигнования на Слободско-Украинские поселения	%
1816—1819	3947828=35 3/4	300000=00	7,59				
1820	3290926=57	295435=00	8,97				
1821	2547154=61 1/2	192244=87	7,547				
1822	3792344=55 1/4	930382=30 1/2	24,53	2297686=37	60,58	257781=00	6,79
1823	3002832=50 1/2	636758=37 1/2	21,20	1745302=42 3/4	58,12	230047=7 1/4	7,66
1824	2808713=59 1/2	291294=70 3/4	10,37	1959245=00	69,75	246160=63 3/4	8,76
1825	3613548=53	292421=5 1/2	8,092	2741607=62 1/2	75,87	303504=87 3/4	8,39
1826	4172867=87 1/2	415327=63	9,95	2871624=17 1/4	68,81	508035=42 3/4	12,17
1827	2590210=85	213110=3 1/4	8,227	2110162=1 1/2	81,46	213619=8 1/4	8,24
1828	2313094=00	117403=00	5,075	1988675=00	85,97	166496=00	7,19
1829	2044795=00	178426=00	8,725	1668068=00	81,57	144955=00	7,088
1830	1883750=00	143713=78	7,629	Данные не обнаружены		252844=84 1/2	13,42
1831	1402824=62	135275=00	9,643	978921=00	69,78	228822=93 1/2	16,31
1832	1987469=41 3/4	146760=00	7,384	1426388=00	71,76	320975=49	16,14
Всего	39418360=00	4025351=77 1/2	10,21				

Источники: РГВИА. Ф. 405. Оп. 1. Д. 87, 119, 149, 192, 266, 349, 428; Оп. 2. Д. 308, 964, 1635, 2110, 4063, 7395.

## Сметные ассигнования по поселениям на строительство, руб.=коп.

Годы	Новгородские военные поселения	% от общих ассигнований	% от суммы финансирования регионального поселения	Слободско-Украинские военные поселения	% от общих ассигнований	% от суммы финансирования регионального военного поселения
1821	1239372=68 1\4					
1822	1694286=71 1\2	44,67	73,73	83505=	22	32,39
1823	1372729=50 3\4	45,71	78,65	135890=	4,52	59,07
1824	1615654=93	57,52	82,46	151731=78 1\2	540	61,63
1825	2007495=97	55,55	73,22	183362=20 1\2	5,07	60,41
1826	2115655=68	50,70	73,67	268384=11	6,43	52,82
1827	1592475=73 1\4	61,48	75,46	125099=40 1\2	4,82	58,56
1828	1559412=	67,41	78,41	84619=75	3,65	50,82
1829	1135300=82	55,52	68,06	51519=	2,51	35,54
1830	Данные не обнаружены	—	—	125040=92 1\2	6,63	49,45
1831	463500=	33,04	47,34	109775=	7,82	47,97
1832	783015=	39,39	54,89	208160=	10,47	64,85

Источники: РГВИА. Ф. 405. Оп. 1. Д. 149, 192, 266, 349, 428; Оп. 2. Д. 308, 964, 1635, 2110, 4063, 7395.

## Роспись сметных расходов по Херсонским военным поселениям, руб.=коп.

Годы	Общие ассигнования поселения	Штатные расходы	%	Особые расходы	%	Строительство	%	Возврат	%
1821	192244=87 коп.	3890=	2,02	10124=50	5,26	178230=37	92,71	—	—
1822	930382=32 1\2	22540=	2,42	375025=79	40,30	332816=53 1\2	35,77	—	—
1823	636758=37 1\2	22090=	3,46	343228=74	53,90	242581=	38,09	28858=6	4,53
1824	291294=70 3\4	28330=	9,72	221149=19 1\2	75,91	25327=15	8,69	16488=36 1\4	4,21
1825	292421=5 1\2	30080=	10,28	254765=30 1\2	87,12	7575=75	2,59	—	—
1826	415327=63	32930=	7,92	259765=30	62,54	53390=49 3\4	12,85	69241=8 3\4	16,67
1827	213110=3 1\4	38460=	18,04	96908=30 1\2	45,47	68821=3 3\4	32,29	8920=69	4,18
1828	117403=	38460=	32,75	78943=	67,24	—	—	—	—
1829	178426=	39360=	22,05	139066=	77,94	—	—	—	—
1830	143713=78	39360=	27,98			11036=89	7,67	—	—
1830		132676=89*			92,32*				
1831	135275=	39360=	29,09	84310=	62,32	11605=	8,57	—	—
1832	146760=	31360=	21,36	115400=	78,63	—	—	—	—

\* Сумма штатных и особых расходов. (Так указано в источнике.)

Источники: РГВИА. Ф. 405. Оп. 1. Д. 119, 149, 192, 266, 349, 428; Оп. 2. Д. 308, 964, 1635, 2110, 4063, 7395.

## Собственное продовольствие поселенных войск (1820—1832 гг.), руб.=коп.

Годы	Суммы (за собственное продовольствие), исключенные из смет Военного министерства (по всем военным поселениям)	Суммы, исключенные из смет Военного министерства (по Херсонскому отряду в/п)	Стоимость собственного продовольствия (действующие эскадроны, а с 1827 г. действующие и резервные части) Херсонских в/п
1820—1821	859,797=	859797=	
1822	3189919=66	2075182=27 1\2	759618=45
1823	3179794=	2183005=	1259915=25 3\4
1824	3257538=	2663168=17 1\4	1009913=95 1\2
1825	2439918=25 3\4	1635430=13	617673=97
1826	1774558=	1219635=	794766=
	(поступило в капитал военных поселений 1914583=)*		
1827	4339794=39 1\2	2505794=63 3\4	1566072=34
1828	5529798=20 3\4	2788589=63	1491827=
1829	7437064=	3286511=22	1938673=40
1830	7325736=	3780921=35	1851518=10 3\4
1831	8185115=	4465257=09	2533575=67
1832	11192783=30	4983680=	3046400=
	58651815=72	32446971=50 1\2	16923955=13

\* Так указано в источнике.

Источники: РГВИА. Ф. 405. Оп. 1. Д. 88, 121, 151, 247, 300, 382, 383; Оп. 2. Д. 1, 537, 929, 1079, 2044, 3880.



## Стоимость продовольствия военным поселянином-хозяином постояльцев и строевых лошадей

Годы	Дивизии	Стоимость продовольствия				Годы	Дивизии	Стоимость продовольствия			
		Одного постояльца		Одной лошади				Одного постояльца		Одной лошади	
		руб.	коп.	руб.	коп.			руб.	коп.	руб.	коп.
1822	3 УД	60	38	63	04	1828	3 УД	17	10	34	21
	БУД	60	38	65	76		БУД	17	10	34	07
1823	3 УД	44	16	83	00	1829	3 КД	17	10	168	85
	БУД	44	16	82	96		3 УД	22	48	50	50
	3 КД	44	16	—	—		БУД	22	48	50	19
1824	3 УД	37	21	81	52	1830	3 КД	22	48	202	25
	БУД	37	21	81	42		3 УД	22	48	50	70
	3 КД	37	21	286	85		БУД	22	48	52	23
1825	3 УД	31	07	68	50	1831	3 КД	22	48	202	25
	БУД	31	08	68	40		3 УД	22	48	168	71
	3 КД	31	08	273	35		БУД	22	48	50	42
1826	3 УД	20	46	46	32	1832	3 КД	22	48	200	18
	БУД	20	46	30	17		3 УД	39	70	134	94
	3 КД	20	46	125	30		БУД	39	70	152	00
1827	3 УД	20	39	51	60		3 КД	39	70	160	17
	БУД	20	39	51	51						
	3 КД	20	39	172	83						

Источники: РГВИА. Ф. 405. Оп. 1. Д. 88, 143, 185, 258, 345, 383; Оп. 2. Д. 1, 929, 1615, 2044, 3880.

**Размеры выплаты хозяйства по продовольствию действующих частей  
(Херсонские военные поселения), руб.=коп.**

Годы	Дивизии		
	З УД	БУД	З КД
1822	246 руб.=84 коп.	252 руб.=26 коп.	
1823	254=32	254=24	88=32
1824	237=46	237=26	648=12
1825	199=14	198=96	608=84
1826	133=46	101=26	291=70
1827	71=99	71=90	193=22
1828	51=31	51=17	185=95
1829	72=98	72=67	224=73
1830	73=18	74=71	224=73
1831	191=19	72=90	222=66
1832	174=64	191=70	199=87

**Источники:** РГВИА. Ф. 405. Оп 1. Д. 88, 143, 185, 258, 345, 383; Оп. 2. Д. 1, 929, 1615, 2044, 3880.

Общие проблемы  
экономической истории  
зарубежных стран

## Эффект роста отдачи и генезис изобилия ресурсов в Америке

Изобилие минеральных ресурсов в Америке давно стало фактом экономической истории. К началу Первой мировой войны Соединенные Штаты вышли на первое место в мире по производству практически всех из основных видов минерального сырья: угля, железной руды, меди, свинца, цинка, серебра, вольфрама, молибдена, нефти, мышьяка, фосфатов, сурьмы, магнсзита, ртути и соли — и занимали прочное второе место по золоту и бокситам. Примерно в тот же период — между 1880 и 1920 гг., когда страна заняла лидирующее положение в мире по производству промышленной продукции, — в ее экспорте постоянно увеличивалась доля минерального сырья<sup>1</sup>. Поэтому так распространены аргументы о том, что интенсивность добычи минеральных ресурсов и масштабы их использования в промышленности и по сей день являются важнейшими характеристиками американской экономики.

Конечно же, изобилие ресурсов — дар природы, то, что Паркер назвал «очевидным везением американской экономики»<sup>2</sup>. Когда в 1919 г. директор Геологической службы США (United States Geological Survey) Джордж Отис Смит писал о Соединенных Штатах как о стране, «наделенной такими минеральным богатствами, какими не обладал никто в мире», он опирался на самые передовые научные знания своего времени. Однако мы, вооружившись преимуществами ретроспективного подхода и новейшими достижениями геологии, предлагаем альтернативную интерпретацию истории американских минеральных ресурсов. В промежутке между 1850 и 1950 гг. США использовали свой ресурсный потенциал в большей степени, чем какая-либо другая страна со сравнимым уровнем развития экономики. Стремительность, с которой США выдвинулись на позиции мирового лидера в конце XIX в., одновременный прорыв во многих отраслях добывающего сектора — все это заставляет усомниться в обусловленности происходивших изменений всего лишь удачным геоло-

---

\* Дэвид Пол — профессор (Оксфордский университет (Великобритания), Стенфордский университет (США)).

\*\* Райт Гэвин — профессор (Оксфордский университет (Великобритания), Стенфордский университет (США)).

гическим «раскладом». На наш взгляд, природное богатство не было главным источником изобилия ресурсов в Америке. Оно явилось результатом интенсивности разведок, применения новых технологий добычи, обогащения и переработки, расширения рынков и увеличения инвестиций в развитие средств транспортировки, а также деятельности юридических, институциональных и политических структур, оказавших влияние на все перечисленные факторы. Изобилие природных ресурсов, также как и так называемое технологическое лидерство, может рассматриваться как социально обусловленный феномен.

Экономическая история пренебрегала темой развития ресурсов. Вряд ли найдется экономист, который не принял бы как должное утверждение о том, что обилие ресурсов суть функции таких показателей, как уровень добычи, транспортные издержки и физическое присутствие ресурсов на данной территории, и что в случае отсутствия каких-либо ресурсов большое значение приобретают поиски их субститутов<sup>3</sup>. В то же время природные ресурсы продолжают рассматриваться как один из экзогенных факторов. Его действие определяется принципом убывающей отдачи, тогда как другие составляющие процесса экономического роста все больше трактуются как эндогенные и подчиненные принципу повышения отдачи<sup>4</sup>. Мы, напротив, показываем, что экспансия в области производства минеральных ресурсов в конце XIX в. воплотила многие черты, присущие современным экономистам, основанным на активном использовании знаний. Среди этих черт — положительная обратная связь инвестиций в развитие знаний; позитивное значение открытий, сделанных в одной отрасли, для развития других отраслей; взаимодополняемость открытий, сделанных в частном и государственном секторах; а также рост отдачи от масштабов производства. Все указанные моменты проявлялись как на уровне фирм, так и на общенациональном уровне. Мы полагаем, что такая интерпретация имеет большое значение для понимания исторических корней и характера достижений американской экономики.

## 1. Минеральные ресурсы Америки в мировом контексте

В Таблице 1 первые две колонки содержат цифры, отражающие долю США в мировом производстве десяти важнейших видов сырья на 1913 г. и новейшие оценки доли США в мировых запасах. Однако с самого начала следует отметить, что концепция минеральных «запасов» («reserves») не лишена важных недостатков. По самой своей сути размеры потенциальных запасов трудно установить с точностью. Даже если эти запасы известны, существует проблема определения той их доли, которая может эффек-

тивно разрабатываться. Эта доля зависит от цены соответствующих минеральных ресурсов и от величины затрат на их добычу. Возникающие в связи с этим разграничительные линии между группами ресурсов могут меняться (и меняются в действительности) в соответствии со сдвигами в спросе и предложении, а эти сдвиги, в свою очередь, отражают инвестиции в основной капитал или внедрение новых технологий. В то же время цифры во второй колонке практически не отличаются от тех, которые были получены на основе альтернативной концепции «ресурсного резерва» («reserve base»), включающего известные, но менее значимые либо экономически нерентабельные запасы сырья. Несмотря на это, нельзя полностью гарантировать адекватность сравнения данных о производстве в 1913 г. и о запасах в 1989 г. Несмотря на все оговорки, современные оценки дают необходимую точку отсчета. Картина, вырисовывающаяся при анализе Таблицы 1, просто поразительна. Практически по каждому виду минерального сырья наблюдается разрыв между объемом производства и показателями, которые соответствуют нашему представлению о месте США в мировых запасах этого сырья. По некоторым позициям этот разрыв огромен. Только в отношении первенства по добыче угля можно сказать, что уровень его производства обусловливался геологическим фактором.

Для прояснения исторического аспекта проблемы можно задать целый ряд вопросов. Обусловлен ли низкий уровень запасов в 1989 г. главным образом совокупным эффектом двухсотлетней разработки? Или, напротив, это связано с тем, что после 1913 г. новые залежи были открыты в других частях света? С этим вопросом соотносятся последние две колонки Таблицы 1. Здесь рассчитанные на 1989 г. размеры запасов (или ресурсных резервов) прибавлены к совокупному производству ресурсов за 1913—1989 гг. Иными словами, эти данные представляют собой наиболее точные современные расчеты реальных уровней наличия ресурсов в 1913 г. Очевидно, доля производства в 1913 г. далеко превосходит долю «дарованных» природой запасов. В экономике страны параллельно шли процессы открытия новых залежей сырья и исчерпания старых, и соотношение этих процессов было разным для каждой категории минерального сырья. Если бы, например, все добытые в США золото и свинец вернулись в землю, сравнительные позиции страны по уровню их запасов изменились бы самым радикальным образом, в то время как мировые запасы этих минералов выросли бы всего на 20%. В других случаях — в отношении меди или бокситов — влияние совокупного производства США на уровень мировых запасов гораздо менее значительно: около 6% для меди и менее 1% для бокситов. Рисунок 1 иллюстрирует важный пример добычи нефти, в которой

США доминировали до 1960-х гг. Хотя совокупная добыча нефти в стране в несколько раз превышает современный уровень ее запасов, обе цифры невелики по сравнению с размерами разведанных мировых нефтяных ресурсов, увеличивающихся, по подсчетам, почти каждый год. Таким образом, очевидно, что США сумели использовать свой геологический потенциал успешнее, чем все другие страны.

Можно задаться вопросом, как выглядят цифры производства в 1913 г. в сравнении с теми данными о природных богатствах страны, которыми располагали тогдашние геологи и горные инженеры. Оценки мировых запасов природных ресурсов были в начале XX в. еще крайне несовершенны. В ответ на озабоченность по поводу запасов сырья в Скандинавии и США, XI Международный геологический конгресс спонсировал подготовку доклада с амбициозным названием «Мировые ресурсы железной руды в 1910 г.». Конгресс запросил сведения от экспертов по всему миру, обязав их особо отметить «реальные» и «потенциальные» запасы и указать, каков был научный уровень проводимых подсчетов. Доклад показал, что США оказались страной, не только наиболее богатой реальными запасами железной руды (22,6% общемировых), но еще и располагающей самыми значительными возможностями для будущего их расширения (предполагалось, что страна обладала 70% всех потенциальных мировых ресурсов железной руды). В схожем обзоре ООН, подготовленном всего через 45 лет, доля США в мировых резервах руды упала до 8,1%. Основными причинами были открытие и разработка новых месторождений в Азии, Южной Америке, Африке, Советском Союзе и Австралии. На Рисунке 2 показана эволюция оценок уровня запасов железной руды. Подобное же исследование угольных ресурсов, предпринятое XII Международным геологическим конгрессом в 1913 г., также привело к удивительным выводам относительно изобилия сырья в Америке. Из доклада следует, что США обладали более чем половиной всех мировых запасов угля. И сейчас страна не бедна углем, но подсчитанная доля на сегодняшний день составляет менее четверти мировых ресурсов. Сказалось то, что залежи угля во многих частях мира были в 1913 г. еще не открыты.

Для сравнения в Таблице 2 приведены соответствующие показатели производства в территориальных рамках Советского Союза (главным образом в России) по состоянию на 1913 г. Эти показатели существенно ниже современных оценок объема резервов минеральных ресурсов. Исключение составляет лишь нефть. Неспособность России разработать имевшиеся значительные запасы каменного угля и железной руды часто связывают с неудобным географическим положением месторождений — в тысячах мил-

от населенных центров, с различиями в качестве самого сырья, с высокими затратами на транспортировку и довольно поздними сроками их открытия<sup>5</sup>. Фактически все эти причины действовали и в США до того момента, как страна вырвалась на лидирующие позиции в мире. Пример России особенно интересен еще и потому, что СССР в конце 1920-х и в 1930-е гг. осуществлял головокругительную программу разработки минерального сырья. В результате в 1926—1937 гг. были достигнуты темпы роста его добычи, вдвое превышающие самые высокие показатели по добыче минеральных ресурсов в США на протяжении всего XX в., относящиеся к периоду 1902—1917 гг.<sup>6</sup>

Контраст другого рода показывают данные по Латинской Америке, само заселение которой европейцами в большой степени мотивировалось как раз стремлением заполучить богатства недр. Если оставить без внимания золото и серебро, то выяснится, что в 1913 г. страны региона в целом едва приступили к эксплуатации потенциальных запасов цинка, свинца, бокситов, железной руды, фосфатов и меди. Даже добыча меди в Чили намного отставала от доли этой страны в мировых запасах медной руды. Для объяснения столь медленной реализации ресурсного потенциала современники и историки выдвинули целый ряд причин. Но главным сдерживающим фактором считалось отсутствие адекватных представлений о размерах и распределении ресурсного потенциала. В докладе Орвилла Дарби, подготовленном в связи с обследованием мировых железорудных запасов в 1913 г., привлекалось внимание к тому факту, что в Бразилии находились гигантские залежи высококачественной железной руды. Доклад вызвал большой интерес в этой стране. Однако даже в конце 1930-х гг. эксперты по-прежнему предостерегали: «Убеждение в том, что Южная Америка обладает значительными нетронутыми запасами минеральных ресурсов, является полностью иллюзорным»<sup>7</sup>. Отсутствие пригодных к разработке месторождений каменного угля явилось не только фактом геологической специфики региона, но и сыграло стратегическую роль в сдерживании развития разработки всех других минеральных ресурсов. Если дело обстояло таким образом, то перед нами еще одно доказательство взаимозависимости процессов в секторе производства минерального сырья.

В свете вышесказанного данные Таблицы 3 выглядят весьма неожиданно. В ней представлены данные о добыче и запасах ресурсов, агрегированные на уровне двух регионов — Западной и Восточной Европы по состоянию на 1913 г. В сумме оказывается охваченной территория, равная по площади примерно половине материковой части США (при этом Советский Союз в расчет не принимался). При такой группировке небольших европейских



стран становится очевидно, что производство в Европе по состоянию на 1913 г. — несмотря на ограниченность масштабов разработки нефти, меди, фосфатов и золота — было еще в большей степени непропорционально природным запасам, прежде всего таких видов промышленного сырья, как каменный уголь, железная руда, свинец, цинк и бокситы. Эти данные побуждают сделать вывод о том, что под американское «изобилие ресурсов» можно подводить геологический базис, если рассматривать это явление в ограниченных рамках капиталистической экономики Европы и ее колоний в XIX в. Заселение Америки было тесно связано со спросом на природные ресурсы, порожденным технологиями, возникшими в Европе, теми, которые авторитеты вроде Ригли и Томаса определяли как критически важные для порывающей с прошлым индустриальной революции<sup>8</sup>. По мере того как спрос, порожденный развитием промышленности, увеличивал остроту дефицита ресурсов в Европе, происходило перемещение разработки мировых минеральных запасов за океан. США стали одним из первых вновь заселенных европейцами регионов, которые отреагировали на этот возросший спрос. В этом плане можно сказать, что институциональные процессы, о которых пойдет речь ниже, были «обусловлены» потребностями в минеральных ресурсах, подобными тем, которые испытывали старые промышленные районы Европы.

Однако то, на что европейским горнякам потребовалось несколько веков, было сделано в США за срок, чуть превышающий жизнь одного поколения. Как станет ясно из дальнейшего, развитие производства минеральных ресурсов в США в первые две трети XIX в. не достигало впечатляющих результатов. Фактическое использование сырьевого потенциала страны стало возможным только при широкомасштабной мобилизации людских ресурсов и применении новых технологий. Хотя сырьевая отрасль США и опиралась в своем развитии на европейский опыт и инвестиции, уже к концу века она далеко продвинулась по сравнению с начальным уровнем. В некоторых случаях, например в отношении выплавки меди, американская металлургия по технологическому уровню с самого начала значительно опережала Европу. В других случаях (как, например, в случае нефти) само сырье являлось ранее практически неизвестным, и введение этого имеющегося в изобилии сырья в хозяйственный оборот было сопряжено с разработкой широкого спектра вариантов его использования. Возможно наилучшее представление об исключительном характере развития сырьевой базы США дает сравнение с Британской империей. Хотя собственно британские запасы угля и железной руды и сыграли важную роль в увеличении экономической мощи страны, правительство не спешило поощрять геоло-

горазведочные работы в масштабах империи. До Второй мировой войны Британия расходовала ежегодно 70 тыс. фунтов стерлингов (ф.с.) на геологоразведку, тогда как расходы на те же нужды в США равнялись 1 млн ф.с. В 1947 г. (когда империя еще реально существовала) штат британских экспертов-геологов в заморских регионах составлял всего 58 человек<sup>9</sup>. Насколько разными были американские и британские приоритеты показывает пример индийского промышленника Дж.Н.Тата, пытавшегося наладить современное сталелитейное дело в Индии в 1890-х гг. После того как Тата посетил сталелитейные заводы в Британии, Германии и США, он решил «поставить на американцев». Как только команда американских специалистов прибыла на место, они сразу же предприняли самую тщательную разведку месторождений руды в удобных для развития производства районах. Очень скоро было обнаружено богатейшее в мире месторождение гематита — Гурумайшини Хилл (Gurumaishini Hill), которое британцы умудрились не заметить<sup>10</sup>. Открытие новых запасов мировых минеральных ресурсов осуществлялось в значительной степени под эгидой американских специалистов и технологии.

На наш взгляд, стремительность развития американского добывающего сектора должна рассматриваться одновременно и как причина, и как следствие массированного использования людских и природных ресурсов в период после Гражданской войны. Высокая прибыль на инвестиции стимулировала дальнейшие вложения, что приводило не к резкому снижению прибылей (как могло бы произойти в Европе), а к еще более высоким темпам разведывательных работ и роста добычи. Этот вывод не нов. Предположение о том, что существует «положительная обратная связь» между разработкой уже известных месторождений и объемами разведанных природных ресурсов было сделано составителем доклада по железной руде в 1910 г. «Один из самых интересных выводов, к которым приводит сбор материала к докладу, состоит в том, что зоны, относящиеся к группе А [надежные подсчеты, основанные на реальных исследованиях], включают больше известных и описанных месторождений руды, чем те, которые относятся к группе В [по которым имеются только приблизительные данные]. Иными словами, чем больше известно о соответствующем районе и чем больше он разработан, тем выше известные запасы железной руды на его территории»<sup>11</sup>.

Вряд ли можно найти более удачную иллюстрацию действия принципа положительной обратной связи: чем больше ищешь, тем больше находишь. Этот принцип применим, как нам кажется, к развитию целого комплекса минеральных ресурсов на протяжении решающей фазы прорыва Америки к экономическому лидерству.

## 2. Возникновение американской экономики минеральных ресурсов: датировка и причины

С высоты нашего современного знания нелегко понять всю важность того факта, что не далее как сто лет назад мнение о богатстве природных ресурсов Америки вовсе не воспринималось современниками как банальность. Напортив, идея о богатстве недр была нова, вызывала гордость за страну (см., например, Rothwell, 1895). Даже в 1900 г. французский путешественник говорил об отсталости страны: «Соединенные Штаты щедро наделены природными богатствами, хотя из-за невежества и отсутствия средств транспортировки они долго остаются неиспользованными»<sup>12</sup>.

Однако традиция описывать европейские поселения в Северной Америке как пример «изобилия земли» и одновременно «недостатка рабочих рук» имеет еще более давнюю историю. В 1751 г. Бенджамин Франклин заметил, что Европа была «в целом полностью заселена землепашцами, ремесленниками и т.п., и поэтому ее население не может сильно вырасти», тогда как «в Америке земля имеется в изобилии и так дешева, что работник, разбирающийся в землепашестве, в состоянии за короткий срок скопить столько денег, чтобы купить участок невозделанной земли, достаточный для основания плантации, и тогда он сможет содержать семью и не побоится вступить в брак»<sup>13</sup>.

Хотя экономисты с давних пор относили минеральное сырье и другие природные ресурсы к категории «земля», в XVIII в. изобилие пригодной к обработке земли стало восприниматься как нечто отличное от изобилия минеральных ресурсов. Адам Смит вторил Франклину, когда писал об «изобилии пахотной земли и ее дешевизне» как о стимулах для экономического процветания и роста населения. Это не мешало ему же проявлять скепсис в отношении добычи драгоценных и полудрагоценных металлов. Он называл такие предприятия «самой ненадежной лотереей в мире, такой, в которой выигрыш победителя составляет ничтожную часть потерь проигравших»<sup>14</sup>. Таким образом, Смит взял на себя труд отметить, что, хотя стремление испанцев овладеть запасами серебра и золота и послужило мотивом для колонизации и привлекло прочих европейских искателей приключений в Новый Свет, надежды найти богатство в американских шахтах оказались по большому счету химерическими: «Только спустя сотню лет после заселения Бразилии там обнаружили золото, серебро или алмазы. В английских, французских, голландских и датских колониях ничего не нашлось, по крайней мере такого, на что стоило бы тратить силы»<sup>15</sup>.

В 1790 г. Франклин вновь повторил типичную для XVIII в. мысль о разочарованиях, поджидающих европейских искателей богатств недр в Америке. Он писал: «В Северной Америке не добывается золото и серебро, здесь нет никаких рудников»<sup>16</sup>.

Историки не могли не обратить внимания на запаздывание в развитии американской экономики природных ресурсов. В работе «Развитие специального образования в области использования минеральных ресурсов в Соединенных Штатах» Томас Торнтон Рид отмечал: «Хотя первые колонисты на территории теперешних США — были ли они по происхождению испанцами, французами или англичанами — все в равной степени проявляли интерес к минеральным ресурсам, никому из них, как это ни удивительно, не удалось наткнуться хоть на какое-то из месторождений, впоследствии обеспечивших высокий статус страны в производстве минерального сырья. По-видимому, вплоть до 1800 г. США считались страной, бедной минеральными ресурсами»<sup>17</sup>.

Первые восторги по поводу находок минерального сырья относятся к началу XIX в., когда поселенцы обнаружили на восточных границах Аппалачской гряды, в Вирджинии и в обеих Каролинах огромные золотые самородки (один из них весил 28 фунтов). 1820-е гг. стали свидетелями зарождения первой волны активности, которую можно с оговорками назвать «горным бумом». В течение 1824—1829 гг. поиски золота возобновились и привлекли немало внимания. Одновременно стремительно развивалась добыча свинца в Миссури, на верхней Миссисипи и в округе Галена, где сходятся территории Иллинойса, Айовы и Висконсина. В тех же 1820-х гг. началась регулярная отправка антрацита на филаделфийский рынок из района Лихай (Lehigh) в восточной Пенсильвании. Это произошло спустя три десятилетия после обнаружения антрацита в этом районе. Более систематические усилия по коммерческому внедрению этого нового топлива стали прилагаться после того, как во время войны 1812 г. в Филадельфии возросли цены на битуминозный уголь. Однако подлинное признание к антрациту пришло благодаря другим факторам. К ним относились совершенствование транспортных возможностей и осознание потенциала этого вида сырья не только как материала для покрытия мостовых, но и источника высокой тепловой энергии при горении<sup>18</sup>.

Если опираться на количественные данные, то выход страны на лидирующие позиции в добыче минерального сырья следует отнести к периоду после Гражданской войны, хотя многие поведенческие модели сложились в более ранний период. Харви и Пресс отмечают, что до 1870 г. Британия полностью обеспечивала себя железной рудой, медью, свинцом и оловом и «бесспорно

являлась наиболее значительной добывающей державой мира»<sup>19</sup>. К примеру, до конца 1870-х гг. объемы добычи свинца на шахтах США не превышали британского уровня. Лидерство в добыче каменного угля было достигнуто еще позже. До 1880 г. США, несмотря на обширность территории, уступали в добыче угля Германии. Превзойти по этому показателю Британию удалось только в 1900 г. (Рисунок 3). Лидирующие или близкие к ним позиции по меди, железной руде, сурьме, магнезиту, ртути, никелю, серебру и цинку были достигнуты в 1870—1910 гг.<sup>20</sup> Конечно же, такое совпадение в подъеме производства разных видов сырья нельзя считать случайным<sup>21</sup>.

Трудно удержаться от искушения дать очень простое объяснение этой синхронности — связать ее с процессом расширения территории США. Действительно, как могли быть разведаны и разработаны залежи полезных ископаемых в Колорадо, Южной Дакоте и Монтане до того, как эти территории вошли в границы США и началось их заселение? Все это так, но рассматриваемый нами феномен не может трактоваться всего лишь как побочный продукт процесса заселения США. Во-первых, наиболее стремительный рост производства происходил не на Дальнем Западе, а в старых штатах. Медь в Мичигане, уголь в Пенсильвании и Иллинойсе, нефть в Пенсильвании и позднее в Индиане — вот иллюстрации этого утверждения. Золотая лихорадка в Калифорнии — всего лишь наиболее зрелищный и сильный пример целой серии открытий природных богатств и «лихорадок». Они возникали повсюду, и число их росло на протяжении всего XIX в.<sup>22</sup>

Тем не менее открытие доступа к новым государственным землям на Западе — бесспорно важная черта развития экономики природных ресурсов уже потому, что тем самым во много раз повышались масштабы национального производства. Мы поддерживаем мнение Поля Ромера о том, что технологические достижения США, в том числе и в ресурсном секторе, иллюстрируют действие принципа роста отдачи от масштаба производства на национальном уровне<sup>23</sup>. Ни одна из стран с меньшей территорией не могла повторить достижений США в этой сфере. Однако этот факт не являлся *автоматическим* следствием размеров страны как таковых. Об этом говорит пример России и Британской империи. Цели американцев, осваивающих новые земли, отличались от того, к чему стремились мексиканцы или европейские державы, когда, скажем, соперничали за территорию Орегона. Открытия залежей природных богатств не носили случайный характер, а, напротив, стали результатом целенаправленных поисков, причем часто это происходило (да и сейчас происходит) в отдалении от населенных мест. Эксплуатация найденных ресурсов требовала широких инвестиций в транспорт и другую инфра-

структуру, а часто и новых технологий добычи и обработки сырья. В итоге наблюдался рост отдачи от масштаба производства. Однако для исторической интерпретации процесса необходимо выявить институциональный контекст, сначала стимулировавший процесс инвестирования, а затем обеспечивший его стабильность.

### 3. Частные стимулы: американское законодательство в сфере горного дела

Логично начать с рассмотрения структуры стимулов, правил, регулирующих доступ к ресурсам, характера прав собственности, которые определяли соотношение между затратами и ожидаемым результатом. Как поклонники, так и критики горного дела в США в XIX в. сходятся в том, что законодательство в этой сфере было принципиально новым, и что правительство не претендовало на придание природным ресурсам юридического статуса государственной собственности, даже если речь шла о залежах, найденных на государственных («public») землях<sup>24</sup>. США придерживались принципа свободного доступа для всех проспекторов; сам термин «проспектор» является американизмом, возникшим в 1850-е гг. Он относился к социальному типу, присущему только этой стране<sup>25</sup>. Другие системы законодательства в горном деле исходили из древней традиции признавать минеральные ресурсы собственностью землевладельца или правителя, который при желании передает право на их использование на основе концессии.

Либерализм юридического порядка в США проистекал вовсе не из глубоких философских убеждений отцов-основателей. Земельный Ордонанс 1785 г. содержал положение о том, что федеральное правительство имеет право распоряжаться «третью всех золотых, серебряных, свинцовых и медных рудников» на государственных землях. В начале XIX в. правительство предпринимало энергичные меры, чтобы соблюсти эти свои права; регулирование горнорудного дела в этот период было связано со стремлением повысить государственные доходы. Между 1807 и 1846 гг. правительство использовало систему аренды при добыче свинца сначала в Миссури, а потом в округе Галена в Иллинойсе, Айове и Висконсине<sup>26</sup>. В течение 1820—1830 гг. «Галенский эксперимент» шел, казалось бы, гладко: горняки получили эксклюзивные права на работу на определенной территории, они были обязаны доставлять руду работающим по лицензии правительства плавильщикам, с которых взималась 10-процентная пошлина за эксплуатацию рудника. В 1825—1829 гг. производство быстро росло, по-

выпались и доходы казны. Система развалилась в 1830-е гг. из-за нарушения обязательств всеми сторонами: горняки не шли к лицензированным плавильщикам, плавильщики отказывались платить казне, чиновники ударились в махинации и начали продавать — часто к своей собственной выгоде — пригодные к разработке земли по минимальной цене под видом пахотных. Подсчитано, что примерно три четверти богатой ресурсами земли перешло в частные руки таким путем<sup>27</sup>. Попытки возродить арендную систему в Мичигане на медных рудниках в 1840-х гг. не принесла успеха, и в 1846 г. система была отменена.

Либерализм политики федерального правительства в данном вопросе проистекал не из философских убеждений, а из недостатка рычагов, с помощью которых можно было бы проводить более жесткий курс. Особенно четко эта слабость проявилась в 1848 г., когда в 3000 миль от столицы, на Америкен Ривер близ Сакраменто в Калифорнии было обнаружено золото. Золотой бум в Калифорнии разразился практически при полном отсутствии контроля со стороны властей и фактически был сплошным нарушением федеральных законов<sup>28</sup>. Принцип свободного доступа к разработке ресурсов на общественных землях был просто реальностью, существовавшей *de facto*. В обстановке полного хаоса «собрания горняков» в лагерях старателей и в мелких округах выработывали простейшие правила регистрации заявок, работы и процедуры передачи прав на участки, чтобы сохранить хоть какой-то порядок и уменьшить размах насилия при разрешении споров. Многие из этих «правил» были впоследствии зафиксированы в федеральном Горнорудном законодательстве (*Mining Laws*) в 1866, 1870 и 1872 гг. В числе этих правил были свобода доступа для разведки, исключительные права на разработку участка в случае доказанного приоритета в обнаружении минерального сырья, ограничение размеров индивидуальных участков (заявок), необходимость разрабатывать участок в течение определенного срока под угрозой конфискации в противном случае. Со времени публикации книги Чарльза Шина «Лагерь старателей: исследование управления пограничными территориями» в 1885 г. историки начали превозносить эти законы как примеры братского сотрудничества между отъявленными индивидуалистами, а экономисты, в свою очередь, интерпретировали их как иллюстрацию эндогенного возникновения гарантированных прав собственности при отсутствии эффективной государственной власти<sup>29</sup>. Утверждение о том, что наличие четко определенных, гарантированных прав собственности служит ключом к эффективности экономики и прогрессу, стало «символом веры» для экономистов. А раз так, его стоит рассмотреть более тщательно.

Если бы простые, устойчивые правила и установления в отношении прав собственности действительно возникли на основе соглашений и компромиссов периода первых лагерей старателей, у нас отсутствовали бы основания ожидать, что такие кодексы стали бы эффективным стимулом для дальнейшего долговременного роста производства. Любое соглашение, заключенное добровольно, лучше насилия и столкновений, но старатели, которые прибыли в лагеря первыми, имели немало резонансов для объединения против новоприбывших чужаков, — особенно по таким вопросам, как максимальный размер участка и количество дней в неделю для его разработки. Так, Мак-Керди сообщает о том, что политическое равновесие в поселениях старателей часто нарушалось вторжением новичков, которые составляли новое большинство и отменяли принятые ранее правила, стремясь к обеспечению более свободного и равного доступа к избранным участкам<sup>30</sup>. Возможно, как раз из-за частых изменений правил и неизбежных при этом споров суды наводнялись жалобами на якобы неправомерные манипуляции с участками и «требованиями о лишении прав собственности». Действительно, легислатура Калифорнии, будучи не в состоянии выработать свою собственную политику в этом вопросе, признала законность местных установлений, если они «не противоречили конституции и законам штата». Но суды штата не просто признавали и подтверждали силу старательских кодексов. Напротив, используя широкие дискреционные юридические полномочия, при отсутствии ясно выраженного направления в развитии законодательства, суды штатов пытались соблюсти баланс между правами ранее прибывших старателей и правами новичков. При этом они с легкостью оперировали терминами типа «разумное использование» и «общественные цели» и придавали местным старательским кодексам некоторый (хотя и не решающий) юридический вес. По мнению Стефана Дж.Филда, представленному Верховному суду Калифорнии в 1860 г., «вся доктрина владения должна соблюдаться и изменяться в соответствии с природой собственности и внешними обстоятельствами»<sup>31</sup>.

В литературе по правам собственности главное внимание уделяется вопросу статической эффективности в распределении ресурсов, тогда как главный исторический вопрос относится к экономическим стимулам, вынуждавшим предпринимать дорогостоящие изыскания при полностью неопределенных перспективах обеспечения прав на владение разведанными ресурсами. Совершенно неочевидно, что правила, обеспечивающие справедливое и эффективное использование уже открытых месторождений *ex post*, являются эффективным стимулом для проведения разведывательных работ *ex ante*. Например, хотя ограничение размеров



индивидуальных участков, типичное для всех ранних старательских кодексов, и было вполне резонным для обеспечения функционирования поселений старателей, оно одновременно снижало размеры ожидаемой отдачи от эксплуатации вновь открытых залежей. Большинство работ по правам собственности абстрагируется от этого вопроса: основные открытия ископаемых рассматриваются как экзогенные факторы, и в центре внимания оказываются результаты действия прав собственности, сложившихся в соответствующих отраслях<sup>32</sup>. Хотя время того или иного открытия несомненно зависело от элемента случайности и поэтому являлось экзогенным фактором по отношению к другим экономическим переменным, связанным с данной географической единицей, такой подход способен увести в конце концов еще дальше от цели. В его рамках экзогенным оказывается сам успех в развитии добычи минеральных ресурсов, который мы и стремимся объяснить!

Один из ранних авторов выдвинул логичную и искусную аргументацию в пользу существования связи между преобладающими позициями в добыче минерального сырья и американским горнорудным законодательством. Авторитетный специалист по горнорудному делу Теодор Ван Вагенен из Колорадо писал в 1918 г., что уникальные достижения страны опираются на два юридических принципа: (1) «свободный доступ старателей к ресурсам вкупе с простыми и необременительными для исполнения правилами оформления прав собственности» и (2) «экстралатеральные (extralateral) права разработки всех видов минеральных запасов, вне зависимости от территории и глубины залегания». Последнее обстоятельство было особенно важно для поощрения форм горных разработок, требовавших более серьезных капиталовложений. Инвестор получал право разработать всю жилу, как бы далеко она ни простиралась. Ван Вагенен заключает: «Эти права послужили магнитом, притягивавшим проспектора, поддерживавшим его интерес к делу и будоражившим трудовую активность. Ни один другой из горнодобывающих районов в мире не может сравниться с западными территориями США ни по тщательности разработки ископаемых, ни по объемам достигнутых результатов»<sup>33</sup>. Эта интерпретация кажется и правдоподобной, и элегантно простой. Вместе с тем в ряде существенных моментов она неверна.

Во-первых, значительная часть процесса развития разработки минеральных ресурсов осуществлялась не в русле исполнения федерального законодательства, а в его обход. Законы 1866 и 1872 гг. не распространялись на территории, на которых располагались залежи каменного угля. Хотя закон 1864 г. вводил продажу таких земель с аукционов, ни одного участка с аукциона

продано не было. В законе 1873 г. предусматривалась продажа земли, богатой углем, на основе заявок или патентов, но из 6 млн. акров такой земли, перешедшей в частную собственность в 1873—1906 гг., только 7% были оформлены по этим правилам<sup>34</sup>. Большая часть будущих каменноугольных карьеров и шахт продавались как пахотные земли или каким-либо другим способом. То же самое происходило и с территориями в районе Верхнего озера, на которых была найдена железная руда. Штаты Миннесота и Висконсин не попадали под действие Горнорудного законодательства, и львиная доля земель в их границах была приватизирована нелегально, причем прикрытием для злоупотреблений стал закон о свободном поселении (Homestead Act)<sup>35</sup>.

Во-вторых, как показывает предпринятый самим Ван Вагсеном обзор мирового опыта, американское законодательство не носило отпечатка уникальности. Свободная деятельность проспекторов существовала и в Канаде, и в Мексике, и в Южной Америке; повсюду плата за лицензии была невысока (так, за предоставление «прав горнодобытчика» в Австралии брали всего 1 фунт). В Мексике в 1884 и 1892 гг. пересматривались законы о горнодобыче с целью упрочить права собственников и привлечь иностранных инвесторов. Провозглашались цели обеспечить «доступ к собственности, свободу распоряжения ею, надежность прав на нее»<sup>36</sup>. Самнер Ла Круа отмечает, что юридические правила, принятые в Виктории и Новом Южном Уэльсе во времена австралийской золотой лихорадки, хотя и проистекали из желания колониальных правительств установить контроль над поселениями старателей и увеличить государственные доходы, вскоре эволюционировали по аналогии с американскими<sup>37</sup>. Это подтверждает и сравнительное исследование американских и австралийских горнорудных законов, опубликованное в 1910 г. Обе юридические системы были нацелены на поощрение разработки ископаемых и обеспечение уважения к законам и одновременно на сведение к минимуму почвы для обременительных споров. «Ни одна правовая доктрина из сводов американских законов не породила такое количество ложных заявлений, как доктрина об обнаружении полезных ископаемых. Следование доктрине экстралатеральных прав привело к бесчисленным тяжбам и бесцельным миллионным расходам...»<sup>38</sup>

Принцип экстралатеральных прав попал в федеральные законы из установлений, принятых в лагерях старателей, но тем не менее он не был американским изобретением. Такая же правовая концепция содержится и в известном трактате Агриколы о горном деле, написанном в XVI в. (его перевели Герберт и Лу Генри Гуверы). Те же принципы, с незначительными вариациями, прослеживаются в Германии, Британии и Испании. И если доктрина

не была распространена по всему миру, то это объясняется тем, что она на практике порождает гораздо больше проблем, чем в теории. Там, где размеры и протяженность рудной жилы были выявлены, принцип экстралатеральных прав мог применяться, и изыскатель получал возможность разработать все найденные им запасы, даже если жила продолжалась под чужим участком. Но если минеральные ресурсы залегают по-другому, если жила прерывается, разветвляется на разных уровнях залегания и «расползается» на обширную территорию, то применение этой доктрины может быть сопряжено с бесконечными судебными тяжбами. Наиболее часто судебные процессы возникали вокруг применявшегося при добыче медной руды «закона апекса» («арех law»), согласно которому вся рудная жила принадлежит тому, кто обладает ее началом (апексом). В расчет не принималось, что жила может пойти под землей другого собственника. Достоянный Фредерик Огастес Хайнц — горный инженер, который не «гнушался тяжелой работы», — составил себе состояние, скупив в Монтане заявки, где начинались богатые рудные жилы. Это позволило Хайнцу получить огромные деньги от гигантских медно-рудных компаний в качестве отступного за принадлежавшие ему участки. Президентская комиссия в 1879 г. рекомендовала отменить «закон апекса», но это предложение не было поддержано. Тяжбы в конце концов прекратились, но не благодаря совершенствованию законов, а в результате процесса консолидации собственности и заключения специальных соглашений по регулированию вертикальных границ между соседними участками. Тем самым возник пример заимствования в частных соглашениях принципов «чуждой» юридической доктрины. Все эти изменения стали возможны после того, как были отменены ограничения на количество заявок, которые могли подать индивидуальные или корпоративные собственники<sup>39</sup>. Обратный процесс развивался в Чили, где закрепление в 1874 г. прав собственности землевладельцев на участки, четко определенные территориально, привело к свертыванию геологоразведочных работ и к приостановке консолидации собственности на богатые ископаемыми участки<sup>40</sup>.

Что касается нефти, то головокружительный взлет ее добычи проходил на фоне действия явно неадекватного юридического предписания, известного как «правило захвата» («rule of capture»). Это правило напоминало «закон апекса» в горнорудном деле: владелец нефтяной скважины получал права на всю нефть, добытую на территории его участка, вне зависимости от местонахождения основного месторождения нефти и его залегания. При этом местонахождение первоначального источника нефти и территория ее залегания в расчет не принимались. В итоге сложился классический пример проблемы общего ресурса, связанной с ог-

ромными неэффективными затратами на бурение и добычу. Итогом стали нестабильность, скачки цен и показателей производства, поскольку разработчики лихорадочно пытались первыми начать освоение вновь открытых нефтяных залежей. До 1930-х гг. все попытки реформировать эту систему встречали отпор. Гэри Лайбкэп и его соавторы показали, что наведение порядка и объединительные процессы на нефтяных полях тормозились хроническими спорами вокруг арендной платы. Кроме того, нефтяное лобби, за которым стояли независимые собственники, постоянно обостряло вопросы о распределении участков<sup>41</sup>. Можно ли после всего этого утверждать, что развитие американской нефтяной промышленности стало результатом гарантированных прав собственности и действия хорошо отлаженного законодательства? Существовавшая система в действительности поощряла максимальный уровень добычи на вновь обнаруженном нефтяном поле, но если бы она привела даже к прекращению всякой добычи, то экономисты нашли бы рациональное объяснение и такому факту.

Трудно удержаться от соблазна сделать совершенно противоположное предположение о том, что именно *слабость* прав собственности в сфере добычи минеральных ресурсов стала причиной взлета этой отрасли. В этом контексте целая историческая эпоха может рассматриваться как ярчайшая иллюстрация процесса чрезмерной эксплуатации общей собственности, когда все наперегонки стремились исчерпать непополняемые запасы из «общего котла». Хотя история эксплуатации минеральных ресурсов в Америке во многих аспектах укладывается в такой сценарий, на наш взгляд, дело обстояло сложнее. Как станет ясно из последующих разделов, быстрый рост добывающей отрасли в Америке был также связан с динамичным процессом накопления знаний, с инвестициями, технологическим прогрессом, снижением затрат. Все это в итоге привело не к исчерпанию ресурсов, а к многократному росту их разведанных запасов.

#### 4. Геологические обследования и инфраструктура общественных знаний

Получение геологической информации являлось, вероятно, наиболее важным исходным шагом на пути к коллективным усилиям по обнаружению и разработке ресурсов. Признание высокой частной экономической ценности такой информации с самого начала обеспечило геологам возможности выгодного применения своих знаний в сфере исследования минеральных богатств. Роберт Брюс писал, что в период до Гражданской войны геологи были самой заметной категорией среди перечисленных в «Американском биографическом словаре» ученых (около 14 % от

общего числа), которые работали в частном секторе, а не в системе образования или на государственной службе<sup>42</sup>. Широко распространенное мнение о том, что геологи обладают «ключами к подземным кладам», обусловило формирование и укрепление делового сообщества, к интересам которого постоянно и безуспешно апеллировали геологи, палеонтологи и топографы, ходатайствуя о государственной поддержке своих исследований. В результате сложился комплекс геологической и географической информации, составивший важнейшую часть той инфраструктуры общественных знаний, которая, в свою очередь, обеспечивала развитие добывающей промышленности США.

Начиная с самого первого геологического обследования, проведенного в Южной Каролине в 1823 г. в связи с ажиотажем вокруг находок золота, финансирование подобных предприятий стало основной формой прямой поддержки науки со стороны правительств штатов в период до Гражданской войны. Более половины обширного исследования Джорджа П. Меррилла «Первое столетие американской геологии» (1824 г.) посвящено «эре геологических обследований в штатах», 1830—1880 гг. После создания в Массачусетсе в 1830 г. Службы геологических исследований, в том же десятилетии подобные структуры появились в 14 других штатах. К 1860 г. 29 из 33 штатов Союза уже провели геологические обследования. Правительства штатов финансировали не только полевые работы, но и публикацию их отчетов (нередко многотомных)<sup>43</sup>.

Самый яркий из ранних примеров той роли, которую могли сыграть геологи в разведке и использовании минерального сырья, — это открытие запасов меди в Мичигане. Хотя уже с XVII в. шла молва о баснословных запасах меди в этом районе, надежная информация практически отсутствовала, и до 1840-х гг. разработка руды не велась. В 1840 г. Дуглас Хауттон осуществил первое научное изыскание на полуострове Кивино (Keweenaw). Хауттон был первым геологом вновь образовавшегося штата, ветераном ранних экспедиций по поиску меди. После его доклада, подтвердившего богатые запасы медной руды, Конгресс в 1841 г. выделил средства на покупку этих земель у индейского племени чипева. Немедленно вслед за этим территорию наводнили проспекторы и горнорудные компании, и тогда же было проведено федеральное геологическое обследование под руководством ведущего геолога и химика из Бостона Чарльза Т. Джексона. В результате в 1850 г. была создана первая геологическая карта региона, которая могла быть использована для рационального проведения изыскательских работ и разработки месторождений. Открытие меди в Мичигане — первый пример обнаружения масштабных запасов минерального сырья в стране, с которого началась карьера многих известных ученых. Джосая Уитни, молодой протее

Джексона, после обучения химии в Европе в 1845 г. вернулся в США, чтобы работать в горнодобывающей компании. Оставив в стороне химию, Уитни в 1847 г. перешел в штат службы Джексона, занимался геологическими изысканиями и за несколько лет достиг положения ведущего консультанта в добывающей промышленности: «Я зарабатывал 500 долларов в месяц, — заметил он в 1853 г., — и не мог себе позволить перейти на ставку профессора в Йеле»<sup>44</sup>. Репутация Уитни еще более укрепилась после того, как через год он опубликовал книгу «Богатство металлов в Соединенных Штатах», первый значительный труд по рудным запасам страны. Книга получила широкую известность и помогла автору занять пост руководителя службы геологических обследований штата Калифорния в 1860 г.

Хотя Уитни и сетовал на низкие ставки профессуры, многие университетские преподаватели успешно совмещали службу в университетах с предпринимательством. Один из первых примеров показал Дж.П.Лесли, окончивший в 1838 г. Пенсильванский университет и работавший над первым геологическим обследованием этого же штата. После десяти лет службы он в 1856 г. выпустил «Руководство по углю и его топографии» и в том же году стал секретарем Американской железорудной ассоциации. Лесли занимался также частным консультированием. В 1857 г. табличка на двери его офиса гласила: «Геология и топография. Составление геологических и других карт. Осуществляется обследование запасов каменного угля. Изучение минеральных запасов. Консультации геолога. Доклады для владельцев и агентов. Заказы на проведение топографических обследований от железнодорожных и других компаний будут осуществлены на основе научных принципов и с высочайшим искусством». Спустя два года Лесли получил место на естественнонаучном факультете Пенсильванского университета, в 1872 г. стал его деканом, а в 1875 г. возглавил новую Научную школу Тауни (Towne Scientific School). Он работал в качестве библиотекаря, секретаря и вице-президента Американского философского общества, был одним из основателей Национальной академии наук. Все эти годы он продолжал заниматься консультированием, а в 1863 г. по поручению Пенсильванской железной дороги посетил Европу и изучал бессемеровский способ выплавки стали. Лесли был главным геологом штата, руководил вторым геологическим обследованием Пенсильвании, четыре года редактировал еженедельную газету «United States Railroad and Mining Register»<sup>45</sup>. Многогранность карьеры Лесли хорошо иллюстрирует положительную взаимную связь между изучением минеральных ресурсов, совершенствованием транспортных коммуникаций и промышленным развитием<sup>46</sup>.

С освоением земель к западу от Миссисипи в годы после Гражданской войны произошло увеличение объема ресурсов, на-

правляемых на проведение геологических обследований, соразмерно гигантским просторам новых земель. Федеральное правительство уже располагало к тому времени некоторым опытом. Два поколения военных и гражданских инженеров заложили традицию, согласно которой топография занимала самое высокое место среди знаний, необходимых в мирное время. Гражданских ученых часто приглашали принять участие в экспедициях на Запад, которые предпринимались Корпусом инженеров-топографов<sup>47</sup>. Поэтому не удивительно, что Кларенс Кинг, выпускник Шеффилдской научной школы в Йеле, участник обследования Калифорнии под руководством Уитни, в 1867 г. обратился к руководству Инженерного корпуса с предложением профинансировать геологическое изучение территорий вдоль 40-й параллели за счет Военного министерства. Конгресс не замедлил с разрешением на финансирование, и в том же году началось исследование земель, лежащих вдоль полотна Тихоокеанской железной дороги.

В 1870 г. появились первые публикации результатов этого обследования. Работа «Горнодобывающая промышленность» внесла существенный вклад в приращение геологических знаний, особенно о запасах золота и серебра в районе 40-й параллели. Особое значение для современников имели главы о методах разработки руд в Комстоке и о необходимом оборудовании. В 1872 г. Кинг продемонстрировал свои способности к мобилизации помощи промышленников научным предприятиям. Ему и его полевой бригаде удалось обнаружить и разоблачить аферу, целью которой было ввести в заблуждение геологов: на одном из участков по земле были рассыпаны добытые в другом месте алмазы. Авантюристы обвели вокруг пальца одного из самых способных горных инженеров тех лет. Газета «San Francisco Bulletin», превознося Кинга за «достопамятное деяние на пользу общества», подчеркивала, «какую ценность для каждодневных дел общества имеют обучение точным наукам и исследовательская работа... Эти обследования, проводимые за казенный счет, окупаются многократно, и даже те, кто сам не заинтересован в получении более полных знаний, должны признать, что правительство не могло найти более мудрого и целесообразного применения своим деньгам»<sup>48</sup>.

Конечно, Кинг извлек и частные выгоды из своего триумфа. Его завалили предложениями работы по обследованиям частных владений. Как отметил его друг, Кинг не соглашался осматривать разработки меньше, чем за 5 тыс. долл.<sup>49</sup>

Наиболее далеко идущие последствия обследования 40-й параллели носили институциональный характер. Оно стало примером проведения в жизнь концепции государственной науки, объединяющей экономическую геологию и технологию. Эта идея была положена в основу создания в 1879 г. Службы геологических обследований США (US Geological Survey) и ее развития

под руководством первого директора Кларенса Кинга. Служба стала ведущим естественнонаучным учреждением страны в период после Гражданской войны и наиболее продуктивно работающим правительственным научным центром за всю историю XIX в. Ей удавалось пользоваться двояким преимуществом: «полномочиями государственной структуры и свободой, характерной для научного сообщества». С ее помощью геология и палеонтология заняли позиции ведущих научных направлений Америки. Эти ранние работы в сфере топографии и металлургии оказали долговременное влияние на высокую общественную оценку практической пользы научных исследований<sup>50</sup>. Успешно продолжавший дело преемник Кинга, Дж.У.Пауэлл, распространил сферу деятельности Службы к востоку от Миссисипи и в 1882 г. добился ассигнований Конгресса на составление геологической карты всей территории США (а не только государственных земель). Хотя сотрудникам Службы запрещалось заниматься частной практикой, тем не менее пребывание в ее штате считалось ступенькой к успешной карьере в горнодобывающей промышленности<sup>51</sup>.

В развитии нефтедобывающей отрасли также проявились многие элементы, свойственные процессу стремительной разработки минеральных ресурсов в США, а также выявились институциональные связи правительственных органов с академическими организациями и корпорациями. До определенного момента роль прикладной науки была ничтожной. Т.Т.Рид писал: «Бурение скважин для соленой и пресной воды — такой старый технический прием, что о нем в Европе написано немало книг, тогда как китайцы почти 2 тысячи лет назад бурили такие же скважины, не написав об этом ни строчки. Когда у нас в 1859 г. в Титусвилле была пробурена первая скважина, из которой предполагалось добывать нефть, этим занимался человек, искушенный в добычании соли — «Полковник» Билли Смит. В его работе не было ничего нового, за исключением того, что вместо соляного раствора на поверхность планировалось извлечь сырую нефть». Вопрос, где бурить, решался просто: «Начинали с участков поближе к месту выхода нефти, а потом постепенно удалялись, пока не упирались в границы нефтяного озера»<sup>52</sup>.

По мере продвижения на более трудные для бурения участки начинали применять технические новшества, заменяя ударный канатный бур (cable drill) на ротационный. Прежде ротационный бур с успехом применялся для водяных скважин. В нефтедобыче он появился лишь на рубеже веков, и именно благодаря этому новшеству в 1901 г. забил нефтяной фонтан в Спиндлттопе<sup>53</sup>. Помимо технических новаций огромную роль сыграло использование результатов геологических исследований. Расширение сферы применения нефти в качестве источника энергии и складывание рынка разнообразных нефтепродуктов породили «спрос» на сис-



тематическое применение научных знаний. Уже в 1860—1861 гг. Лесли включал вопрос о нефти в исследования по экономической геологии в Пенсильванском университете. Френсис Л. Уинтон из Колумбийской горной школы в руководстве по горнорудному делу излагал вопросы бурения артезианских, соляных и нефтяных скважин. Декан и профессор химии этой школы Чарльз Ф. Чендлер изобрел тест на керосин и был известнейшим консультантом по вопросам нефтедобычи<sup>54</sup>.

В 1880-х и 1890-х гг. некоторые пионеры американской геологии, а именно Израэль Чарльз Уайт и Э.Б.Эндрюс, работали консультантами нефтяной промышленности. С их помощью были выявлены нефтяные поля в районе Аппалачей<sup>55</sup>. Уайт успешно разрабатывал различные теории аккумуляции нефти и природного газа, став первым геологом — специалистом непосредственно по этим видам сырья. Уайт был профессором геологии в Университете Западной Вирджинии с 1877 по 1892 гг., а также Геологом штата с 1897 г. и до самой смерти в 1928 г. В Калифорнии, где с 1876 по 1895 гг. в год добывали миллион баррелей нефти, а в последующие три года — в два раза больше, профессиональные геологи-нефтяники стали привлекаться к работе с 1897 г. То же самое происходило на побережье Мексиканского залива с 1900 г., в Мексике с 1909 г., и в Оклахоме с 1913 г.<sup>56</sup>

Однако привлечение профессионалов наталкивалось на препятствия. Ему сопротивлялись нефтяники-самоучки, разрабатывавшие нефтяные поля. Их лозунгами были: «Нефть там, где ты ее находишь» и «Нефтехранилище нельзя заполнить геологией»<sup>57</sup>. В 1900 г. один наблюдатель заметил: «Сегодняшнее отношение среднего нефтедобытчика к геологам подобно тому, которое поколение назад разделяли литейщики или производители стали по отношению к химикам. Надо помнить, ... что возможно 75% преуспевающих нефтепроизводителей начинали карьеру в качестве простых бурильщиков, и узость образования мешает им понять или оценить пользу сведений геологов»<sup>58</sup>.

Как отмечают Уильямсон с соавторами, большая заслуга в изменении отношения к геологам принадлежит Службе геологических обследований США, которая публиковала надежные данные о нефтяных полях и занималась популяризацией антиклинальной теории структуры нефтеносных слоев. Хотя основные элементы теории были разработаны до 1900 г., только открытие в 1911 г. богатого нефтяного озера Кушинг наглядно продемонстрировало, что именно антиклинали — наиболее вероятное место для обнаружения нефти. В 1914 г. Оклахомской службой геологического обследования была опубликована карта, на которой были обозначены структурные контуры поля Кушинг. Граница между нефтью и водой шла параллельно поверхностным структурным контурам. На протяжении 15 последующих лет все открытия запасов сырой нефти опирались на антиклинальные карты<sup>59</sup>.

## 5. Обучение горному делу: формирование связей академической науки с промышленностью

Примерно в тот же период, когда США вышли на первое место в мире по добыче минерального сырья, страна выдвинулась в лидеры и по подготовке инженеров и металлургов. Возникновение положительной взаимной связи между этими отраслями промышленности и образованием никоим образом не было неизбежностью. Хотя в XVI—XVIII вв. Испания и контролировала значительную часть мирового производства минерального сырья, она далеко отстояла от передовых позиций в геологии, металлургии и горнодобывающей технике. И хотя испанцы и основали 25 «университетов» в Новом Свете, все эти схоластические институты явно не имели отношения к техническому образованию. Вторым примером того же рода служит Британия. Хотя с конца XVII в. в стране все большее значение приобретали добыча угля и производство железа, меди и свинца, только после Лондонской выставки 1851 г. была создана Государственная школа горного дела и прикладных наук. Название ее менялось дважды, пока в 1863 г. она не получила титул Королевской горной школы. Возможно, именно британское наследие помешало в XIX в. австралийцам, для экономики которых добыча сырья имела большое значение, осуществить серьезные инвестиции в развитие образования в области горного дела<sup>60</sup>. Для сравнения, школы горных мастеров были основаны под королевским патронажем в Швеции в 1684 г., во Фрайберге (Саксония) в 1765 г., в Париже (Франция) в 1783 г.<sup>61</sup> Горная академия (Bergakademie) во Фрайберге была в XIX в. самой престижной, и в период между 1845 г. и концом 1860-х гг. среди ее слушателей было немало американцев. С каждым годом их число росло, пока не возникли аналогичные американские учебные заведения<sup>62</sup>.

Потребность в образовательных учреждениях, адаптированных к американским условиям, начала проявляться в период горного бума в Мичигане и усилилась после «золотой лихорадки» в Калифорнии. В 1847 г. Гарвард получил 50 тыс. долл. на открытие профессуры по геологии и инженерии от Эббота Лоуренса. В его письме, сопровождавшем дар, отразилась новая оценка значения науки для практики горного дела: «Научное образование должно применяться в трех важнейших отраслях: во-первых — в инженерии, во-вторых — в горном деле в широком смысле слова, включая металлургию, в-третьих — в сфере изобретения и производства машинного оборудования». Вопреки воле основателя, школа Лоуренса превратилась в заведение, занятое чистой наукой, после того как на профессорские посты были назначены Луис Аггасис (зоология и геология) и Эбен Хорсфорд (прикладная химия)<sup>63</sup>.

В 1864 г. при Колумбийском колледже в г. Нью-Йорк открылась первая настоящая горная школа страны. Первые три преподавателя согласились работать без жалования, пока не наберется достаточно студентов. В первый же день пришло 24 человека — вдвое против ожидаемого количества студентов. Риск первых профессоров оправдался! В течение десятилетия был открыт ряд аналогичных заведений. В Массачусетском технологическом институте (MIT) со времени его основания в 1865 г. преподавался курс горного дела. В том же году Мичиганский университет начал выдавать диплом горного инженера, в Йеле был назначен первый профессор горного дела, а в Гарварде была открыта кафедра геологии. Последнее событие произошло благодаря частному гранту, причем даритель имел целью создать ядро новой Школы практического горного дела и геологии. Лафайетт колледж и Университет Лихай (Lehigh University), расположенные близ районов, богатых антрацитом, также начали преподавание горного дела соответственно в 1865 и 1866 гг. Эйса Пекер, пожертвовавший полмиллиона долларов и участок земли для основания Университета Лихай, сколотил свое состояние на добыче и транспортировке антрацита. Хотя в 1867 г. предложение сенатора из Невады основать Национальную горную школу провалилось, вскоре появились подобные учебные заведения, спонсируемые отдельными штатами. Среди них выделялась Горная школа Колорадо: ее основала легислатура штата в 1870 г., и она стала первой независимой от университета школой такого рода, принявшей первых студентов в 1873 г.<sup>64</sup>

В целом более двадцати школ страны в 1860—1890 гг. выдавали дипломы горных инженеров. В 1893 г. Самюэль Б.Кристи отметил, что ни в одной стране мира, за исключением Германии, нет такого числа студентов-горняков, как в США. Если Королевская школа в Лондоне в 1851—1890 гг. выпускала всего 7 человек ежегодно, то из стен одной только Колумбийской школы в 1867—1890-х гг. выходило в среднем не менее 15 выпускников в год<sup>65</sup>. А Колумбийская школа бесспорно считалась в те годы ведущей в этой сфере образования. Специалист горного дела Джон А.Черч заявил, что эта школа — «одна из лучших в мире, более научная, чем Фрайберская, и более практическая, чем Парижская»<sup>66</sup>. Согласно Кристи, из 871 американских выпускников, получивших дипломы горного инженера к 1892 г., 402 были подготовлены в Колумбийской школе. Со времени доклада Кристи приток студентов продолжал расти; особенно это было характерно для вновь открывавшихся учебных заведений на западе страны. За период с 1893 г. по 1903 г. набор студентов в горный колледж Калифорнийского университета вырос в 10 раз. Если в 1893 г. на этот колледж приходилось всего 4% студентов университета, то в

1903 г. его доля составила 11%. С 300 студентами в 1903 г. колледж по праву претендовал на звание «бесспорно крупнейшего горного колледжа в мире»<sup>67</sup>.

Продолжающийся рост числа подготовленных в американских учебных заведениях специалистов по горному делу постепенно стал элементом национального престижа. Когда в 1892 г. в Лондоне состоялось первое собрание Британского института Горного дела и металлургии (ИММ), его участники «не без горечи вынуждены были признать тот факт, что в США подобная же организация — Американский институт горных инженеров (АИМЕ, основанный в 1871 г.) — с успехом работает уже почти 20 лет». Англичане сочли американский пример «упреком и примером для подражания»<sup>68</sup>.

В конце XIX в. наблюдалось также растущее взаимодействие между горными школами и промышленностью, выливавшееся в различные попытки свести воедино инженерную науку и практическое ремесло. В Колумбийском университете устраивались «Летние школы по практической горнодобыче», в ходе деятельности которых студенты знакомились с условиями практической работы, предстоявшей им после окончания учебы. Профессор Роберт Ричардс руководил «Горной лабораторией», в которой студенты занимались практическими проблемами обогащения руды и выплавки металлов<sup>69</sup>. Поскольку горные инженеры постепенно выдвигались на управленческие и административные посты в горнодобывающих фирмах, учебные планы стали ориентироваться и на эти сферы деятельности<sup>70</sup>. Герберт Гувер, бесспорно один из наиболее преуспевающих и несомненно наиболее известный горный инженер той эпохи, решительно поддерживал тенденции к сочетанию административных и технических функций и видел в этом важное преимущество Америки<sup>71</sup>. Европейская традиция была иной. Там горные инженеры готовились как инспекторы и сотрудники государственных горнорудных монополий. И хотя оппозиция по отношению к выпускникам колледжей со стороны самоучек-изыскателей сохранялась, потребность в образованных инженерах продолжала расти. «Остается фактом, что практически всякое преуспевающее дело в горнорудной отрасли, старое или новое, находится сейчас в руках опытных технически образованных людей», — писала в 1915 г. газета «Mining and Scientific Press»<sup>72</sup>.

Согласно цензу 1900 г., в США на тот период было 2908 горных инженеров, 6034 маркшейдера, 8887 химиков, лаборантов и металлургов. В 1917 г. перепись населения, проведенная в интересах военного ведомства, сообщала о том, что в стране работают 7500 горных инженеров с самым разным уровнем профессионального опыта и специализации. Еще более впечатляет то, что,

согласно этой переписи, 2112 горных инженера имели опыт работы за границей. Хотя среди зарубежных стран на первом месте стояли соседние Канада и Мексика, в реальности опыт американских инженеров был связан с работой на всех континентах (См. Таблицу 4). Исследование карьеры выпускников Колорадской горной школы выявило, что между 1900 и 1940 гг. 64% выпускников работали за границей в течение некоторого времени и 39% — в течение нескольких лет<sup>73</sup>. Интерес к высокообразованным и энергичным американским специалистам проявился по всему миру. Прямо противоположный пример являет собой Австралия, где до 1880-х гг. большинство крупных шахт управлялось корнуольцами. Они обладали хорошим практическим опытом, но не имели знаний по металлургии и противились применению новых технологий. Перелом в истории австралийской промышленности был связан с принятием в 1886 г. решения пригласить высокооплачиваемых инженеров и металлургов из штатов региона Скалистых гор. Среди них были Уильям Паттон, работавший на Комстокском руднике, и Герман Склапп из Колорадо<sup>74</sup>. Позднее тенденция к «американизации» горнорудных предприятий проявлялась в весьма удаленных местах — в Африке, Сибири, Китае. Она сопровождалась то неприятием, то восторгами по поводу американского опыта<sup>75</sup>. Свидетельства о существовании спроса на американскую технологию и услуги американских экспертов — лучшее доказательство того, что США достигли к тому времени мирового технологического лидерства в горнодобывающей промышленности. Конечно, эту тенденцию можно интерпретировать и с точки зрения подрыва экономических позиций США в сфере мирового производства минеральных ресурсов.

## 6. «Этос изыскания»

Научно подготовленный персонал, способный использовать современные достижения геологической науки и методы поиска, сыграл решающую роль в поддержании непрерывного потока открытий новых минеральных запасов в Америке. Но если бы все дело исчерпывалось работой нескольких выдающихся экспертов в течение определенных отрезков времени, о подобной непрерывности едва ли можно было говорить. Задержка с разработкой запасов медной руды в Мичигане произошла отчасти потому, что британские и французские геологи не были в состоянии поверить в возможность существования в природе практически чистой самородной меди, хотя именно такую медь им и удалось обнаружить<sup>76</sup>. В 1920-е гг. Американская ассоциация инженеров-нефтяников объявила, что запасов нефти в американской земле

хватит менее чем на 20 лет. В обращении к той же ассоциации спустя 30 лет геолог Уоллес Пратт отметил, что история открытия запасов нефти в Америке не может быть объяснена наличием точных научных оценок ресурсных возможностей. Напротив, утверждал Пратт, открытия стали результатом настойчивых усилий большого числа независимых изыскателей, чей оптимизм бросал вызов просвещенным профессиональным заключениям<sup>77</sup>.

Мощный американский «этнос изыскания» — что-то вроде национального консенсуса по поводу того, что важные открытия минеральных запасов могут (все еще) быть сделаны и что общественная политика должна создать и поддерживать научную и технологическую инфраструктуры для поощрения частных усилий в этом направлении, — сложился в связи с дебатами вокруг проведения геологических обследований. Отсутствие надежды на новые открытия может служить более мощным тормозом разработки минеральных ресурсов, чем другие факторы из возможного списка: низкий уровень населенности, большая территория, неблагоприятный климат, сложный рельеф и т.д. Отставание Австралии от США — наглядный тому пример. Хотя Австралия занимала первое место в мире по добыче золота, по другим минеральным ресурсам — особенно углю, железной руде и бокситам — показатели добычи явно не соответствовали потенциалу страны. Многие из тех факторов, в которых усматривают причины отставания добывающей промышленности Австралии, действовали и в США. Конечно, население в 8 млн человек (в 1940-е гг.) было явно незначительным для страны такого размера, как Австралия. Далее, неблагоприятный климат обширных пустынных зон блокировал миграцию населения из районов побережья. Но ведь многие из этих факторов могут быть отнесены и к американскому Дальнему Западу: население Сан-Франциско составляло в 1847 г. всего 450 человек, а климат Юты и Аризоны никак нельзя назвать мягким.

Что отсутствовало в Австралии, так это атмосфера ожидания новых важных открытий. Пессимизм вел к ошибкам в политике и задержке в проведении изысканий. В 1938 г., когда Австралия только начала понемногу экспортировать железную руду и возникли предпосылки для расширения вывоза, правительство установило эмбарго на экспорт железной руды с целью консервации оставшихся запасов. Тем самым на 25 лет был поставлен барьер на пути к открытиям новых природных запасов. Эта политика оправдывалась соображениями, которые содержались в докладе Содружеству в мае 1938 г.: «Не подлежит сомнению тот факт, что, если известные запасы высококачественной руды в Австралии не будут подвергнуты консервации, уже при жизни следующего поколения эта страна превратится в импортера, а не производителя железной руды»<sup>78</sup>. Уже в 1953 г. журнал «The Economist»

сообщал: «..Хотя в Австралии большая часть находящихся на поверхности запасов обнаружена и разработана, тем не менее не было проведено ни одного полного геологического обследования, и невозможно сказать, какие еще минеральные запасы лежат — подобно тому, как это предполагается применительно к Сахаре, — в бесплодной земле австралийской пустыни»<sup>79</sup>. За изменением экономической политики в 1960-е гг., обусловившим снятие эмбарго и переход к государственному поощрению изысканий и строительства новых рудных терминалов, последовала целая серия открытий прежде неизвестных запасов не только железной руды, но и меди, никеля, бокситов, урана, фосфатов и нефти. К концу 1967 г. разведанные запасы высококачественной железной руды в 40 раз превышали уровень предыдущего десятилетия<sup>80</sup>.

Один из специалистов по истории горного дела в Австралии заметил: «Один из важных уроков в истории горнодобывающей промышленности Австралии состоит в том, что существует корреляция между разумным поиском и открытиями... ореол романтизма, удачи и непредсказуемости, традиционно окружающий открытия, затемняет эту корреляцию»<sup>81</sup>. До 1960-х гг. австралийцы действительно принимали на веру любые ненаучные объяснения отсутствия в своей земле такого важного вида сырья, как нефть: она якобы не может быть найдена к югу от экватора, австралийские горы слишком старые и не могут содержать нефть, старатели обыскали уже всю страну, и вряд ли что-то ценное осталось незамеченным. Однако такое отношение может привести к отказу от поисков, что действительно делает невозможными какие-либо открытия. Геолог Гарри Эванс вспоминает о своих собственных «рациональных ожиданиях». В 1955 г. его поисковая партия, вышедшая из миссии Уэйпа (Weipa) на полуострове Кейп-Йорк, обнаружила обширные выходы бокситов. «По мере того как, продвигаясь вдоль берега, мы наблюдали целые мили бокситовых скал, я все думал, что если это действительно бокситы, то с ними должно быть что-то не так, иначе их бы давно уже заметили и не оставили без внимания». Но с бокситами было все в порядке, и к 1964 г. на месторождение Уэйпа приходилось четверть известных мировых запасов бокситов<sup>82</sup>.

Если эта интерпретация корректна, то большая доля истины содержится и в утверждении о важности такого фактора мирового лидерства США в сфере природных ресурсов, как правовая среда. Право не действовало как «система оптимальных стимулов» в обычном экономическом понимании. Однако политические и юридические решения принимались на основе широкого консенсуса по вопросу о необходимости развития минеральных ресурсов. Важную роль при этом играл федерализм — как в отношении политики штатов, так и в более широком смысле, в

определении Питера Темина — на уровне рассеянных центров политической власти и влияния. После первых неудач федеральное правительство оставило мысль связать политику в области минеральных ресурсов с поисками прямых источников пополнения бюджета — важное отличие от того, что происходило в Чили и других латиноамериканских странах. Суды и законодательные органы штатов не просто издавали законы и обеспечивали их исполнение, они активно поощряли развитие добывающей промышленности путем освобождения шахт и рудников от уплаты налогов, введения низких налоговых ставок на прибыли от горного дела, ограничения споров по заявкам на участки. Использовалось даже право государства отчуждать частные земли в интересах частных горнорудных компаний, чтобы обеспечить им доступ к подземным разработкам<sup>83</sup>. Кроме того, в отличие от Латинской Америки, в США не возникли мощные группы давления, которые бы противостояли прогрессу в разработке национальных природных ресурсов.

## 7. Эффект масштаба: случай меди

Если в случае нефти можно говорить о череде неожиданных открытий, то история разработки запасов меди шла иным путем: происходило постоянное снижение запасов качественной руды, обработка которой была экономически выгодной. Лидерство США в этой сфере ни в коей мере нельзя объяснить геологическими факторами. В самом деле, как явствует из Рисунка 4, до 1880-х гг. Чили опережали США по добыче меди, а к 1930-м гг. Чили почти удалось вновь достигнуть лидирующих позиций. Но в 1880—1920 гг. преимущество США было колоссальным.

Запасы самородной меди в районе Великих озер были щедрым даром природы, однако для прибыльного их использования требовались гигантские затраты капитала. Наряду с железными дорогами, компании по производству меди были пионерами создания гигантских интегрированных предприятий. Успехи 1870-х и 1880-х гг. стали возможными в основном благодаря техническим новшествам в бурении и взрывных работах, таким как нитроглицериновый динамит и перфораторы, приводимые в движение компрессорами. Паровые двигатели применялись для приведения в движение подъемников на самых глубоких шахтах в стране, для дробления руды и в других наземных работах. Начиная с 1870-х гг., прирост национальных объемов добычи происходил за счет эксплуатации вновь открытых залежей в Аризоне и Монтане, но и в Мичигане производство меди продолжало расти (в абсолютном исчислении) вплоть до 1920-х гг.

Что в действительности продвинуло меднорудную промышленность в XX в. — так это революция в металлургии, произо-



шедшая исключительно благодаря достижениям американской технологии. Введение бессемеровского процесса и применение в коммерческих масштабах электролиза для рафинирования меди в 1880-х и 1890-х гг. обеспечили прорыв в производстве. Стало возможным практически полностью извлечь содержащийся в руде металл. В первое десятилетие XX в. коренным новшеством можно считать успешное использование метода Джеклинга. Он обеспечивал широкомасштабную недифференцированную выемку с помощью высокомеханизированных технических средств всех запасов как пустой, так и металлосодержащей породы. Дополнением к этому методу, необыкновенно важным для коммерческого успеха, стало применение масляной флотации при обогащении руды. Флотация требовала тонкого размола руды; внедрение соответствующего процесса позволило снизить потери при дроблении и тем самым сделать экономически выгодной разработку бедных «порфирировых» медных руд<sup>84</sup>.

Взятые вместе, эти технологические новшества сделали возможным снижение среднего уровня качества используемой медной руды. Если рассматривать данные о содержании металла в руде изолированно от других показателей, можно прийти к двусмысленным выводам: его снижение можно связать, например, с истощением запасов и ростом затрат. Но в контексте быстрого роста количественных показателей выработки и долговременного снижения цен сокращение предельного уровня содержания металла в руде может рассматриваться как показатель технического прогресса. В Чили, напротив, при стагнации добычи в период 1880—1910 гг. содержание металла в руде составляло 10—13%<sup>85</sup>. В самом деле, существует прямая экспоненциальная связь между содержанием металла в руде и расширением рудных запасов, известная геологам как «закон Ласки» об обратной связи между качеством руды и величиной ее запасов<sup>86</sup>. Таким образом, технологическая революция в переработке обеспечила Америке богатство минеральных ресурсов.

В силу того что производство меди требовало значительных долгосрочных капиталовложений, в отрасли возникли гигантские корпорации. Это — еще одна, на этот раз организационная, сфера, где США имели преимущества. Эти огромные предприятия обеспечивали интернализацию многих комплементарных и побочных эффектов совершенствования технологии в выплавке меди, но одновременно нуждались в развитии инфраструктуры государственных капиталовложений в сфере геологических исследований и подготовки горных инженеров и металлургов. Изначально основное воздействие этих факторов сказалось в национальной экономике. Однако впоследствии американский опыт в этой сфере начал распространяться за рубежом, и к 1920-м гг.

Чили благодаря использованию американских технологий, услуг экспертов и опыта корпоративной формы организации производства вплотную подошли к восстановлению утраченного статуса мирового лидера в меднорудной промышленности. Историки не дают единого ответа на вопрос о причинах отставания Чили. Политические историки отмечают отсутствие политического консенсуса по проблемам поддержки промышленности со стороны государства. Специалисты по экономической истории подчеркивают высокий уровень фиксированных издержек в сфере создания транспортной и другой инфраструктуры, а также добычи и переработки<sup>87</sup>. Каким бы ни было точное сочетание этих факторов, они лишь подчеркивают контраст между тем, что происходило в США и в другой основанной выходцами из Европы стране Нового Света, также богатой минералами.

## 8. Заключение

После Гражданской войны США вышли на первое место в мире по добыче минерального сырья, достигнув мирового лидерства по многим его видам. Причина этого, как мы считаем, кроется не в геологических факторах, а в специфике процесса национального экономического развития. На фоне расширявшегося внутреннего и международного спроса на промышленное минеральное сырье (и спорадического роста потребностей в золоте и серебре для чеканки денег) наша интерпретация опирается на комплекс юридических, институциональных, технологических и организационных факторов, которые определяли формы реакции индивидов и фирм на потребности спроса. Комбинированный эффект действия всех упомянутых факторов состоял в обеспечении гибкого предложения на американском рынке минеральных ресурсов. А это, в свою очередь, привело в начале XX в. к повышению интенсивности работы добывающей промышленности и росту экспорта минеральной продукции. Хотя переход к использованию минерального сырья традиционно считается одним из важных факторов индустриальной революции XVIII в., и хотя специалисты по истории техники признают тот факт, что Америка в первой половине XIX в. отставала в осуществлении этого перехода, значимость последующего прорыва США в добыче минерального сырья явно недооценена. Предпринятое нами исследование американского опыта конца XIX в. подтверждает необходимость более детального компаративного (межстранового и межвременного) изучения «социальных аспектов американского изобилия природных ресурсов».

Можно провести немало параллелей между историческим опытом и современными аргументами сторонников «новой тео-

рии экономического роста» относительно эффекта роста отдачи от масштаба производства и других примеров положительной обратной связи для понимания специфики пространственной локализации технических новшеств. С помощью категорий, которыми мы оперировали, — инфраструктура общественных знаний, подготовка горных инженеров и «этос изысканий» — можно (с некоторыми поправками) описывать процессы в современных странах, экономический рост которых базируется на развитии знаний. Во многих аспектах экономика минеральных ресурсов явилась интегральной частью формировавшейся современной, основанной на знании, экономики XX в.

Многие, возможно даже большинство, из механизмов обратной связи, по крайней мере в исследуемый период, оказали наибольшее влияние на процессы, которые развивались в рамках геополитического пространства Соединенных Штатов. Некоторые из этих механизмов были детерминированы географически уже по самой своей природе — как, например, развитие средств транспорта или картографирование. Другие имели национальный характер в силу исторических причин. Политические и юридические структуры как правило не выходят за рамки национального государства. Так, можно было ожидать, что выпускники американских горных школ скорее найдут работу в местных горнодобывающих компаниях, имевших тесную связь с преподавателями школ и чья деятельность проходила в знакомых для выпускника геологических и деловых условиях. Все эти факторы способствовали проявлению эффекта роста отдачи на общенациональном уровне, со всеми вытекающими последствиями для индустриализации США и завоевания ими мирового экономического лидерства.

Постепенно, однако, последствия развития знаний стали распространяться и за национальные границы. Стремясь обеспечить надежные — на поколение вперед при сохранении достигнутого уровня потребления — запасы сырья, алюминиевая компания Алкоа (Alcoa) осуществила инвестирование в разработку бокситов сначала в Арканзасе в начале 1900-х гг., а затем в Британской Гвиане в 1916 г., а в 1950-х гг. и в Центральной Америке<sup>88</sup>. Разработка бокситов в Уэйпа велась при участии американской *Kaiser Aluminium and Chemical Corporation*. По мере того как «этос изыскания» приживался в плановых отделах корпораций с мировым размахом деятельности, связи между открытием запасов ресурсов и региональным и национальным развитием становились слабее. Сам факт профессионализации, прочных связей между образованием в горнорудном деле и университетами, ориентированными на развитие науки и практических технологий, способствовал переносу опыта добывающего сектора экономики США в другие части мира. Американские горные инженеры получали образова-

ние и профессиональную подготовку для того, чтобы решать проблемы производителей минерального сырья в разных географических условиях. Именно поэтому их знания применялись за рубежом с большим успехом, чем навыки экспертов, возвращенных в ремесленных традициях британского горнорудного дела. Хотя процесс передачи знаний не был мгновенным, после Второй мировой войны он стал важной силой, ослаблявшей связи между национальными запасами ресурсов и функционированием американской промышленности. Сейчас США является нетто-импортером практически всех видов промышленного минерального сырья, и такая ситуация типична почти для каждой из индустриальных держав мира. Возможно, только этим обстоятельством и можно объяснить загадочное со всех прочих точек зрения пренебрежение к столь важной странице американской экономической истории.

**Доля США в мировом производстве и запасах  
минеральных ресурсов, %**

Минеральные ресурсы	1913 г. Добыча	1989 г. Запасы	1989 г. Запасы по состоянию на 1989 г. + совокупная добыча за период 1913—1989 гг.	1989 г. Ресурсные резервы по состоянию на 1989 г. + совокупная добыча за период 1913—1989 гг.
Нефть	65	2,96	19,77	
Медь	56	16,40	19,94	18,50
Фосфаты	43	9,80	36,30	15,43
Каменный уголь	39	23,00	23,32	
Боксит	37	0,17	0,52	0,50
Цинк	37	13,89	13,96	15,58
Железная руда	36	10,46	11,56	7,39
Свинец	34	15,70	18,13	18,79
Золото	20	11,50	8,61	8,43

**Источники:** Minerals Yearbook; The Mineral Industry Its Statistics, Technology and Trade; American Petroleum Institute, Basic Petroleum Data Book, Volume X (September 1990); National Coal Association, International Coal; COE/EIA, Annual Prospects for World Coal Trade 1991.

**Доля СССР в мировом производстве и запасах  
минеральных ресурсов, %**

Минеральные ресурсы	1913 г. Добыча	1989 г. Запасы	1989 г. Запасы по состоянию на 1989 г. + совокупная добыча за период 1913—1989 гг.	1989 г. Ресурсные резервы по состоянию на 1989 г. + совокупная добыча за период 1913—1989 гг.
Нефть	29,0	6,44	18,02	
Медь	3,4	0,70	4,72	8,79
Фосфаты	0,0	10,60	19,08	5,44
Каменный уголь	2,5	22,00	21,04	
Боксит	0,0	1,40	1,92	1,71
Цинк	0,0	6,90	9,20	7,56
Железная руда	5,7	39,07	36,41	24,39
Свинец	0,1	14,20	10,98	10,83
Золото	5,4	1,40	10,99	10,81

**Источники:** см. Таблицу 1.

**Доля европейских стран в мировом производстве и запасах  
минеральных ресурсов, %**

Минеральные ресурсы	1913 г. Добыча	1989 г. Запасы	1989 г. Запасы по состоянию на 1989 г. + совокупная добыча за период 1913—1989 гг.	1989 г. Ресурсные резервы по состоянию на 1989 г. + совокупная добыча за период 1913—1989 гг.
Нефть	4,70	4,83*	9,02	
Медь	10,30	6,80	7,04	4,50
Фосфаты	8,60	0,20	0,42	0,31
Каменный уголь	55,00	13,00	16,82	
Боксит	60,00	6,10	7,09	17,09
Цинк	67,90	18,10	20,40	17,09
Железная руда	58,20	3,44	6,28	5,38
Свинец	48,50	12,90	18,11	16,31
Золото	1,00	6,10	2,62	2,56

\* страны Западной Европы + социалистические страны (кроме СССР).

**Источники:** см. Таблицу 1. Европейские страны: Австрия, Албания, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Гренландия, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Польша, Португалия, Румыния, Финляндия, Франция, Чехословакия, Швейцария, Швеция, Югославия.

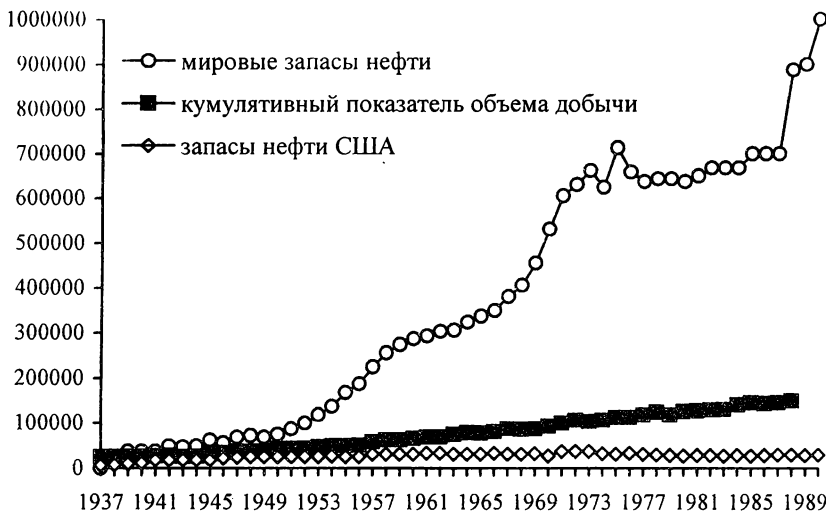
Таблица 4

**Опыт работы американских горных инженеров и химиков  
в зарубежных странах, 1917 г.**

Страны/ территории	Горные инженеры	Химики	Страны/ территории	Горные инженеры	Химики
<i>Европа</i>			Австралия и Океания	46	19
Австро-Венгрия	7	24	Африка	74	13
Бельгия	6	6	Вест-Индия	17	32
Великобритания	116	117	Гренландия	3	
Германия	61	231	Дальний Восток	105	80
Голландия	2	10	Индия	11	
Дания	1	19	Канада	384	203
Испания	7	5	Куба	68	60
Италия	5	11	Мексика	679	117
Россия	25	30	Ньюфаундленд	7	
Франция	23	38	Центральная		
Швейцария	8	18	Америка	74	15
Швеция, Норвегия	19	21	Южная Америка	241	34
Другие	22	10			
Не определено	101	171			

**Источник:** Fay A.H. Census of Mining Engineers, Metallurgists and Chemists // United States Bureau of Mines Technical Paper. 1917. № 179. P. 11.

## Запасы нефти: мир в целом и США



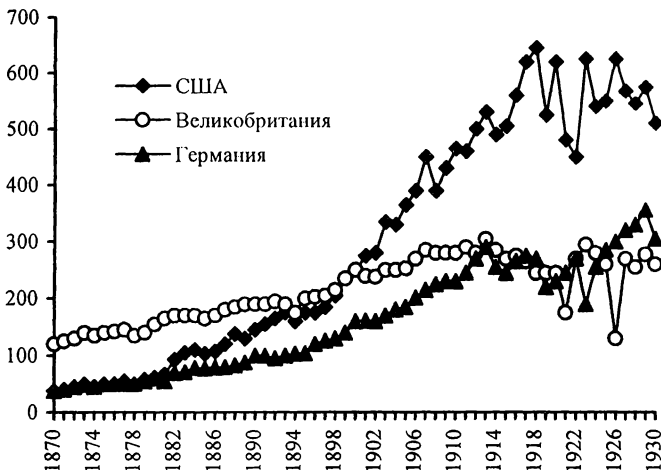
Источник: American Petroleum Institute, Basic Petroleum Data Book, Volume X (May 1990).

## Оценки мировых запасов железной руды по континентам



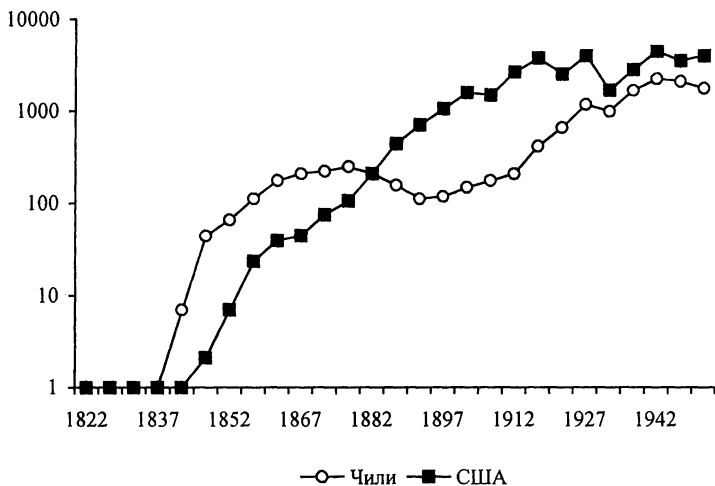
Источники: International Geological Congress (1910); United Nations (1955); U.S. Bureau of Mines. Bulletin 675 (1985).

### Добыча угля: США, Великобритания, Германия, 1870—1930, млн метрич. тонн



**Источники:** U.S. Geological Survey, Mineral Resources of the United States, various issues; European Historical Statistics, 1750—1970. P. 362, 364, 366, 368.

### Добыча меди: США и Чили, 1840—1950



**Источники:** Schmitz, 1979.



- <sup>1</sup> Wright G. The Origins of American Industrial Success, 1879—1940 // *American Economic Review*, Vol. 80. 1990. September. P. 655—660. Кейн и Петерсон (Cain L.P., Paterson D.G. Biased Technical Change, Scale and Factor Substitution in American Industry, 1850—1919 // *Journal of Economic History*. Vol. 46. 1986. March) указывают, что в этот же период времени 9 из 20 отраслей (в том числе наиболее успешно функционирующие) опирались на интенсивное использование сырья.
- <sup>2</sup> Parker W.N. The Land: Minerals, Water, and Forests // *American Economic Growth* / Ed. by L. Davis et al. New York, 1972. P. 96.
- <sup>3</sup> Обзорная информация содержится в кн.: Dasgupta P. Natural Resources in an Age of Substitutability // *Handbook of Natural Resource and Energy Economics* / Ed. by A.V. Kneese and J.L. Sweeney. Elsevier Science Publishers, 1993. Vol. III.
- <sup>4</sup> См., например: Romer P.M. Increasing Returns and Long-Run Growth // *Journal of Political Economy*. Vol. 94. 1986; Idem. Endogenous Technological Change // *Ibid*. Vol. 98. 1990. Брайен Артур в «Positive Feedbacks in the Economy» доказывает, что в экономике XIX в. преобладал принцип снижающейся отдачи, в связи с тем что большую роль играла редкость «физических» ресурсов, в то время как впоследствии ключевое значение приобрели знания (Brian A.W. Positive Feedbacks in the Economy // *Scientific American*. Vol. 262. 1990. February).
- <sup>5</sup> White C. Russia and America: The Roots of Economic Divergence. London, 1987. P. 64—68. Уайт опирается на статью А.Байкова (Baykov A. The Economic Development of Russia // *Economic History Review*. Vol. 7. 1954. December. P. 140—143).
- <sup>6</sup> Warren K. Mineral Resources. Baltimore, 1973. P. 172. Мы не касаемся здесь вопроса о том, была ли такая программа оправданной и сравнимы ли ее экономические последствия с опытом ранней американской экспансии в сфере минеральных ресурсов.
- <sup>7</sup> Bain H.F., Read T.T. Ores and Industry in South America. New York, 1934. P. 358. Более детально проблема разработки минералов в Южной Америке рассматривается в кн.: Miller B.L., Riley J.T. The Mineral Deposits of South America. New York, 1919. В 1990-х гг. торгово-экономические периодические издания сообщали: «В то время как Северная Америка уже прочесана геологами вдоль и поперек, в Латинской Америке горное дело процветает» (In Latin America, a Mining Boom // *International Herald Tribune*. 1995. July 13).
- <sup>8</sup> Wrigley E.A. Continuity: Chance and Change. Cambridge, 1988; Thomas B. The Industrial Revolution and the Atlantic Economy. London, 1993.
- <sup>9</sup> Warren K. Op. cit. P. 22.
- <sup>10</sup> Сведения взяты из кн.: Headrick D.R. The Tentacles of Progress: Technology Transfer in the Age of Imperialism 1850—1940. New York, 1988. P. 285—291.
- <sup>11</sup> International Geological Congress. The Iron-Ore Resources of the World. Stockholm, 1910. P. 4.
- <sup>12</sup> Levasseur E. The American Workmen. Baltimore, 1900. P. 7.
- <sup>13</sup> Franklin B. Observations Concerning the Increase of Mankind and the Peopling of Countries // *The Works of Benjamin Franklin*. / Ed. by J. Sparks. Boston, 1838. P. 311—320.

- <sup>14</sup> Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. New York, 1937. P. 531.
- <sup>15</sup> Ibid. P. 531.
- <sup>16</sup> Цит. по Rickard T.A. A History of American Mining. New York, 1932. P. 2. П.Темин характеризует наличие «свободной земли» как один из основных источников американского экономического успеха, но при этом не касается минеральных ресурсов (Temin P. Free Land and Federalism // Journal of Interdisciplinary History. Vol. 21. 1991. Winter).
- <sup>17</sup> Read T.T. The Development of Mineral Industry Education in the United States. New York, 1941. P. 11.
- <sup>18</sup> Powell H.V. Philadelphia's First Fuel Crisis. University Park, 1978. В работе говорится о значительных инвестициях в покупку богатой антрацитом земли, разработку и транспортировку, которые были сделаны горнодобывающей компанией *Weiss and Cist*. А.Чендлер связывает прорыв в широкомасштабном развитии фабричного производства на базе использования паровой энергии именно с обнаружением запасов антрацита (Chandler A.D. Anthracite Coal and the Beginnings of the Industrial Revolution in the United States // Business History Review. Vol. 46. 1972. Summer).
- <sup>19</sup> Harvey C., Press J. Overseas Investment and the Professional Advance of British Metal Mining Engineers, 1851—1914 // Economic History Review. Vol. 42. 1989. February. P. 65.
- <sup>20</sup> Schmitz C.J. World Non-Ferrous Metal Production and Prices, 1700—1976. London, 1979. P. 9—17.
- <sup>21</sup> Даже в новейшем сборнике работ по истории горного дела и металлургии содержится утверждение о том, что «большинство авторов, включая некоторых известных экономистов, придерживается мнения о преимущественно случайном характере большинства открытий пригодного к переработке сырья, и в связи с этим считает невозможным использование в этой сфере инструментов эконометрического анализа Сегодня лишь немногие специалисты говорят об экономической обусловленности процесса обнаружения новых ископаемых...» (Harvey C., Press J. International Competition and Industrial Change: Essays in the History of Mining and Metallurgy 1800—1950. London, 1990. P. 2). Исключение составляют примеры, связанные с ростом промышленного спроса. В книге остается без внимания вопрос о систематической географической неравномерности открытий месторождений сырья в мировом масштабе.
- <sup>22</sup> См. схему в кн.: Parker W.N. Op. cit. P. 99.
- <sup>23</sup> Romer P.M. Why Indeed in America? // American Economic Review. Vol. 86. 1996. May.
- <sup>24</sup> С.Майер и Дж.Рили в работе «Public Domain, Private Dominion», исследуя три вида приносящей прибыль деятельности на общественных землях, полагают, что американское федеральное и штатное законодательство в области горного дела не имеет аналогов в мире (Mayer C.J., Riley G.A. Public Domain. Private Dominion. San Francisco, 1985. P. 78). Исследовав в 1918 г. все международные законы, регулировавшие добычу ископаемых, Ван Вагенен пришел к выводу, что нигде за пределами США проспекторы не пользовались такой свободой деятельности (Van Wagenen T.F. International Mining Law. New York, 1918. P. 117).
- <sup>25</sup> Ibid. P. 278: «За пределами Соединенных Штатов и Аляски проспекторов как таковых не существует».
- <sup>26</sup> Wright J.E. The Galena Lead District: Federal Policy and Practice, 1824—1847. Madison, 1966; Mayer C.J., Riley G.A. Op. cit. Chapter 2.

- <sup>27</sup> Swenson R.W. *Legal Aspects of Mineral Resources Exploitation // History of Public Land Law Development.* / Ed. by P.Gates. Washington: D.C., 1968. P. 705.
- <sup>28</sup> Мексиканские земельные и горнорудные законы были отменены распоряжением полковника Мейсона спустя десять дней после подписания договора Гуадалупе—Идальго в 1948 г. Конгресс, несмотря на жаркие дебаты, не смог принять никаких решений по этому поводу. Новая калифорнийская легислатура также не пришла к единому мнению относительно вопросов законодательства в данной сфере и приняла в 1851 г. двусмысленное решение придать законный статус «обычаям, правилам и прецедентам, имевшим хождение» в каждой отдельной «россыпи или руднике». См.: Ellison J. *The Mineral Land Question in California, 1848—1866 // Southwestern Historical Quarterly.* Vol. 30. 1926. P. 77—82.
- <sup>29</sup> См. в особенности статью: Umbeck J. *The California Gold Rush: A Study of Emerging Property Rights // Explorations in Economic History.* Vol. 14. 1977. July. P. 197—226. Дж.Амбек также утверждает, однако, что «в конечном итоге все права собственности опирались на способность индивидов или групп силой доказать исключительность своих притязаний» (Umbeck J. *Might Makes Rights // Economic Inquiry.* Vol. 19. 1981. January. P. 39). Он указывает на угрожающий характер текстов табличек, которыми отмечались границы старательских участков. Чаще всего предлагалось держаться от этих участков подальше.
- <sup>30</sup> McCurdy C.W., Stephen J. *Field and Public Land Development in California, 1850—1866 // Law and Society Review.* Vol. 10. 1976. Winter. P. 240.
- <sup>31</sup> Цит. по: McCurdy C.W. *Op. cit.* P. 245. Наш текст в целом основан на работе МакКерди, особенно на с. 237—245.
- <sup>32</sup> Это утверждение ясно следует из теоретической части работы Дж.Амбека «*The California Gold Rush*» (Umbeck J. *The California Gold Rush.* P. 198—202). См. также: Libecap G.D. *Economic Variables and the Development of the Law: The Case of Western Mineral Rights // Journal of Economic History.* Vol. 38. 1978. June; Idem. *The Evolution of Private Mineral Rights: Nevada's Comstock New York, 1978*; Idem. *Government Support of Private Claims to Public Minerals // Business History Review.* Vol. 53. 1979. Autumn. P. 367. У.Галлаген приводит данные о применении долевой аренды при добыче кварца, когда результаты добычи были неопределенными и требовались значительные капиталовложения, специфичные для конкретного участка. Такие соглашения представляли собой примеры адаптации к присущей горному делу неопределенности. Но они получили развитие только после создания условий для отчуждения заявок с помощью процедур, предусмотренных горным законодательством, что в данном случае приводило к насыщению вторичного рынка непривлекательными участками. Как показывает Галлаген, аренде были присущи хорошо известные проблемы, связанные с несовершенством стимулов и механизмов контроля. Любопытно, что так называемая «теория перспектив» («prospect theory») в законодательстве об интеллектуальной собственности основывается на том самом динамичном подходе, который игнорируется в литературе по правам собственности в горном деле (Hallagan W.S. *Share Contracting for California Gold // Explorations in Economic History.* Vol. 15. 1978. April). См. также: David P.A. *Intellectual Property Institutions and the Panda's Thumb: Patents, Copyrights and Trade Secrets in Economic Theory and History // Global Dimensions of Intellectual Property Rights in Science and*

- Technology / Ed. by M. B. Wallerstein. Washington, D.C., 1993; Kitch E.W. The Nature and Function of the Patent System // Journal of Law and Economics. Vol. 20. 1977.
- <sup>33</sup> Van Wagenen T.F. Op. cit. P. 102—103. Интересно еще одно утверждение этого автора: «Убеждение в том, что Европа обладает существенными запасами еще не открытых ресурсов, разделяется самыми следующими в геологии людьми» (P. 213).
- <sup>34</sup> Mayer C.J., Riley G.A. P. 114—117.
- <sup>35</sup> Wirth F.P. The Operation of the Land Laws in the Minnesota Iron District // Mississippi Valley Historical Review. Vol. 13. 1927. Reprinted: The Public Lands / Ed. by V. Carstensen. Madison, 1963.
- <sup>36</sup> Bernstein M.D. The Mexican Mining Industry 1890—1950. Yellow Springs, Ohio, 1965. P. 18—19, 27.
- <sup>37</sup> La Croix S.J. Property Rights and Institutional Change during Australia's Gold Rush // Explorations in Economic History. Vol 29. 1992. April. P. 223—225. С. Ла Круа отмечает, что местные власти в Новом Южном Уэльсе, приобретшие значительную степень автономии после восстания горняков в 1854 г.; впоследствии сопротивлялись введению крупными компаниями капиталоемких методов горных разработок (P. 222).
- <sup>38</sup> Veatch A.C. Growth of American and Australian Mining Law // The Engineering and Mining Journal. Vol. 89. 1910. April. P. 717.
- <sup>39</sup> Rickard T.A. Op. cit. P. 359—361; Spence D.C. Mining Engineers and the American West, 1849—1933. New Haven, 1970. P. 222—226. Д.Спенс отмечает, что работа в качестве эксперта при разбирательствах о применении закона апекса была самым выгодным делом из всех, которыми могли заниматься выпускники горных школ (P. 199—201). С. Ла Круа сообщает, что золотодобытчики в Балларете (Виктория) приняли другую, не менее «оправданную» «фронтальную» систему выделения участков («frontage» system), при которой каждый старатель получал право разрабатывать определенный по протяженности участок золотоносной жилы. В этом также проявилась попытка найти баланс между стимулами к осуществлению инвестиций, с одной стороны, и требованиями равного доступа и возможностями обеспечения прав на участки, с другой стороны (La Croix S.J. Op. cit. P. 219).
- <sup>40</sup> Culver W.W., Reinhart C.J. Capitalist Dreams: Chile's Response to Nineteenth-Century World Copper Competition // Comparative Studies in Society and History. Vol. 31. 1989. P. 739, 741; Idem. The Decline of a Mining Region and Mining Policy: Chilean Copper in the Nineteenth Century // Miners and Mining in the Americas. / Ed. by T. Greaves and W. Culver. Manchester: Manchester University Press, 1985.
- <sup>41</sup> Серия статей по этим вопросам собрана в кн: Libecap G.D. Property Rights in Economic History. P. 242—247; Idem. Contracting for Property Rights. Chapter 6. О юридической истории «правила захвата» говорится в работе: Williamson H.F., Daum A.R. The American Petroleum Industry. Evanston, 1959. P. 758—766.
- <sup>42</sup> Bruce R.V. The Launching of Modern American Science. 1846—1876. Ithaca, 1988. P. 139.
- <sup>43</sup> Ibid. P. 166—167.
- <sup>44</sup> Ibid. P. 139—140. О разработке меднорудных запасов в Мичигане см.: Gates W.B. Michigan Copper and Boston Dollars: An Economic History of the Michigan Copper Industry. Cambridge, 1951; Krause D.J. The Making of

- a Mining District: Keweenaw Native Copper, 1500—1870. Detroit: Wayne State University Press, 1992.
- 45 Данные взяты из кн: Nineteenth Century American Science. / Ed. by G.H. Daniels. Evanston, Illinois, 1972.
- 46 Первые химические лаборатории, работавшие на американскую промышленность, были созданы в 1860-е гг. железнодорожными и сталелитейными компаниями. См.: Rosenberg N. The Commercial Exploitation of Science by American Industry // The Uneasy Alliance. / Ed. by K.B. Clark, R.B. Hayes and C. Lorenz. Boston, 1985. P. 27—31.
- 47 Manning T.G. Government in Science — The U.S. Geological Survey, 1867—1894. Lexington, 1967. P. 2—3, 31—32; Bruce R.V. The Launching of Modern American Science. P. 203—205.
- 48 Цит. по: Manning T.G. Op. cit. P. 10—11.
- 49 Spence D.C. Op. cit. P. 113—114.
- 50 Manning T.G. Op. cit. P. 4—14, 216; Paul R.W. Colorado as a Pioneer of Science in the Mining West // Mississippi Valley Historical Review. Vol. 47. 1960. June.
- 51 Spence D.C. Op. cit. P. 60. Д.Спенс цитирует редакционную статью 1912 г. из «Mining and Scientific Press»: «Одни хорошие люди уходят, другие приходят на их место, и Геологическая служба становится примером огромной школы по подготовке кадров. Если взять список всех, кто когда-либо работал в Службе, то мы получим имена наиболее преуспевших в горном деле людей. Если и дольше дух и характер деятельности Службы сохранятся без изменений, она продолжит работу подобно университету, рассылая специалистов в другие сферы профессиональной деятельности».
- 52 Read T.T. Op. cit. P. 189.
- 53 Williamson H.F. et al. The American Petroleum Industry: The Age of Energy, 1899—1959. Evanston, 1963. P. 29.
- 54 Read T.T. Op. cit. P. 191.
- 55 Williamson H.F. Op. cit. P. 441.
- 56 Read T.T. Op. cit. P. 190—191.
- 57 White G.T. California's Other Mineral // Pacific Historical Review. Vol. 39. 1970. May. P. 146.
- 58 Цит. по: Williamson H.F. Op. cit. P. 146.
- 59 Ibid. P. 45—46.
- 60 Edelstein M. Professional Engineers in Australia: Institutional Response in a Developing Economy, 1860—1980 // Australian Economic History Review. Vol. 28. 1988. September. P. 22, 29.
- 61 Greene J.C., Burke J.G. The Science of Minerals in the Age of Jefferson // Transactions of the American Philosophical Society. Vol. 68. Philadelphia 1978. № 4. P. 6—7.
- 62 Read T.T. Op. cit. P. 13, 27—28; Spence D.C. Op. cit. P. 9, 25.
- 63 Read T.T. Op. cit. P. 23. Т.Рид отмечает, что «менее благоприятной атмосферы для развития прикладной науки, чем существовавшая в Гарварде в 1847 г., трудно себе представить».
- 64 Этот обзор основан на книге Т.Рида (Read T.T. Op. cit. P. 44—98).
- 65 Christy S.B. Growth of American Mining Schools and Their Relation to the Mining Industry // Transactions of the American Institute of Mining Engineers. Vol. 23. 1893. P. 445.
- 66 Цит. по: Spence D.C. Op. cit.
- 67 Read T.T. Op. cit. P. 84.

- 68 Wilson A.J. The Professionals: The Institution of Mining and Metallurgy 1892—1992. London, 1992. P. 8—9. Вильсон отмечает, что в это время АИМЕ имело 2 тыс. членов, в то время как Британии трудно было бы управиться с парой сотен (P. 21). ИММ объединял только горных инженеров-металлургов; специалисты по добыче угля в 1889 г. учредили свою собственную организацию.
- 69 Christy S.B. Op. cit. P. 461.
- 70 Ochs K.H. The Rise of American Mining Engineers: A Case Study of the Colorado School of Mines // Technology and Culture. Vol. 33. 1992. July.
- 71 Hoover H.C. Principles of Mining. New York, 1909. P. 185—191. Опрос выпускников горного отделения Научной школы Лоуренса в Гарварде 1897—1905 гг. показал, что не менее трети из них на момент опроса работали менеджерами или директорами (Spence D.C. Op. cit. P. 139).
- 72 Цит. по: Spence D.C. Op. cit. P. 142.
- 73 U.S. Bureau of Mines. Census of Mining Engineers, Metallurgists, and Chemists // Technical Paper. № 179. 1917. P. 8—9; Ochs K.H. Op. cit. P. 288—298.
- 74 Blainey G. The Rush That Never Ended: A History of Australian Mining. Carlton, Victoria, 1969. P. 154, 252.
- 75 Spence D.C. Op. cit. Chapter 9. Поскольку добыча твердого кварца требовала техники, «не известной большинству британских инженеров», американцам предлагали «королевскую зарплату», приглашая их Южную Африку в 1880-х и 1890-х гг. Американцем был Государственный горный инженер Трансвааля в 1888 г. Другой американец был одним из первых президентов южноафриканской Ассоциации инженеров и архитекторов, а третий — одним из первых президентов Химического и металлургического общества, созданного в 1894 г. См.: De Waal E. American Technology in South African Gold Mining before 1899 // Optima. Vol. 33. 1985. June. P. 81—85.
- 76 Krause D.J. Op. cit. P. 35, 50, 211.
- 77 Pratt. Toward a Philosophy of Oil-Finding.
- 78 Цит. по: Blainey G. Op. cit. P. 346.
- 79 «Economist». 1953. 7 March. Цитата дана в кн.: Warren K. Op. cit. P. 17.
- 80 Warren K. Op. cit. P. 215.
- 81 Ibid. P. 347.
- 82 Цит. по: Blainey G. Op. cit. P. 340—341.
- 83 Перечисленные примеры взяты из истории Невады. Как сообщает Г.Лайбкэп (Libecap G.D. Government Support of Private Claims to Public Minerals. P. 374—375); «переход шахт Комстока от ручных к фабричным операциям требовал *постоянной законодательной поддержки*» (Ibid. P. 373; курсив наш, — П.Д., Г.Р.). Тема «государства развития» в истории деятельности американского федерального правительства близка к интерпретациям, предложенным в кн.: Scheiber H. Property Law, Expropriation, and Resource Allocation by Government: The United States, 1789—1910 // Journal of Economic History. Vol. 33. 1973. March; Nash G.D. State Government and Economic Development in California. Berkeley, 1964.
- 84 Обзор технологий в меднорудном деле основан на кн.: Richter F.E. The Copper-Mining Industry in the United States, 1845—1925 // Quarterly Journal of Economics. Vol. 41. 1927. February. P. 295; Gates. W. B. Op. cit. P. 68—92; Parson. The Porphyry Coppers. The Porphyry Coppers. New York, 1933; Schmitz C.J. The Rise of Big Business in the World Copper Industry,

- 1870--1930 // *Economic History Review*. Vol. 39. 1986. P. 403—405;
- Lankton L. *Cradle to Grave: Life, Work and Death at the Lake Superior Copper Mines*. New York, 1991. Chapters 2—4.
- <sup>85</sup> Przeworski J.F. *The Decline of the Copper Industry in Chile and the Entrance of North American Capital, 1870—1916*. New York, 1980. P. 26, 183, 197.
- <sup>86</sup> Lasky S.G. *How Tonnage and Grade Relations Help Predict Ore Reserves* // *Engineering and Mining Journal*. Vol. 151. 1950. April.
- <sup>87</sup> О различиях в истории производства меди в Чили и США см.: Przeworski. *Op. cit.*; Culver W.W., Reinhart C.J. *Op. cit.*; Idem. *The Decline of a Mining Region and Mining Policy: Chilean Copper in the Nineteenth Century* // *Miners and Mining in the Americas* / Ed. by T.Greaves and W.Culver. Manchester: Manchester University Press, 1985.
- <sup>88</sup> Smith G.D. *From Monopoly to Competition: The Transformations of Alco, 1888—1986*. Cambridge, 1988. P. 97, 98, 142, 321.

### Библиография

- Brian A.W. *Positive Feedbacks in the Economy* // *Scientific American*. Vol. 262. 1990. February. P. 92—99.
- Bain H. F., Read T.T. *Ores and Industry in South America*. New York, 1934.
- Baykov A. *The Economic Development of Russia* // *Economic History Review*. Vol. 7. 1954. December. P. 137—149.
- Bernstein M.D. *The Mexican Mining Industry 1890—1950*. Yellow Springs, Ohio, 1965.
- Blainey G. *The Rush That Never Ended: A History of Australian Mining*. Carlton, Victoria, 1969. Second edition.
- Bruce R.V. *The Launching of Modern American Science. 1846—1876*. Ithaca, 1988.
- Cain L.P., Paterson D.G. *Biased Technical Change, Scale and Factor Substitution in American Industry, 1850—1919* // *Journal of Economic History*. Vol. 46. 1986. March. P. 153—164.
- Chandler A.D. *Anthracite Coal and the Beginnings of the Industrial Revolution in the United States* // *Business History Review*. Vol. 46. 1972. Summer. P. 141—181.
- Christy S.B. *Growth of American Mining Schools and Their Relation to the Mining Industry* // *Transactions of the American Institute of Mining Engineers*. Vol. 23. 1893. P. 444—465.
- Culver W.W., Reinhart C.J. *The Decline of a Mining Region and Mining Policy: Chilean Copper in the Nineteenth Century* // *Miners and Mining in the Americas*. / Ed. by T. Greaves and W. Culver. Manchester: Manchester University Press, 1985.
- Culver W.W., Reinhart C.J. *Capitalist Dreams: Chile's Response to Nineteenth-Century World Copper Competition* // *Comparative Studies in Society and History*. Vol. 31. 1989. P. 722—744.
- Dasgupta P. *Natural Resources in an Age of Substitutability* // *Handbook of Natural Resource and Energy Economics* / Ed. by A.V.Kneese and J.L.Sweeney. Elsevier Science Publishers, 1993. Vol. III.
- David P.A. *Intellectual Property Institutions and the Panda's Thumb: Patents, Copyrights and Trade Secrets in Economic Theory and History* // *Global Di-*

- mensions of Intellectual Property Rights in Science and Technology / Ed. by M. B. Wallerstein. Washington, D.C., 1993.
- De Waal E. American Technology in South African Gold Mining before 1899 // *Optima*. Vol. 33. 1985. June. P. 81—85.
- Eidelstein M. Professional Engineers in Australia: Institutional Response in a Developing Economy, 1860—1980 // *Australian Economic History Review*. Vol. 28. 1988. September. P. 8—32.
- Ellison J. The Mineral Land Question in California, 1848—1866 // *Southwestern Historical Quarterly*. Vol. 30. 1926. Reprinted: *The Public Lands* / Ed. by V. Carstensen. Madison, 1963.
- Franklin B. Observations Concerning the Increase of Mankind and the Peopling of Countries // *The Works of Benjamin Franklin* / Ed. by J. Sparks. Boston, 1838.
- Gates W.B. Michigan Copper and Boston Dollars: An Economic History of the Michigan Copper Industry. Cambridge, 1951.
- Greene J.C., Burke J.G. The Science of Minerals in the Age of Jefferson // *Transactions of the American Philosophical Society*. Vol. 68. Philadelphia 1978. № 4.
- Hallagan W.S. Share Contracting for California Gold // *Explorations in Economic History*. Vol. 15. 1978. April. P. 196—210.
- Harris J. Essays in Industry and Technology in the Eighteenth Century: England and France. Hampshire, 1992.
- Harvey C., Press J. Overseas Investment and the Professional Advance of British Metal Mining Engineers, 1851—1914 // *Economic History Review*. Vol. 42. 1989. February.
- Harvey C., Press J. International Competition and Industrial Change: Essays in the History of Mining and Metallurgy 1800—1950. London, 1990.
- Headrick D.R. The Tentacles of Progress: Technology Transfer in the Age of Imperialism 1850—1940. New York, 1988.
- Hoover H.C. Principles of Mining. New York, 1909.
- International Geological Congress. The Iron-Ore Resources of the World. Stockholm, 1910.
- International Geological Congress. The Coal Resources of the World. Toronto, 1913.
- Kitch E.W. The Nature and Function of the Patent System // *Journal of Law and Economics*. Vol. 20. 1977. P. 265—290.
- Kitch E.W. The Law and Economics of Rights in Valuable Information // *Journal of Legal Studies*. Vol. 9. 1980 P. 683—724.
- Krause D.J. The Making of a Mining District: Keweenaw Native Copper, 1500—1870. Detroit: Wayne State University Press, 1992.
- La Croix S.J. Property Rights and Institutional Change during Australia's Gold Rush // *Explorations in Economic History*. Vol 29. 1992. April. P. 204—227.
- Lankton L. Cradle to Grave: Life, Work and Death at the Lake Superior Copper Mines. New York, 1991.
- Lasky S.G. How Tonnage and Grade Relations Help Predict Ore Reserves // *Engineering and Mining Journal*. Vol. 151. 1950. April. P. 81—85.
- Leshy J.D. The Mining Law: A Study in Perpetual Motion. Washington, D.C., 1987.
- Levasseur E. The American Workmen. Baltimore, 1900.
- Libecap G.D. The Evolution of Private Mineral Rights: Nevada's Comstock New York, 1978.



- Libecap G.D. Economic Variables and the Development of the Law: The Case of Western Mineral Rights // *Journal of Economic History*. Vol. 38. 1978. June. P. 338—362.
- Libecap G.D. Government Support of Private Claims to Public Minerals // *Business History Review*. Vol. 53. 1979. Autumn. P. 364—385.
- Libecap G.D. Property Rights in Economic History // *Explorations in Economic History*. Vol. 23. 1986. July. P. 227—252.
- Libecap G.D. *Contracting for Property Rights*. Cambridge, 1989.
- McCurdy C.W. Stephen J. Field and Public Land Development in California, 1850—1866 // *Law and Society Review*. Vol. 10. 1976. Winter. P. 235—266.
- Manning T.G. *Government in Science — The U.S. Geological Survey, 1867—1894*. Lexington, 1967.
- Mayer C.J., Riley G.A. *Public Domain. Private Dominion*. San Francisco, 1985.
- Merrill G.P. *The First One Hundred Years of American Geology*. New Haven, 1924.
- Miller B.L., Riley J.T. *The Mineral Deposits of South America*. New York, 1919.
- Nash G.D. *State Government and Economic Development in California*. Berkeley, 1964.
- Ochs K.H. The Rise of American Mining Engineers: A Case Study of the Colorado School of Mines // *Technology and Culture*. Vol. 33. 1992. July. P. 278—301.
- Parker W.N. The Land: Minerals, Water, and Forests // *American Economic Growth*. / Ed. by L. Davis et al. New York, 1972. Chapter 4.
- Parsons. *The Porphyry Coppers*. New York, 1933.
- Paul R.W. Colorado as a Pioneer of Science in the Mining West // *Mississippi Valley Historical Review*. Vol. 47. 1960. June. P. 34—50.
- Powell H.B. *Philadelphia's First Fuel Crisis*. University Park, 1978.
- Przeworski J.F. *The Decline of the Copper Industry in Chile and the Entrance of North American Capital, 1870—1916*. New York, 1980.
- Read T.T. *The Development of Mineral Industry Education in the United States*. New York, 1941.
- Richter F.E. The Copper-Mining Industry in the United States, 1845—1925 // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 41. 1927. February. P. 236—291.
- Rickard T.A. *A History of American Mining*. New York, 1932.
- Romer P.M. Increasing Returns and Long-Run Growth // *Journal of Political Economy*. Vol. 94. 1986. P. 1002—1037.
- Romer P.M. Endogenous Technological Change // *Journal of Political Economy*. Vol. 98. 1990. P. 71—102.
- Romer P.M. Why Indeed in America? // *American Economic Review*. Vol. 86. 1996. May.
- Rosenberg N. The Commercial Exploitation of Science by American Industry // *The Uneasy Alliance* / Ed. by K.B. Clark, R.B. Hayes and C. Lorenz. Boston, 1985.
- Rothwell R.P. *American Mines* // *One Hundred Years of American Commerce* / Ed. by C.M. Depew. New York, 1895. Chapter XXVII.
- Scheiber H. Property Law, Expropriation, and Resource Allocation by Government: The United States, 1789—1910 // *Journal of Economic History*. Vol. 33. 1973. March. P. 232—251.
- Schmitz C.J. *World Non-Ferrous Metal Production and Prices, 1700—1976*. London, 1979.
- Schmitz C.J. The Rise of Big Business in the World Copper Industry, 1870—1930 // *Economic History Review*. Vol. 39. 1986. P. 392—410.

- Shinn C.H. *Mining Camps: A Study in American Frontier Government*. New York, 1948. First published 1885.
- Smith A. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. New York, 1937. First published 1776.
- Smith G.O. (ed.) *The Strategy of Minerals*. New York, 1919.
- Spence D.C. *Mining Engineers and the American West, 1849---1933*. New Haven, 1970.
- Swenson R.W. *Legal Aspects of Mineral Resources Exploitation // History of Public Land Law Development*. / Ed. by P.Gates. Washington: D.C., 1968. Chapter 23.
- Temin P. *Iron and Steel in Nineteenth Century America*. Cambridge, 1964.
- Temin P. *Free Land and Federalism // Journal of Interdisciplinary History*. Vol. 21. 1991. Winter. P. 371—389.
- Thomas B. *The Industrial Revolution and the Atlantic Economy*. London, 1993.
- Umbeck J. *The California Gold Rush: A Study of Emerging Property Rights // Explorations in Economic History*. Vol. 14. 1977. July. P. 197—226.
- Umbeck J. *Might Makes Rights // Economic Inquiry*. Vol. 19. 1981. January. P. 38—59.
- United Nations. *Survey of World Iron-Ore Resources*. New York, 1955.
- United States Bureau of Mines. *Census of Mining Engineers, Metallurgists, and Chemists // Technical Paper. № 179*. 1917.
- Van Wagenen T.F. *International Mining Law*. New York, 1918.
- Veatch A. C. *Growth of American and Australian Mining Law // The Engineering and Mining Journal*. Vol. 89. 1910. April. P. 716—720.
- Warren K. *Mineral Resources*. Baltimore, 1973.
- White C. *Russia and America: The Roots of Economic Divergence*. London, 1987.
- White G.T. *California's Other Mineral // Pacific Historical Review*. Vol. 39. 1970. May. P. 135—154.
- Williamson H.F., Daum A.R. *The American Petroleum Industry*. Evanston, 1959.
- Williamson H.F., Andreano R., Daum A.R., Klose G.C. *The American Petroleum Industry: The Age of Energy, 1899—1959*. Evanston, 1963.
- Wilson A.J. *The Professionals: The Institution of Mining and Metallurgy 1892—1992*. London, 1992.
- Wirth F.P. *The Operation of the Land Laws in the Minnesota Iron District // Mississippi Valley Historical Review*. Vol. 13. 1927. Reprinted: *The Public Lands*. / Ed. by V. Carstensen. Madison, 1963.
- Wright J.E. *The Galena Lead District: Federal Policy and Practice, 1824—1847*. Madison, 1966.
- Wright G. *The Origins of American Industrial Success, 1879—1940 // American Economic Review*. Vol. 80. 1990. September. P. 651—668.
- Wrigley E.A. *Continuity: Chance and Change*. Cambridge, 1988.

## **Столкновение воззрений: экономические причины регионального конфликта в Соединенных Штатах**

Современная историография «причин» Гражданской войны в Америке далеко ушла от усиленного акцента на то, что экономические факторы играли определяющую роль в возникновении конфликта между Севером и Югом<sup>1</sup>. Построения, доказывающие, что война была продуктом существования двух несовместимых экономических систем, которые неизбежно должны были столкнуться между собой, были вытеснены либо моделями регионального конфликта, вызванного скорее идеологическими, культурными или социально-политическими различиями, чем экономическими факторами, либо историческим анализом, придающим большее значение существенному сходству между двумя регионами, чем их отличиям. Выступая перед Американской Исторической Ассоциацией в декабре 1983 г., Эдвард Пессен завершил пространный обзор литературы следующим выводом: «При всех своих отличительных особенностях Старый Юг и Север были взаимодополняющими элементами американского общества, которое повсюду было преимущественно сельским, капиталистическим, материалистическим и социально стратифицированным, разнородным в расовом, этническом и религиозном отношениях, резко шовинистическим и экспансионистским, — общества, практика которого сильно уступала, если не находилась в открытом конфликте с его же возвышенной теорией»<sup>2</sup>. Признавая, что рабовладение Юга было важнейшим отличием экономических систем двух регионов, Пессен утверждал: «Суть моих доводов не в том, что довоенное экономическое развитие штатов, расположенных к югу от Потомака, было очень схожим (и уж тем более — идентичным), с развитием штатов, расположенных к северу от реки, но в том, что их экономики были схожи в значимых сферах (что часто воспринимается как нечто само собой разумеющееся). Например, сходная роль принадлежала мотиву получения прибыли; сходными были законы о наследовании в обоих регионах. И даже там, где Юг и Север

---

\* Рэнсом Роджер Л. — профессор Калифорнийского университета (Риверсайд, США).

\*\* Сатч Ричард — профессор Калифорнийского университета Беркли (США).

отличались друг от друга особенно разительно (в промышленном производстве или системе труда), современные свидетельства показали, что пропасть между ними была не столь глубокой, и заставили взглянуть на нее с несколько иной точки зрения» (Pessen, 1980. P. 1127).

Хотя сам Пессен признает, что «большинство [исследователей] подчеркивало различия» Севера и Юга при объяснении причин Гражданской войны, а не пытались найти «общее» (Pessen, 1980. P. 1120), значительное число историков поддерживает ту точку зрения, что, совсем не будучи «неизбежным столкновением», Гражданская война была, в сущности, трагедией, которой можно было бы избежать при помощи лучшего государственного управления или политической системы, которая смягчала бы напряжение, а не усиливала его в национальном соперничестве, усугублявшем региональную конкуренцию и различия<sup>3</sup>. Развенчание ранее созданных экономических объяснений оставило экономических историков без четкой исторической интерпретации роли экономических факторов в самом выдающемся событии американской истории XIX в. Нам кажется, что настало время реконструировать доказательства, фокусирующие внимание на экономических причинах и истоках Гражданской войны в Америке. Такая попытка имеет смысл по следующим причинам. Во-первых, одновременно с исследованием причин войны, проводимым историками культуры и политики, у клиометристов произошел всплеск новых изысканий по поводу рабовладельческого хозяйства и роста довоенной американской экономики. Необходимо объединить эту работу с историографией истоков Гражданской войны<sup>4</sup>. Во-вторых, чтение работ по политической и социальной истории навело нас на мысль, что некоторые современные подходы, пропагандируемые историками, никоим образом не совместимы с экономическим анализом довоенной динамики развития, предложенным экономическими историками.

Те, кто видел в региональных различиях корни конфликта, были склонны ссылаться на «партикуляризм» или «исключительность» Юга как фактор, приведший к войне. В соответствии с этой точкой зрения именно Юг с его особым институтом рабского труда был неким образом «отличен» от остальной части Соединенных Штатов и европейских обществ. Именно эта исключительность вынудила Юг отступить в середине века от основного направления исторического развития западного общества и таким образом привела его к конфликту с традиционными ценностями Севера, соответствовавшими этому «основному направлению». В последнее время Джеймс Макферсон (McPherson, 1983, 1988) и Ричард Бенсел (Bensel, 1991) перевернули этот аргумент с ног на голову, отметив, что быстрые экономические и

социальные изменения на Севере вызвали разрыв этого региона с традиционными образцами XIX в. «Таким образом, — пишет Макферсон, — когда в 1861 г. сецессионисты торжественно заявляли, что они действуют в целях сохранения традиционных прав и ценностей, они были правы. Они боролись за сохранение своих конституционных свобод, против осознаваемой “северной” угрозы уничтожения этих свобод. “Южная” концепция республиканизма не изменилась за три четверти века, “северная” — изменилась. ...Приход к власти Республиканской партии, принесшей с собой идеологию капитализма с его конкуренцией, эгалитаризмом, свободным трудом, был для Юга сигналом, что северное большинство окончательно повернулось к этому пугающему революционному будущему»<sup>5</sup>. Ни Макферсон, ни Бенсел не формулируют свои доводы на языке экономического детерминизма, используемом Бердом или Хэкером. Однако многие перемены в ценностях и отношениях, на которых они и строят свой анализ, были связаны с растущей индустриализацией и коммерциализацией северной жизни, а определяемая ими основа конфликта связана с различиями направлений, в которых двигались две экономические системы. В данной работе мы предлагаем клиометрический подход к анализу экономических изменений, который, как мы уверены, может послужить базисом для объединения и точек зрения Макферсона и Бенсела, и давнишних работ таких историков, как Эрик Фонер (Foner, 1970, 1975) и Карл Деглер (Degler, 1977), о происхождении Гражданской войны, с клиометрическим исследованием экономики довоенного Юга.

Наш план таков. Во-первых, мы схематически даем экономическую модель американского экономического роста и развития в период между принятием Конституции и Гражданской войной, отражающую последние исследования экономических историков. По очевидным причинам мы особенно выделяем межрегиональные аспекты этой модели и особую роль, которую играл институт афро-американского рабства. Хотя это и знакомый сюжет, но некоторые наши коллеги по экономической истории могут найти определенные элементы нашего построения новыми. Затем мы раскрываем некоторые динамические аспекты этой модели, заложившие основу столкновения воззрений, которое, по нашему мнению, дало импульс тем политическим и социальным процессам, которым придается особое значение в современных исследованиях историков. И в-третьих, мы рассматриваем следствия этих конфликтующих воззрений, ставшие причиной взаимной антипатии между Севером и Югом. Это тоже знакомая история, но она, мы надеемся, сможет пролить свет на то, каким образом экономические факторы обострили напряжение, приведшее к кровопролитнейшей войне в американской истории.

## Региональное экономическое развитие перед Гражданской войной

Работа Дугласа Норта «Экономический рост Соединенных Штатов. 1790—1860 гг.» (North, 1961) стала наиболее признанным истолкованием американского экономического роста и развития до 1860 г. Норт представил экономический анализ, который начинается с утверждения, что в начале XIX в. Соединенные Штаты заключали в себе три особых экономических региона: Север, включавший Новую Англию и штаты Атлантического побережья; Юг, состоявший из рабовладельческих штатов, и Запад, под которым он подразумевает территории к северо-западу от реки Огайо за Аппалачами<sup>6</sup>. Хотя у этих регионов была единая институциональная основа, заложенная принятой в 1790 г. Конституцией, экономически они были изолированы друг от друга из-за высокой стоимости межрегиональных перевозок товаров и миграции людей. В течение первой половины XIX в. усовершенствование транспорта и коммуникаций связало регионы в единый экономический рынок. Экономические связи, подчеркивает Норт, ввели в игру мощный рыночный фактор, который побуждал каждый из регионов развивать свою особую хозяйственную специализацию. Юг, использовавший рабский труд для производства таких основных сельскохозяйственных культур, как табак и рис, с начала колониального периода расширял производство этих культур, а при помощи знаменитой хлопкоочистительной машины Эли Уитни (а также благодаря возможностям освоения земель на Западе) стал и главным поставщиком хлопка для быстро растущей текстильной промышленности Великобритании и Соединенных Штатов. Север стал финансовым и коммерческим центром нации, а затем, с увеличением предложения труда тех, кто покидал сельскохозяйственный сектор Новой Англии, и с притоком иммигрантов из Европы, здесь развился промышленный сектор, производивший низкосортный текстиль, обувь и железные изделия для растущего рынка Соединенных Штатов. Фермеры Запада продолжали осваивать новые земли и производить сельскохозяйственные продукты, особенно те из них, которые имели высокую стоимость за единицу веса (свинину и говядину в бочонках, виски, шкуры, муку).

Модель американской экономики Норта похожа на трехногую табуретку: каждый из регионов зависел от двух остальных, и все три были необходимы для поддержки развивающейся национальной экономики. Столь же важными, как и экономическая взаимозависимость, проистекавшая из роста хозяйственной деятельности, были социальные и экономические различия, разви-

вавшись у трех регионов. Хотя большинство экономических историков — включая самого Норта — не подчеркивают эти различия, модель межрегиональной торговли является, видимо, удобной конструктивной основой для экономической интерпретации развития регионального конфликта, вылившегося в конечном итоге в Гражданскую войну. Такой анализ выявляет, каким образом наличие внешних рынков стимулировало специализированное производство продукции с целью вывоза за пределы региона. Однако важно осознать, что движущие силы развития внутри отдельных регионов могли быть весьма разными. По-видимому, этот момент является решающим для понимания растущих трений между Севером и Западом, с одной стороны, и рабовладельческим Югом — с другой. Разница в экономическом развитии и ненадежность, порождаемая межрегиональной взаимозависимостью, несомненно питали враждебность между регионами до тех пор, пока она не разрешилась расколом и войной.

Экономическое развитие северных и западных штатов, которое явно стимулировалось доходами от торговли и региональной специализации, зависело также от источников экономического роста внутри каждого из штатов. Первоначально внешние стимулы в основном были связаны с ролью Севера в обслуживании торговли хлопком и отправке дешевой промышленной продукции на Юг. К третьему десятилетию века между штатами побережья и внутренними районами Запада стала активно развиваться торговля. По мере того как сначала канал Эри, а затем железнодорожная сеть неизменно снижали стоимость транспортировки через преграду Аппалачей, эта торговля быстро расширялась<sup>7</sup>. Импульс местной специализации, поощряемой в этих регионах, способствовал появлению множества дополнительных видов деятельности, которые создавали то, что экономисты называют «мультипликатором занятости», увеличивающим воздействие первоначального роста занятости, вызванного межрегиональной торговлей. Так, например, развитие сельского хозяйства в западных штатах вызвало рост таких производств, как мукомольное, скотобойное и мясоконсервное и лесопильное дело, а также винокурение — виды деятельности, которые Дуглас Норт охарактеризовал как «местные производства» («residential industries»). Подобные, хотя и более сложные связи вырастали из развития текстильной и обувной промышленности на северо-востоке, где машиностроение, производство оборудования и другие отрасли промышленности возникали как опора зарождающейся индустриальной базы. К середине века рост межрегионального и международного рынков, вкупе с быстро разраставшимися местными рынками, сделал Соединенные Штаты второй в мире страной по уровню промышленного развития.

Экономическое развитие на Севере и на Западе зависело от новых технологий и умения людей приспособить ресурсы и новые технологии к изменяющемуся рынку, как внутреннему, так и внешнему. Появление этого капиталистического производства документально хорошо подтверждено, и экономические и социальные историки изучили те способы, которыми рыночный капитализм Севера заставлял северян приспосабливаться к условиям меняющегося рынка<sup>8</sup>. Наш интерес к этому процессу сосредоточен на специфическом вопросе адаптации семей на Севере, необходимости пересмотра их стратегии по овладению гарантиями пожизненной экономической обеспеченности перед лицом давления рыночной экономики.

Легкий доступ к огромному резерву дешевой земли вместе с развитием городского промышленного сектора, предлагавшего работу и для иммигрантов, и для младших членов сельских семей, усилили напряжение во внутрисемейных отношениях между родителями и детьми. Молодых людей привлекали как дешевые земли на Западе, так и более высоко оплачиваемая работа в городах. Вследствие этого родители сталкивались с ситуацией, которую некоторые экономические историки назвали экономической самостоятельностью детей<sup>9</sup>. Соблазненные перспективой благоприятных экономических возможностей, дети всё чаще «нарушали» традиционную обязанность оставаться с родителями и поддерживать их в старости. Угроза экономической самостоятельности детей была частью более обширной перемены в экономическом поведении семей в плане того, что мы охарактеризовали как «модель жизненного цикла» («life-cycle behavior»)\*\* . Родители в свободных штатах Севера всё чаще находят, что накопление денежных средств — это менее рискованное средство, гарантирующее им материальное обеспечение в старос-

---

\* Не имеющий точного эквивалента в русском языке термин «child default», фигурирующий в авторском тексте, описывает модель поведения, в рамках которой взрослые дети покидают семейное хозяйство с целью самостоятельного поиска источников дохода, тем самым складывая с себя характерные для традиционной модели семейного поведения обязательства перед родителями (такие, как работа в семейном хозяйстве, материальное обеспечение родителей в старости и т.д.). С учетом указанных обстоятельств, в качестве наиболее точного смыслового эквивалента термина «child default» в данном переводе используется термин «экономическая самостоятельность детей». — *Прим. науч. ред.*

\*\* Модель жизненного цикла (синоним — модель жизненного цикла сбережений) предполагает накопление индивидами финансовых активов в трудоспособном возрасте с целью использования этих средств для обеспечения текущего потребления после прекращения активной экономической деятельности (в связи с выходом на пенсию, снижением или потерей трудоспособности в пожилом возрасте и т.д.). — *Прим. науч. ред.*



ти, чем следование традиционной стратегии, предписывающей опору на семейный труд<sup>10</sup>.

Одним из результатов этой перемены в стратегии создания экономической обеспеченности в старости был значительно возросший приток частных сбережений на развивающийся финансовый рынок Севера. Однако эта новая форма экономического поведения означала гораздо больше, чем просто изменение модели сбережений. Она означала замену традиционного взгляда на семью философией, которая ставила индивидуума выше семьи, отвергала принцип зависимости и судила о детях с позиций сопереживания, а не альтруизма. Так, например, родители, следуя стратегии жизненного цикла, должны были предоставлять детям больше свободы, и сами обретали меру личной свободы. Короче говоря, экономические перемены на Севере создали совершенно новую концепцию семейного устройства, которая подразумевала меньшую опору на детей в деле создания материальной обеспеченности на протяжении жизни и больший упор на денежные накопления, чтобы предотвратить угрозу нужды на старости лет. Возникновение стратегии жизненного цикла как механизма преодоления экономической неопределенности было важным компонентом общей экономической философии в северных и западных штатах, создавшей новую породу индивидуалистов, которые менее опирались на традиционное семейное устройство и склонялись к рыночно ориентированному механизму создания своей материальной обеспеченности. Эта трансформация была краеугольным камнем институциональных изменений, которые стимулировали экономическую экспансию на Севере и Западе.

Экономический рост на Юге, напротив, не создавал сколь угодно значительных стимулов к экономическим или социальным изменениям. Расширение производства базировалось на заселении более плодородных земель к западу и быстрорастущем экспорте хлопка<sup>11</sup>. Данные об объеме сельскохозяйственной продукции и производительности на довоенном Юге ясно показывают, что главным источником экономического роста в южной экономике был постоянный переток ресурсов с менее продуктивных земель на востоке на более плодородные земли юго-запада. Макроэффект этой межрегиональной миграции действительно заключался в увеличении совокупного объема продукции на душу населения на предвоенном Юге в целом. Но такая выгода, по природе своей, может дать лишь временный вклад в экономическое развитие, в то время как средства производства оставались неизменными. В какой-то момент падение доходов в районах, из которых идет миграция, превысит прибыли от межрегиональной мобильности<sup>12</sup>. Для значительного экономического развития должен был существовать рост внутри различных рай-

онов Юга. Такого рода рост и развитие, как те, что были совершенно очевидны на Севере и Западе, на Юге отсутствовали. Каждое новое поколение поселенцев юго-запада воспроизводило то хозяйство, которое было оставлено позади, на восточном побережье, а каждое последующее поколение обращало взгляды к западу — на новые земли, но не новые технологии.

На первый взгляд может показаться, что поток мигрантов, перетекавший через Аппалачи к югу от реки Огайо, был зеркальным отражением аналогичного потока, наблюдавшегося на Севере. Привлекаемые высокими прибылями от сельского хозяйства, они расчищали землю и создавали фермы в Кентукки, Теннесси, Джорджии и Алабаме. Но была существенная разница: те, кто жил южнее Огайо, принесли с собой иную форму труда — труд черных рабов (см. Рисунок 1). Рабство влияло на характер экономического развития разными способами. Для нашего исследования особенно важен такой аспект рабства, как способ, которым капитал в виде рабов уменьшал зависимость от семейного труда и амортизировал воздействие феномена экономической самостоятельности детей, игравшего столь значительную роль в генерировании перемен на северо-востоке. Создавая иную форму экономического обеспечения, рабство подавляло возникновение жизненного цикла сбережений, характерного для северных ферм и городов.

Рабовладельцы были капиталистами без «физического» капитала. Их богатство заключалось в рабах и земле. В 1859 г. капитал в виде рабов составлял 44% материальных ценностей в важнейших хлопкопроизводящих штатах Юга, недвижимое имущество (земля и постройки) — более 25%, а физический капитал — менее 10%. На промышленный капитал приходился лишь 1% от общего объема накопленного богатства<sup>13</sup>. Относительный недостаток физического капитала на Юге может быть объяснен существованием рабства. В капиталистическом обществе физический капитал принадлежит частным предпринимателям, которые вынуждены инвестировать капитал, рассчитывая на получение от него потока доходов. На американском Юге рабы были альтернативой физическому капиталу, которая могла удовлетворить потребность в поддержании известного объема богатства. Увеличение капитала в виде рабов, вызванное приростом рабского населения, вытеснило физический капитал из портфеля активов южных капиталистов.

Некоторые наблюдатели доказывали в то время, что приобретение рабов «поглощало капитал». Проще говоря, утверждение состояло в том, что рабовладельцы вкладывали свои сбережения в рабов и вследствие этого не имели наличных денег для других форм инвестиций. Это утверждение неверно: не капитализация рабочей силы сама по себе, а увеличение стоимости активов, вы-

званное ростом рабского населения, вытесняло физический капитал и препятствовало развитию Юга. Рабское население Соединенных Штатов продолжало расти быстрыми темпами на протяжении всего довоенного периода благодаря естественному приросту. Общий темп прироста населения превышал 2,4% в год. В отличие от большинства других форм капитала, которые обесцениваются со временем, «поголовье» рабов росло в цене. Мы утверждаем, что этот рост рабского населения должен был снижать норму сбережений. Рост числа рабов автоматически увеличивал состояние их владельца и тем самым ослаблял необходимость осуществлять сбережения из текущих доходов, чтобы увеличить состояние. Возрастание стоимости рабов замещало собой прирост объема физического капитала и таким образом снижало темпы накопления физического капитала в регионе<sup>14</sup>. Результатами этого были нехватка фондов для инвестирования, застой в развитии промышленности на Юге и продолжающаяся зависимость от основанного на рабском труде сельского хозяйства.

Время издержек, связанных с существованием рабства, было достаточно значительным. У нас нет данных о сбережениях южных рабовладельцев. Однако из нашей оценки ежегодного увеличения числа рабов и подсчетов совокупного объема богатства для Соединенных Штатов явствует, что инвестиции в увеличение числа рабов поглощали от 5% до 8% всего прироста объема национального богатства (Ransom and Sutch, 1988. P. 145). Воздействие на промышленный сектор Юга должно было быть значительно большим.

Наш анализ движущих сил, скрытых за этим «поглощением» сбережений, не только обеспечивает понимание возможных путей воздействия существования таких производственных активов, как рабы, на развитие несельскохозяйственного сектора экономики; он также предлагает объяснение того, почему миграция на Юго-Запад не создавала стимулов к изменению семейной структуры на Юге. Если отъезд молодых людей, покидающих фермы на Северо-Востоке, оказывал глубокое влияние как на тех, кто оставался, так и на тех, кто уезжал либо на Запад, либо на работу в растущие города, то в случае западной миграции к югу от реки Огайо этого не происходило. При наличии рабского труда плантаторы Юго-Востока могли свести на нет любые последствия от потери труда уезжающих детей. Более того, негативное влияние на цену хлопка, вызванное увеличением западного производства, могло быть компенсировано «производством» рабов для экспорта в новые районы. В результате сельскохозяйственная система Юго-Востока оставалась относительно неизменной на протяжении всего довоенного периода. Южане — и на Востоке, и на вновь заселенных землях Запада — продолжали опираться на

традиционную семейную структуру в том, что касалось проблемы экономической обеспеченности. Городские центры, обычные для северных штатов, не развивались на Юге<sup>15</sup>.

Важное следствие отсутствия изменений можно обнаружить при исследовании сравнительного роста доходов на рабовладельческом Юге. Расчеты совокупного регионального дохода говорят о том, что доход на душу населения на Юге рос темпами, сравнимыми с темпами роста аналогичного показателя на остальной территории Соединенных Штатов<sup>16</sup>. Как результат, средний доход свободных южан оставался примерно равным среднему доходу тех, кто жил в северных штатах в период быстрого промышленного развития Севера. Важнейшей сельскохозяйственной культурой плантационной системы был хлопок, а расширяющийся мировой рынок хлопчатобумажных тканей создавал возможность для роста доходов Юга без важных структурных изменений в экономической системе или развития промышленного производства.

Модель межрегиональной торговли Д.Норта подчеркивает, до какой степени Север, Запад и Юг зависели друг от друга на протяжении всего периода, предшествовавшего Гражданской войне. Однако со временем развилась явная асимметрия в отношениях между отдельными регионами. К 1840-м гг. Север и Запад были тесно связаны широкой транспортной сетью каналов и железных дорог. В результате экономическое взаимодействие между Северо-Востоком и Старым Северо-Западом принимало не только форму перетока товаров, услуг и капитала, но и форму значительных людских потоков — включая растущий поток иммигрантов, прибывающих в Новый Свет. Юг же, напротив, оставался относительно изолированным от этих потоков. Как было отмечено выше, западное направление миграции к югу от реки Огайо было связано с миграцией уроженцев Юга, остающихся на рабовладельческих территориях. Будучи зависим прежде всего от естественных водных путей, обеспечивающих связи с Севером и Западом, Юг ощущал также нехватку широких транспортных связей внутри региона. При взгляде на карту железных дорог Юга обнаруживается, что фактически все южные железные дороги шли параллельно водным путям к морю (и, таким образом, к рынкам Европы и Севера), а не по направлениям, связывающим торговые центры в самих южных штатах<sup>17</sup>. Таким образом, несмотря на обширные экономические связи, созданные региональной специализацией, Юг оставался изолированным от Севера и Запада. Более того, с учетом расширяющегося взаимодействия между Востоком и Западом, степень экономической изолированности Юга с течением времени возрастала. Как отмечали многие экономические историки, к концу 1840-х гг. динамика экономических колебаний в двух регионах уже не совпадала. Север при-

ходил в себя после депрессии 1839—1843 гг. значительно медленнее, чем Юг, а экономические условия на протяжении 1850-х гг. на Севере были намного более нестабильными, чем на Юге, где бум на хлопковом рынке продолжался до самого начала войны<sup>18</sup>.

### **Трансформация жизненного цикла экономического поведения и региональные различия**

Модель межрегиональной торговли Норта указывает на ряд важных сфер, в которых экономические интересы свободных штатов Севера и Запада могли существенно расходиться с интересами рабовладельческого Юга. Эти отличия в экономическом развитии на протяжении довоенного периода нашли отражение в дебатах по многим политическим вопросам как на уровне штатов, так и на общенациональном уровне. Политические дебаты по таким проблемам, как земельная политика, банковское дело, тарифы и образование, были изучены во всех значительных подробностях как историками, так и экономическими историками. В своей работе мы не ставим под вопрос весомость этих исследований. Скорее мы хотели бы расширить анализ по отдельным экономическим проблемам и показать, что если все эти проблемы охватить широким взглядом, то становится очевидно, что у дебатов по политико-экономическим вопросам была серьезная основа, отражавшая фундаментальные отличия в позициях двух регионов. В политико-экономических дебатах на карту были поставлены не только экономические интересы. К началу 1840-х гг. революция семейных ценностей на Севере и Западе зашла уже достаточно далеко. На Юге же, напротив, традиционные семейные ценности оставались фактически неизменными со времен образования Союза. Мы считаем, что эта революция семейных ценностей, которую мы определяем как трансформацию жизненного цикла экономического поведения (Life Cycle Transition), включала в себя изменение семейных представлений, ставшее частью идеологической баталии между рабовладельческими и свободными штатами.

Какие свидетельства мы можем предложить в поддержку нашего утверждения, что эти изменения в экономическом поведении были и в самом деле значимыми в конце довоенного периода? Мы можем указать на три очевидных проявления этих изменений.

Во-первых, это ярко выраженная разница в характере западного расселения к северу от реки Огайо и к югу от нее. Мы уже отмечали, до какой степени экономические источники миграции на Северо-Запад предопределяли характер экономических и со-

циальных изменений на территории побережья и на Старом Северо-Западе, в то время как на Юге поток западных мигрантов просто воспроизводил рабовладельческое сельское хозяйство более старых районов (Ransom and Sutch, 1986, 1987, 1991).

Вторым проявлением трансформации жизненного цикла экономического поведения является резкое возрастание уровня сбережений в Соединенных Штатах, которое, по-видимому, наблюдалось перед Гражданской войной. Этот рост накопления капитала очень сильно различался в двух регионах. Если северные семьи всё активнее переходили к стратегии накопления активов, чтобы противостоять угрозе экономической неопределенности на протяжении жизни семьи, то господствующая экономическая группа Юга — рабовладельцы — полагалась на естественное увеличение стоимости их капитала (рабов), чтобы финансировать свои сбережения, необходимые для обеспечения в старости. Результатом был заметный подъем уровня сбережений на Севере, который сопровождался увеличением в этом регионе числа сберегательных банков и страховых компаний.

Третьим проявлением противоположных семейных ценностей являются выраженные межрегиональные различия в показателях рождаемости, очевидные для регионов Соединенных Штатов перед Гражданской войной. Традиционная модель борьбы с неопределенностью в старости заключалась в трансферте дохода от детей, когда родители состарятся. Такой порядок должен был поощрять большие семьи. Если, как мы предполагаем, происходила подвижка от этой традиционной стратегии к стратегии жизненного цикла, экономическая целесообразность поддержания большого размера семей должна была снижаться. Одним из последствий этого должно было быть падение рождаемости в районах, переживающих трансформацию жизненного цикла экономического поведения.

Рождаемость по всей территории Соединенных Штатов неуклонно снижалась быстрыми темпами после 1800 г. (Yasuba, Ransom and Sutch, 19856). Рисунок 2 показывает количество детей на 1000 женщин — общепринятый показатель рождаемости — по штатам в 1840 г. и в 1860 г. Значительное снижение рождаемости за указанный 20-летний период очевидно для всех штатов. Две другие тенденции также немедленно становятся очевидны на этой диаграмме. Во-первых, в восточных штатах (верх диаграммы) количество детей на тысячу женщин значительно меньше, чем в районах, расположенных к западу. Это именно то, чего и следовало ожидать, поскольку трансформация жизненного цикла экономического поведения должна была быть сильнее в районах, из которых шло переселение, чем на вновь заселенных территориях Запада<sup>19</sup>. Точно так же ясна тенденция для рабовладельче-

ских штатов к значительно более высокой численности детей в расчете на 1000 женщин, чем в нерабовладельческих штатах (как на Востоке, так и на Западе). Мы рассматриваем данный факт как серьезный показатель того, что южане не испытывали воздействия столь мощных стимулов к демографическим изменениям, какие были столь явными на Севере или Западе.

Юг, в самом деле, испытывал относительно незначительное влияние стимулов к экономическим или социальным изменениям с начала XIX в. и до кризиса 1860 г. Это ярко контрастировало с ситуацией на Севере, где такое воздействие проявлялось фактически в каждом аспекте жизни. В некоторых наших предыдущих статьях мы уже охарактеризовали явления, которые мы рассматриваем как процесс модернизации. Это слово выбрано, чтобы привлечь внимание к предположению, что «современные», индивидуалистические ценности были предпосылкой или, по крайней мере, важной составляющей экономического развития<sup>20</sup>. В контексте данной статьи эта концепция указывает на принятие современных западных взглядов и подходов к принятию решений. Она предполагает:

— принятие эгоцентрической точки зрения, заключающейся в том, что результат любого решения должен соответствовать интересам индивидуума (противопоставляемого семье или обществу);

— привнесение в индивидуальный процесс принятия решений рационального расчета (освобождение как от тирании привычки, так и от внешних властных структур);

— представление о взаимодействии между людьми как об игре с положительной суммой, т.е. признание возможности того, что индивидуальное решение может привести к лучшему результату для одного без обязательного принесения в жертву благополучия другого (что предрасполагает индивидуума принимать перемены, активно экспериментировать и участвовать в совместной деятельности).

Модернизация, в соответствии с этой точкой зрения, — это «многофазная реакция», проявляющаяся в трансформации широкой сферы экономического, демографического и социального поведения. В предвоенный период американской истории можно видеть, как население радикально и необратимо меняло свое отношение к жизни.

Одна из ранних точек зрения на причины Гражданской войны заключалась в том, что это было столкновение «современного» и «традиционного» образов жизни. Недавние работы экономических историков имеют тенденцию опровергать это мнение, изображая хозяйство Юга как современную, хорошо развитую экономику, которая использовала свое сравнительное преимущество

в выращивании основных сельскохозяйственных культур, производя на душу населения доход, ставивший ее в ряд с богатейшими экономиками мира середины XIX в.<sup>21</sup> Однако представление, что Юг в середине XIX в. обладал современной экономикой, покоится на очень узком понимании имеющихся оценок экономической активности. Даже если допустить, что южная экономика переживала в предвоенный период интенсивный рост доходов, то тем не менее остается фактом, что ее рост после 1860 г. зависел от продолжающегося освоения новых земель запада, устойчивого спроса на хлопок в индустриальном мире и от сохранения системы рабского труда, подавлявшей инвестирование. Всё это вряд ли может рассматриваться в качестве основы современной развитой экономики.

### **Влияние довоенного развития на межрегиональные различия в позициях по основным экономическим проблемам**

Мы считаем, что произошло столкновение между «современными» ценностями Севера и более «традиционными» ценностями Юга. Обзор нескольких отдельно взятых экономических проблем говорит о том, что, как показал Макферсон, южане в самом деле могли опасаться со стороны индустриализирующегося Севера большего, чем просто угрозы экономического соперничества или сокращения экономических выгод от рабовладельческого хозяйства. Экономический сдвиг в свободных штатах принес с собой трансформацию системы ценностей, которая по существу своему была не совместима с южным образом жизни. Рассматриваемые в этом контексте дебаты по отдельным экономическим вопросам часто отражали более глубокие общественные интересы. Чтобы проиллюстрировать это, мы рассмотрим некоторые из главных «экономических» дебатов за годы, непосредственно предшествовавшие Гражданской войне.

### **Земельная политика**

И модель межрегиональной торговли, и модель жизненного цикла экономического поведения говорят о том, что американцы, и на Севере, и на Юге, разделяли сильную заинтересованность в освоении западных земель. Вопрос наличия земель был особенно важен для южан, многие из которых ощущали, что процветание региона зависело от постоянного доступа к новым землям. Действительно, плантаторами, испытывавшими падение урожаев на Юго-Востоке, часто высказывалась тревога, не иссякнет ли запас хорошей земли под хлопок к концу 1850-х гг. Аргу-



мент, что экономический рост рабовладельческого хозяйства зависел от продолжающегося распространения культуры хлопка на Запад, долгое время был общепринятым. Авторы той эпохи, такие как Хинтон Хэлпер (Halper, 1860) и Дж.Кэрнс (Cairnes, 1862), настаивали на том, что наличие новых земель было «основополагающим принципом» рабовладельческой системы. Историк Чарльз Рэмсделл (Ramsdell, 1929) развил тезис о том, что существовала «естественная граница» распространения рабовладения в западном направлении вследствие ограниченности земли, а Юджин Дженовезе (Genovese, 1965) утверждал, что потребность в новых землях была одним из главных источников явления, которое он определил как «рабовладельческий экспансионизм». Почти все исторические дискуссии по поводу конфликта между выступавшими за рабовладение или свободу после 1850 г. подчеркивают ожесточенную конкуренцию двух регионов за западные земли. Однако экономические историки не слишком охотно принимают идею, что рост Юга был ограничен нехваткой земель под посевы хлопка. Роберт Фогель и Стенли Энгерман (Fogel and Engerman, 1971, 1974) настаивают на том, что избыток незанятых земель на самом Юге и оптимистические виды на будущее, существовавшие у плантаторов в канун Гражданской войны, сильно подрывают утверждение Рэмсделла. Гэвин Райт (Wright, 1987) доказывает то же положение и замечает, что демографическая экспансия Юга в период с 1800 по 1860 гг. — прирост населения едва ли не вполовину прироста на Севере — вряд ли подкрепляет утверждение о «нехватке» земель. «Тезис о земельной экспансии, — доказывает он, — это экономический “Гамлет” без принца Датского» (Wright, 1977. P. 133).

Не вызывает сомнений факт, что многие земли на Юго-Востоке и в центральных районах Юга оставались незанятыми на протяжении довоенного периода. Южане могли бы пустить под производство хлопка многие восточные земли, и в этом смысле идея, что земли для выращивания хлопка просто больше не было, кажется необоснованной. Однако с точки зрения южанина в поздний предвоенный период представление о том, что запас хорошей дешевой земли истощился, могло и не показаться столь нелепым. Неиспользуемые земли в заселенных районах «старого» Юга были не столь плодородными, как те, что уже были заняты под его производство, и статистика региональных урожаев хлопка не оставляет сомнений в том, что прибыли от выращивания хлопка были значительно выше во вновь заселяемых районах Запада, чем на старых землях Юга. Поэтому для рабовладельцев было более целесообразно осваивать плодородные земли на Западе, чем оставаться на месте и более интенсивно обрабатывать истощенные почвы или передвигаться на худшие земли поблизо-

сти. Статистика миграции показывает, что именно это они и делали, и поэтому доход на душу населения на Юге увеличивался. Однако территории, где были в наличии новые земли, к 1860 г. явно сократились. Как мы уже отмечали, без этого продвижения на западные земли производительность сельского хозяйства Юга на старых землях испытывала бы застой, и рост производства был бы значительно меньшим. Чтобы противостоять этому эффекту, южанам пришлось бы менять методы сельскохозяйственного производства, но мы имеем слишком мало свидетельств тому, что у них было желание это делать<sup>22</sup>.

Много усилий было приложено для того, чтобы представить борьбу за землю как фактор, приведший к столкновению Севера и Юга. У нас нет причин оспаривать значение этого фактора, и наши аргументы подтверждают, что эта проблема несомненно создавала трения между двумя регионами. И у северян, и у южан были мощные стимулы для освоения земель на Западе. На Юге эта потребность в земле отражала экономические движущие силы региональной специализации: хорошие земли под хлопок давали на Западе большие урожаи, что было существенно для продолжающегося экономического роста в регионе. Это означает, что западные земли должны были быть в наличии и оставаться открытыми для освоения рабовладельцами. Потребность в западных землях для северян также являлась результатом желания достигнуть более высокой производительности, но движущие силы были более сложными. Освоение Запада оказало воздействие на изменение структуры семьи, так как доступность новых земель давала молодым семьям возможность оторваться от опоры на родителей. Для этих людей главным было не только наличие, но и дешевизна земель. Действительно, к 1860 г. общим требованием был свободный доступ к новым землям. Более того, земля должна была быть в наличии в виде достаточно мелких участков, которые были бы по карману для семейных ферм. Южные плантаторы, которые не зависели от семейного труда при работе на ферме, были менее заинтересованы в наличии небольших участков и предпочитали участки крупные, пригодные для создания плантаций.

Исследование экономических интересов групп на Севере и на Юге обнаруживает противоречия по вопросу о дешевой земле, которые позволяют увидеть в ином свете сильные чувства, выплеснувшиеся в дебатах о западных землях в 1850-е гг.<sup>23</sup> Наше исследование предполагает, что в основе позиций регионов по вопросу о доступе к дешевой земле и свободном поселении (homesteading) лежало нечто большее, чем просто относительные цены на землю на Западе или политика в отношении рабовладения. В основе этой полемики лежали семейные ценности поселенцев, имевшие различные социальные и экономические истоки. Южане хотели видеть Запад, воспринимающий плантацион-

ную систему и традиционные ценности, ассоциировавшиеся ими с рабовладением; северяне хотели видеть Запад, дающий молодым семьям возможность приобретать фермы скромных размеров и позволяющий им закладывать материальную основу на будущее. Помимо широко разрекламированных дебатов по проблеме рабовладения, доступный обоим группам выбор зависел от способа, которым правительство предоставляло землю. Это расхождение точек зрения по вопросу о земельной политике достигло решающей стадии при обсуждении проблемы сквоттерства и свободного поселения. Интересы плантаторов побуждали их выступать против утверждения любого закона, который предоставлял бы землю небольшими участками и поощрял основание семейных ферм, а усиливающаяся фракция северян настаивала на том, что свободная земля небольшими участками — это именно то, что нужно. Полемика, тянувшаяся годами, разгорелась в резкий диспут между регионами в 1858 г., когда, завоевав большинство в Конгрессе, силы, боровшиеся за свободный доступ к земле, провели наконец Закон о свободном поселении (Homestead Act)\*. Делая уступку интересам Юга, президент Джеймс Бьюкенен наложил вето на этот закон и тем самым вызвал недовольство избирателей-северян и на Востоке, и на Западе.

### Совершенствование транспортного сообщения

Это был век прогресса внутреннего транспорта. Со времени известного доклада Галлатена в 1803 г. и до кануна Гражданской войны свои главные усилия американцы, как на Севере, так и на Юге, прилагали к строительству дорог и каналов, улучшению русел рек и сооружению железных дорог. Но если это строительство внутри каждого региона получало значительную поддержку, то гораздо меньше согласия было по вопросу о том, кто должен финансировать солидные вложения, которых требовала межрегиональная транспортная система. На Севере доходы от торговли восточных районов с западными создавали достаточно мощную поддержку государственного финансирования проектов строительства каналов в Нью-Йорке, Пенсильвании, Огайо, Индиане и Иллинойсе, которые к 1840-м гг. связали восточное побережье с долиной Огайо и Великими Озерами<sup>24</sup>. При отсутствии у южных штатов стимула, сопоставимого с восточно-западной торговлей, здесь отсутствовало сотрудничество между правитель-

---

\* Принятый в 1862 г. закон, наделяющий граждан США правом на безвозмездное получение участка земли площадью до 160 акров, который по истечении 5 лет (при условии обработки) переходил в собственность владельца. — *Прим. науч. ред.*

ствами штатов в области создания транспортных путей, связывавших различные рынки Юга. Внутренние транспортные усовершенствования на Юге были сосредоточены на тех путях внутри штатов, которые облегчали перевозку хлопка к портам побережья<sup>25</sup>. На протяжении 1840-х гг. капиталисты Севера и Запада энергично содействовали сооружению железных дорог в западном направлении — к Миссисипи и за нее<sup>26</sup>. К началу 1850-х гг. эти люди стали активно добиваться участия федерального правительства в сооружении трансконтинентальной железной дороги к Тихоокеанскому побережью.

Юг, не обремененный потребностью транспортной связи между востоком и западом, обращал мало внимания на ведущиеся бешеными темпами сооружения внутренних путей сообщения на Севере, которое финансировалось в основном правительствами штатов и местными правительствами либо частным капиталом. Когда вопрос о федеральных субсидиях межрегиональной транспортной линии, проходящей с востока на запад, был поднят в Конгрессе, Юг не нашел достаточных оснований для поддержки этого предприятия<sup>27</sup>. К середине 1850-х гг., когда вопрос о федеральных субсидиях трансконтинентальной железной дороге стал главным предметом споров в Конгрессе, сопротивление Юга общенациональному предприятию создало препятствие интересам железнодорожного строительства на Севере и Западе. В самом деле, северные и западные капиталисты считали весьма важным то обстоятельство, что в 1853 г. Стивен Дуглас рискнул возобновить дебаты по рабству на западных территориях с целью добиться от Конгресса действий по плану субсидирования трансконтинентальной железной дороги. Прежде чем получить поддержку своих предложений по железным дорогам, Дугласу пришлось убедить Конгресс организовать территорию Небраска. В поисках поддержки южных сенаторов Дуглас пошел на ряд уступок, что завершилось прохождением билля Канзас—Небраска в 1854 г.<sup>28</sup> Это оказалось губительной ошибкой. Когда окончательно улеглась пыль сенатских дебатов, поставленный Дугласом на повестку дня вопрос о трансконтинентальной железной дороге был упрятан в долгий ящик, а северяне — и Демократическая партия, и то, что осталось от партии вигов, — обвиняли непреклонных южан в провале билля о железных дорогах.

### Банковское дело

В 1834 г. вето Эндрю Джексона, наложенное на проект создания Второго Банка Соединенных Штатов (Second Bank of the United States), явилось кульминацией продолжительной политической баталии между президентом и сторонниками создания

банка. Не разрешив проблему, вето Джексона и последовавший за ним в 1839 г. конец Банка Соединенных Штатов вызвали к жизни продолжавшиеся два десятилетия ожесточенные дебаты о структуре банковской системы. Виги — в особенности северное крыло партии — хотели ввести некую форму централизованного контроля за банковской системой, в то время как южные и многие западные демократы противились такому контролю. Вскоре после выборов 1840 г. виги провели Закон о казначейском банке (Fiscal Bank Incorporation Bill), который должен был установить некоторые элементы центральной банковской власти. Но президент Джон Тайлер — виг из Вирджинии, избранный президентом после преждевременной кончины Уильяма Генри Гаррисона, — наложил вето на этот закон. Когда же Тайлер наложил вето и на второй закон, северные виги в возмущении истолковали действия президента как отражение его готовности подчиниться интересам Юга<sup>29</sup>. Хотя вслед за этим виги внесли на рассмотрение множество проектов, южная оппозиция оставалась сильной, а с поддержкой президента оппозиция могла успешно сдерживать любые коренные реформы в банковском секторе. Лишь в 1862 г. главный закон по банковской реформе — Закон о национальных банках (National Banking Act)\* — был наконец одобрен Конгрессом.

Хотя дебаты о Втором Банке начались с разногласий, не имевших четких региональных очертаний, в 1840-х и 1850-х гг. дебаты о финансовой системе обнаружили возрастающее расхождение во взглядах в соответствии с региональными установками. Эти региональные точки зрения на банковское дело отражали меняющиеся потребности в услугах финансовых посредников, созданные региональной специализацией. Таблица 1 представляет данные о количестве и размерах банков по регионам в 1860 г. Сразу же выявляется ряд черт финансовой структуры Юга. Хотя на Юге было меньше банков на 10000 чел. населения, чем в других частях страны, для южных банков был характерен гораздо больший средний объем капиталовложений и значительно большая опора на депозиты, чем для банков Севера или Запада. Эти отличия были еще более резко выражены в случае банков пяти хлопковых штатов. Эти особенности отражают ту степень, до которой финансовые учреждения Юга были приспособлены к нуждам торговли хлопком. Большинство южных банков размещалось в портовых городах, а их практическая деятельность была сосре-

---

\* Принятый в 1863 г. закон, учреждающий институт национальных банков. Согласно данному закону, коммерческие банки, имеющие статус национальных, подлежали регистрации федеральными властями (в отличие от банков штатов, которые регистрировались правительствами штатов). — *Прим. науч. ред.*

доточена на обслуживании потребностей плантаторов внутренних районов, которые финансировали свою торговлю хлопком с помощью займов, обеспеченных землей и рабами. Очень немногие банки занимались обслуживанием элементарных банковских потребностей «свободных фермеров» (yeomen farmers) Юга. Следовательно, расширение производства хлопка не создавало значимых стимулов для институциональной перестройки банковской системы. Южные плантаторы, обеспокоенные угрозой контроля со стороны северных финансовых интересов, намеревались противостоять введению федеральной регистрации (chartering) банков. Они были согласны оставить контроль над банками правительствам своих штатов.

Банковское дело и финансовые нужды населения на Севере и Западе были более разнообразными. С начала века банковские услуги определялись коммерческими потребностями банкиров в главных финансовых центрах: Бостоне, Нью-Йорке и Филадельфии. Это были те группы, которые поддерживали Николаса Бидля и Второй Банк Соединенных Штатов в проигранной битве против Джексона в начале 1830-х гг. Однако, несмотря на весь произведенный политический шум, экономические историки склонны доказывать, что конец Второго Банка относительно мало повлиял в длительной перспективе на экономическое развитие Севера<sup>30</sup>. Как показывает Таблица 1, Северо-Восток продолжал играть доминирующую роль в банковском секторе: на этот регион в 1860 г. приходится две трети общего числа банков и еще большая доля депозитов и эмиссии банкнот, находившихся в обращении на всей территории Соединенных Штатов. Данные Таблицы 1 обнаруживают также спрос на банковские услуги на Западе, который удовлетворяли более мелкие банки, разбросанными по всему региону. Хотя на Западе и склонны были разделять опасения Юга по поводу возможного перехода банковской системы под контроль экономических интересов восточных штатов, там сознавали, что региональные банки являются центральным звеном экономического развития Запада. При наличии постоянных потоков капитала между восточными и западными районами банки играли более важную роль в развитии Запада, чем Юга. Все больше и больше западные интересы по проблеме развития банковской системы солидаризировались с интересами Востока, а не Юга.

Это означало нечто большее, чем признание очевидных выгод от растущих связей с восточными рынками капитала. Семейный спрос на банковские услуги как на Старом Северо-Западе, так и на Востоке требовал, чтобы банк был расположен поблизости. Население, заинтересованное в накоплении финансовых активов, рассматривало банк как место размещения своих сбережений.

Очевидным индикатором предпочтения, оказываемого местным банкам, является быстрое распространение мелких банков по всему Западу. Западные банки были мелкими, больше зависели от денежной эмиссии, чем банки в других регионах, и обслуживали потребности местной клиентуры. К 1850-м гг. рост банков, подтверждаемый данными Таблицы 1, сопровождался развитием других финансовых учреждений, в особенности — сберегательных банков и страховых компаний. Мы объясняем это развитие как отражение спроса на услуги финансовых посредников со стороны части населения, заинтересованной в накоплении финансовых активов<sup>31</sup>. Ричард Стекель (Steckel, 1989) показал, что плотность банков является важной переменной, объясняющей динамику рождаемости, что может быть связано с трансформацией жизненного цикла экономического поведения начиная с 1840 г.<sup>32</sup> Противоположные точки зрения на банки отражали фундаментальные различия в спросе на банковские услуги в трех регионах. В то время как Юг продолжал с подозрением относиться к финансовому главенству Севера, население Старого Северо-Запада обнаруживало растущие симпатии к такого рода финансовым учреждениям, которые отвечали бы не только требованиям растущей коммерции, но также и потребности в создании условий финансовой обеспеченности семей. К 1850-м гг. жители Запада готовы были благосклонно взглянуть на создание системы банков, зарегистрированных на федеральном уровне. Нежелание Юга принять эти предложения по перестройке банковской системы усиливало ощущение изоляции региона.

## Образование

Переход к стратегии жизненного цикла экономической обеспеченности усилил действие экономических и религиозных факторов, благоприятствующих развитию образования детей<sup>33</sup>. Фактически каждый штат Новой Англии к началу Гражданской войны имел свою систему образования. Рабовладельческое общество Юга, напротив, не выказывало потребности во вложениях в образование. Рабовладельцы усиленно сопротивлялись получению образования их рабами: к середине века в каждом южном штате существовали законодательные акты, запрещающие обучение черного раба чтению или письму. Плантаторы также не были расположены тратить общественные деньги и на образование низших классов белого населения. Вследствие этого в южных штатах было сравнительно немного общественных школ. На Севере школьное дело рассматривалось совсем иначе. «Возрождение общественных школ» («Common School Revival») — движение, придававшее особое значение образованию детей, — вызвало подъем численности школьников в Новой Англии и в штатах Атлантического побережья<sup>34</sup>. «На Юге, — заме-

чает историк Карл Кэсл, — было меньше энтузиазма по поводу местных общественных школ и больше успешного сопротивления созданию государственных систем образования на уровне штатов» (Kaestle, 1983. P. 192).

Результат этого расхождения во взглядах на ценность вложений в образование виден при сравнении региональной статистики посещаемости школ и неграмотности по итогам переписи. На Рисунке 3 указан процент белых детей в возрасте от 5 до 19 лет, обучавшихся в школе, по каждому из штатов в 1840 г. и то же — в 1860 г. На Рисунке 4 указан процент неграмотных среди белых американцев в возрасте старше 20 лет в 1840 и 1860 гг. Контраст между регионами очевиден. Ни в одном из хлопкопроизводящих штатов Юга в 1840 г. школьное образование не охватывало даже 20% детей школьного возраста. На Северо-Востоке, напротив, процент охвата школьным образованием был ниже 40% лишь в одном штате — Пенсильвании. Неудивительно, что процент неграмотных среди свободных белых американцев был значительно выше в рабовладельческих штатах, чем на Севере или Западе. Региональные отличия в поддержке образования, очевидные в 1840 г., очень мало изменились в последующие 20 лет. Две тенденции в данных по охвату детей школьным образованием особенно подчеркивают разительные отличия взглядов на образование в двух регионах. Первая — это впечатляющий рост охвата детей школьным образованием в штатах Среднего Запада. К 1860 г. этот процент на Западе был сравним с таковым на Севере, в то время как Юг — и в особенности Юго-Запад — все еще отставал в этом отношении от обоих регионов. Вторая тенденция — это успех северо-восточных штатов в сохранении очень высокого процента охвата детей школьным образованием в условиях массового притока иммигрантов, которые часто противились требованиям посылать детей в общественные школы и не имели средств для частного образования.

Движения за реформу образования, которые и создали этот высокий процент охвата детей школьным образованием, предполагали нечто большее, чем просто обучение чтению и письму. Как указывает Кэсл (Kaestle, 1983), южные школы находились в зависимости от несоразмерного количества учителей, подготовленных на Севере. Эти учителя принесли с собой ценности новой идеологии — ценности, изменившиеся под влиянием трансформации жизненного цикла экономического поведения на Севере. Для южан это было дополнительным поводом противодействовать государственной поддержке образования.

## Иммиграция

Между 1824 и 1860 гг. в Соединенные Штаты прибыло приблизительно 4 млн иммигрантов. Прилагаемая карта показывает



распределение населения, родившегося за рубежом, в Соединенных Штатах по состоянию на 1860 г. Очевидны некоторые общие модели поведения иммигрантов. Во-первых, это подавляющее предпочтение, отдаваемое иммигрантами северным штатам (см. Рисунок 5). Не считая немногих городских районов, только в аллювии Луизианы и приграничных территориях Техаса и Флориды доля населения, родившегося за рубежом, превышала 5%<sup>35</sup>. Европейцы, приезжающие в Новый Свет, явно испытывали глубокое отвращение к институтам, связанным с рабовладельческими штатами. Второе наблюдение состоит в том, что, хотя наиболее плотно иммигранты селились на городских территориях Севера, иммигрантское население не оставалось на Атлантическом побережье. Большое количество иммигрантов из Германии и Скандинавии было привлечено в штаты Старого Северо-Запада возможностью получения как земли, так и работы в западных городах. К 1860 г. около 17% свободного населения Старого Северо-Запада было рождено за пределами Соединенных Штатов.

Многие из этих иммигрантов лишь недавно прибыли в Соединенные Штаты. Десятилетие 1850-х гг. продемонстрировало громадный рост притока иммигрантов, что имело глубокий эффект и для северной экономики, и для изменения политических условий в этот период. И концентрация иммигрантов на Севере, и впечатляющий рост иммиграции — особенно в среднеатлантических и западных штатах — привели к тому, что любой политический кандидат, добивающийся должности на Севере, должен был уделять внимание вопросам школьного дела, трезвости и рабочих законов, и каждый из этих вопросов предполагал возможность трений между населением, родившимся за границей, и местными уроженцами, сопротивлявшимися переменам, сопровождавшим проезд такого количества народа из-за океана. Однако некоторые историки доказывают, что в числе этих проблем, окружавших иммиграцию, не было проблемы рабства<sup>36</sup>. Мы полагаем, что такой подход, выделяющий локальные политические проблемы, упускает ключевой аспект голосования иммигрантов относительно национальной политико-экономической программы — их полное неприятие системы негритянского рабства. В западных штатах это неприятие легло в основу мощной антирабовладельческой поддержки вновь сформированной Республиканской партии, ставшей решающим элементом в окончательной победе Линкольна и республиканцев в 1860 г.<sup>37</sup> Короче говоря, иммигранты готовы были связать себя скорее с «современными» традициями свободного Севера, чем с «традиционными» ценностями рабовладельческого Юга. Несмотря на горячие политические дебаты и проблемы на рынке труда, связанные с притоком иммигрантов в населенные пункты по всему Северу, влияние иммиграции вело к дальнейшему усилению разницы между обществами Севера и Юга.

У Юга, где доля иммигрантов в первом поколении была не-

значительной, не было причин включаться в решение вопросов этнической политики Севера. Однако южане не забывали о том, что растущий приток людей из-за границы способствовал быстрому росту населения Севера. А этот рост населения угрожал нарушить политический баланс в национальном правительстве в пользу свободных штатов. В 1790 г. оба региона имели примерно одинаковое население; к 1860 г. два из каждых трех американцев жили в свободных штатах. Одновременно с этим экономическая изоляция Юга в плане миграции не ограничивалась поведением родившихся за рубежом американцев. Миграция прирожденных американцев также двигалась почти исключительно в направлении восток—запад, а не север—юг. Как следствие, Юг сохранял свой партикуляризм и приверженность более традиционным ценностям. Р.Стекель (Steckel, 1989б) сделал интересное открытие, что у семей на Юге была тенденция мигрировать на значительно меньшие расстояния, чем у семей на Севере. Стекель отмечает, что обнаруженная им миграция в пределах небольших площадей на Юге согласуется с общественной системой, которая зависела в первую очередь от семейной и родственной информации, а не от воздействия рыночных сил (Steckel, 1989б. Р. 211). Наконец, есть некоторые свидетельства того, что в конце довоенного периода происходил отток белых мигрантов, переезжавших из рабовладельческих штатов в свободные. Несмотря на существование различных интерпретаций значимости этого оттока, такая тенденция вполне согласуется со взглядом на Юг как на регион, где проявлялась нетерпимость к тем, кто не разделял традиционные воззрения плантаторского класса<sup>38</sup>.

И вновь основной контраст регионов выражается в наличии перемен на Севере и застое на Юге. Иммиграция поставила вопрос смены семейных ценностей. Столкнувшись, как и семьи местных уроженцев, с необходимостью поддержания экономической обеспеченности, иммигранты пытались привести свою демографическую модель поведения в соответствие с переменной в семейных ценностях, связанной с трансформацией жизненного цикла экономического поведения.

## Тарифы

Одной из наиболее горячо обсуждаемых проблем довоенной политики был вопрос о тарифах на ввозимые промышленные товары. Разграничение в этом споре совершенно отчетливо проходило по линии региональных границ. Северяне, и в особенности жители Новой Англии, настаивали на защите от конкуренции со стороны зарубежной промышленности. Сельскохозяйственные интересы Юга усиленно сопротивлялись протекционизму, в то время как Запад, чьи связи с восточными рынками были теснее, чем с зарубежными, занимал промежуточную позицию. Самый

известный инцидент в связи с попытками северной группировки ввести протекционистский тариф произошел в 1832 г., когда вице-президент Джон Кэлхаун и лидеры Южной Каролины пытались «аннулировать» увеличение тарифных ставок, введенное ранее в этом же году. Хотя сторонники «аннулирования» в конце концов отступили, столкнувшись с решительным противодействием президента Эндрю Джексона, и более мягкая шкала ставок была все же одобрена Конгрессом в 1833 г., оппозиция попыткам северян утвердить высокий тариф не утасала. Южане рассматривали обложение тарифом текстильных изделий как эквивалент введению налога на хлопок, и они были весьма возмущены, рассценивая это как дерзкое требование со стороны северян, настаивающих на столь несправедливом возложении бремени на экономику их региона<sup>39</sup>. Что касается жителей Запада, то их противоречивые чувства усиливались. При наличии роста собственной промышленной базы и легком доступе к восточным рынкам, Запад был готов к компромиссу, обеспечивающему северянам разумный уровень защиты. В основе споров по поводу защиты интересов промышленных предприятий Новой Англии лежали различия между индустриализирующимся обществом и обществом, остающимся привязанным к сельскому хозяйству.

### Права штатов и рабство

Без сомнения, главный источник политических противоречий в последние три десятилетия довоенного периода брал начало в противоположных представлениях о пределах власти федерального правительства Соединенных Штатов. Центральная проблема этого спора изображалась многими историками как попытка южан защитить свою непоколебимую приверженность к институту рабства. Федеральная конституция защищала «особые институты» Юга, а важным элементом этой защиты был принцип «сохранения полномочий» («reserve power») штатов, предназначенный предотвращать любое вмешательство федерального правительства в дела, связанные с защитой рабовладельческой собственности<sup>40</sup>. Мы не оспариваем эту интерпретацию, но хотим подчеркнуть, что серьезные региональные разногласия по политико-экономическим вопросам наводят на мысль, что у Юга были причины отстаивать суверенитет штатов, не ограничивающиеся только защитой рабства. Южане упорно боролись не только за то, чтобы защитить во всех этих спорах свои узкоэкономические интересы; они боролись, чтобы преградить путь тому, что они считали вторжением северных ценностей, враждебных их установившемуся образу жизни. Главной опасностью этого вторжения была угроза со стороны «ценностей стяжательства», связанных с тем, что мы называем трансформацией жизненного цикла экономического поведения на Севере.

Точка зрения Юга на политико-экономические проблемы в довоенный период была сформирована экономической системой, в основном статичной по своей природе. Застой, вызванный системой рабовладения, не только повлиял на экономическое мышление рабовладельцев, он создал также крайне отрицательное отношение к рабовладельческому Югу на Севере. Несмотря на богатство хлопковых районов, северяне считали южное общество крайне отсталым. Историки культуры подчеркивают то мощное влияние на северных избирателей, которое отрицательное отношение к Югу придавало северной риторике, призывавшей покончить с господством правительства, подчиненного интересам рабовладельцев<sup>41</sup>. Отрицательное отношение к южному обществу было краеугольным камнем в антирабовладельческой пропаганде, всколыхнувшей отвращение к системе рабства в 1840-е и 1850-е гг. Подчеркивая степень отсталости Юга, такие лидеры, как Залман Чейз из Огайо, настойчиво утверждали, что успех южных сил в Конгрессе препятствует осуществлению северных интересов и представляет серьезную опасность для неуклонного роста благосостояния населения свободных штатов.

Южане, со своей стороны, чувствовали себя все более изолированными от быстро развивающейся экономической системы Севера. Когда Республиканская партия приобрела контроль над президентской властью — с избранием Авраама Линкольна в 1860 г., — триумф северных экономических сил и идеологии казался неизбежным. Задолго до президентских выборов южные ораторы выражали опасения по поводу господства северян в национальной политической системе. Наша точка зрения на столкновение между двумя экономическими и общественными системами наводит на мысль, что эти опасения не были пустыми. У республиканцев явно была экономическая и социальная программа, более широкая, чем их риторика, направленная на ограничение рабства. За два года после ухода южных представителей Конгресс принял законодательные акты по каждой из экономических проблем, которые мы обсудили выше. Закон о свободном поселении либерализовал условия заселения земель на Западе. Закон о трансконтинентальной железной дороге, Закон Моррилла\* и Закон о национальных банках утвердили более широкое участие федерального правительства в сферах транспорта, образования и банковского дела. Принятие более высоких тарифов, сохранившихся и после войны, и утверждение биллей о труде иммигрантов отражали растущую политическую силу индустриальных интересов

---

\* Принятый в 1862 г. закон о государственной поддержке системы образования. — *Прим. науч. ред.*

Севера. Нам кажется, что все эти акции военного времени, направленные на пересмотр институциональной структуры Соединенных Штатов, указывали на глубокое разочарование Севера обструкционистской политической тактикой Юга в период 1840—1850-х гг. Подчеркнутые нами региональные отличия отражали разные модели экономической динамики, которые к 1850-м гг. стали главной причиной трений между двумя регионами Соединенных Штатов. Взятая отдельно, каждая из спорных проблем или акций, о которых мы говорили, не может быть сочтена достаточно важной причиной для войны<sup>42</sup>. Но все вместе они образуют довольно внушительный список поводов для взаимного недовольства, который и был положен в основу аргументации в пользу раскола Американского Союза. Главный момент данного построения заключается в том, что если выйти за рамки отдельных экономических проблем и более широко взглянуть на экономические и социальные изменения, поддерживаемые целыми слоями общества в двух регионах, то, как нам кажется, экономические дебаты выявили существенно различные воззрения на общество. Корнем этих отличающихся воззрений были перемены в экономическом образе жизни, которые мы называем трансформацией жизненного цикла экономического поведения. Если вынести спор за рамки политико-экономических проблем, мы утверждаем, что эти разные воззрения (одно — характерное для модернизирующегося индустриального общества, а другое — для гораздо более традиционного рабовладельческого капитализма) могут пролить свет на одну из главных загадок Гражданской войны в Америке: почему Север сражался за то, чтобы не дать Югу выйти из союза. Если в основе конфликта лежали различия в понимании общества, то почему было не позволить Югу следовать его воззрениям и организовать отдельный союз? Ответ, нам кажется, заключается в том, что такое решение не разрешило бы конфликт, присущий этим воззрениям. Традиционный, рабовладельческий Юг вне политических оков федерального союза мог бы свободно следовать своим воззрениям с обновленной энергией. А, как мы доказывали выше, именно следование этим воззрениям привело два региона к конфликту по поводу западной экспансии на протяжении первых шести десятилетий XIX в. Покончив наконец с постыдным господством рабовладельцев в правительстве, торжествующие республиканцы 1860 г. вряд ли хотели бы снова выпустить эту власть из рук, смирившись с появлением вновь образованной Конфедерации.

## Банковская система США в 1860 г.

Штат/регион	Число банков	Банкноты в обращении, тыс. долл.	Золото и серебро в слитках и монетах, тыс. долл.	Совокупный банковский капитал, тыс. долл.	Банков на 10000 чел. населения
Коннектикут	73	7703	950	21626	1,587
Мэн	71	3945	613	7973	1,131
Массачусетс	177	23111	7583	65094	1,438
Нью-Гемпшир	52	3191	230	5016	1,595
Нью-Джерси	50	4050	950	7789	0,744
Нью-Йорк	305	29440	24619	111161	0,786
Пенсильвания	87	13000	7500	25649	0,299
Род-Айленд	91	3642	599	20578	5,200
Вермонт	41	3000	200	3941	1,302
<b>Итого: Северо-Восток</b>	<b>947</b>	<b>91082</b>	<b>43244</b>	<b>268827</b>	<b>0,894</b>
Иллинойс	75	8980	223	5276	0,438
Индиана	39	5408	1571	4518	0,289
Айова	13	627	280	810	0,193
Мичиган	4	222	48	836	0,053
Миннесота	7	195	36	425	0,407
Огайо	56	7735	1706	5475	0,239
Висконсин	103	4900	400	7275	1,327
<b>Итого: Северо-Запад</b>	<b>297</b>	<b>28067</b>	<b>4264</b>	<b>24616</b>	<b>0,382</b>
Флорида	2	100	30	230	0,143
Северная Каролина	32	4500	1500	7750	0,322
Теннесси	40	3500	2000	10268	0,360
Вирджиния	68	12000	4000	17926	0,557
<b>Итого: Юго-Восток</b>	<b>142</b>	<b>20100</b>	<b>7530</b>	<b>36174</b>	<b>0,410</b>

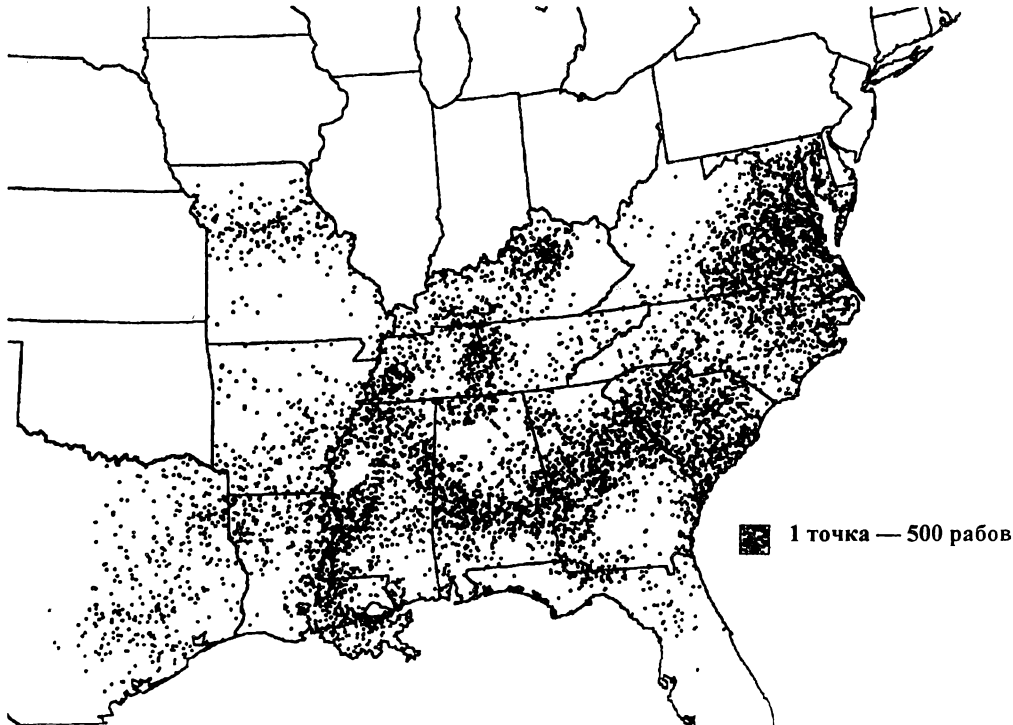
Таблица 1 (Окончание)

Штат/регион	Число банков	Банкноты в обращении, тыс. долл.	Золото и серебро в слитках и монетах, тыс. долл.	Совокупный банковский капитал, тыс. долл.	Банков на 10000 чел. населения
Алабама	9	4000	2000	5400	0,093
Джорджия	34	5000	2000	10439	0,322
Луизиана	14	10000	12000	24552	0,198
Миссисипи	4	300	50	800	0,051
Южная Каролина	20	7600	2500	14917	0,284
Итого: «Хлопковые» штаты	81	26900	18550	56108	0,192
Делавэр	13	1000	250	1715	1,733
Кентукки	54	13500	5000	14956	0,467
Мэриленд	39	5050	3000	13808	0,568
Миссури	42	8000	4160	12534	0,355
Итого: Пограничные штаты	148	27550	12410	43013	0,477
Итого: США в целом	1615	193699	85998	428737	0,554

**Источники:** данные рассчитаны на основе идентификации адресов 1671 банка, по которым имеются сведения (1869).

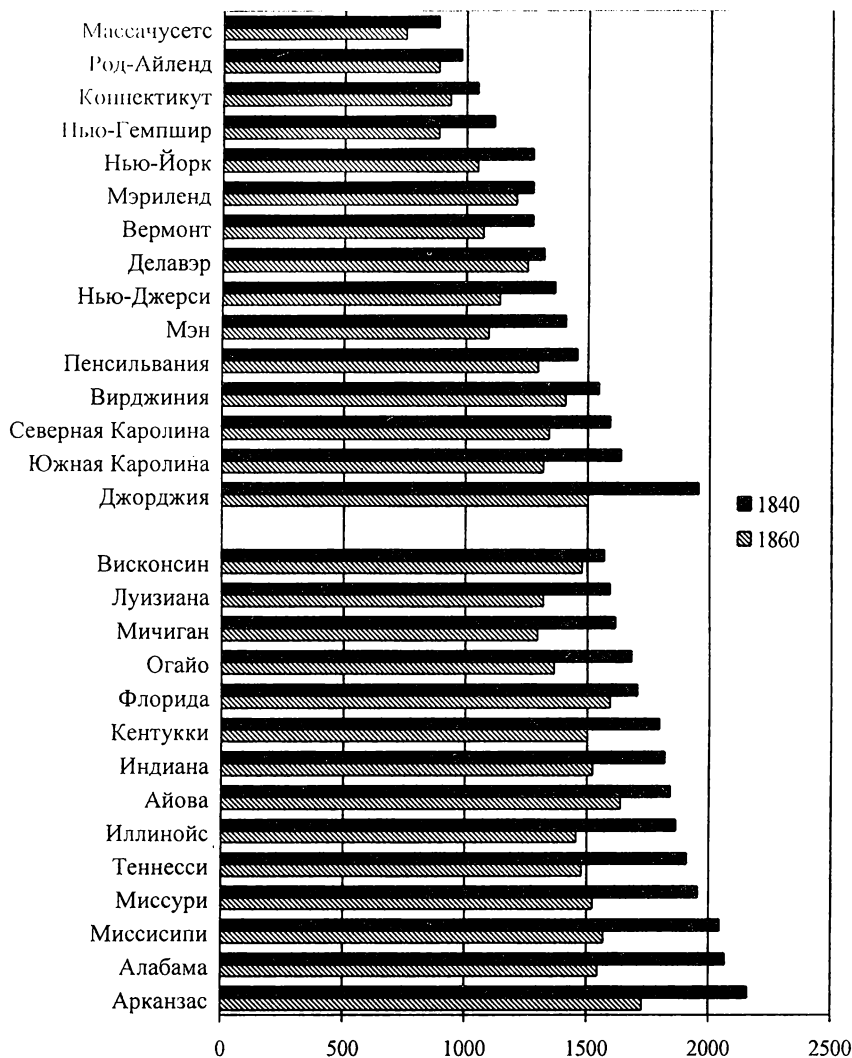
*Рисунок 1*

**Распределение численности рабов в США в 1860 г.**

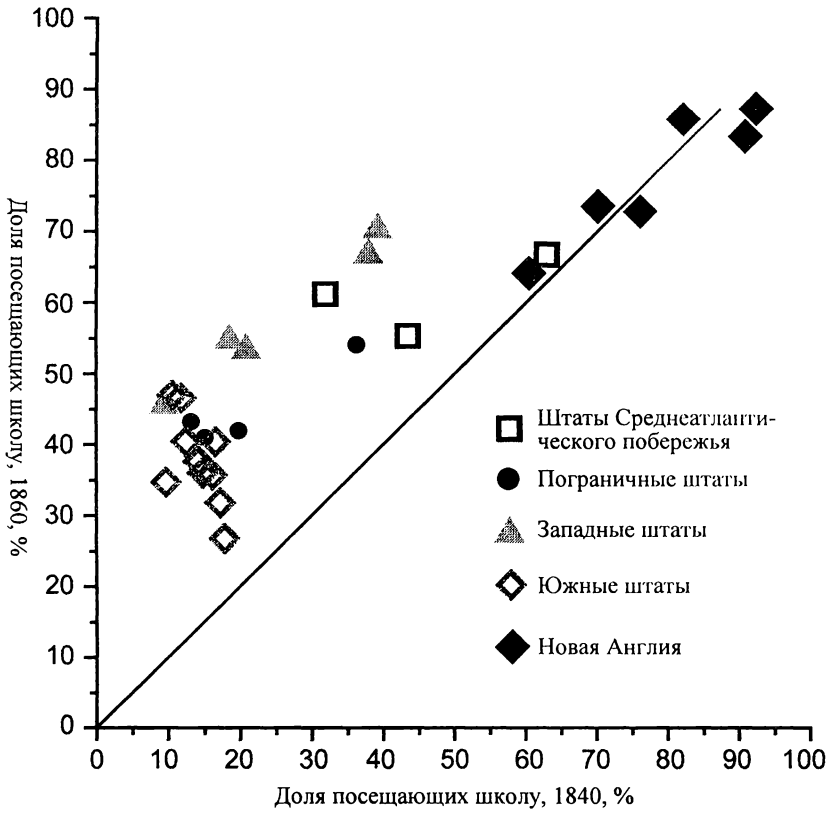




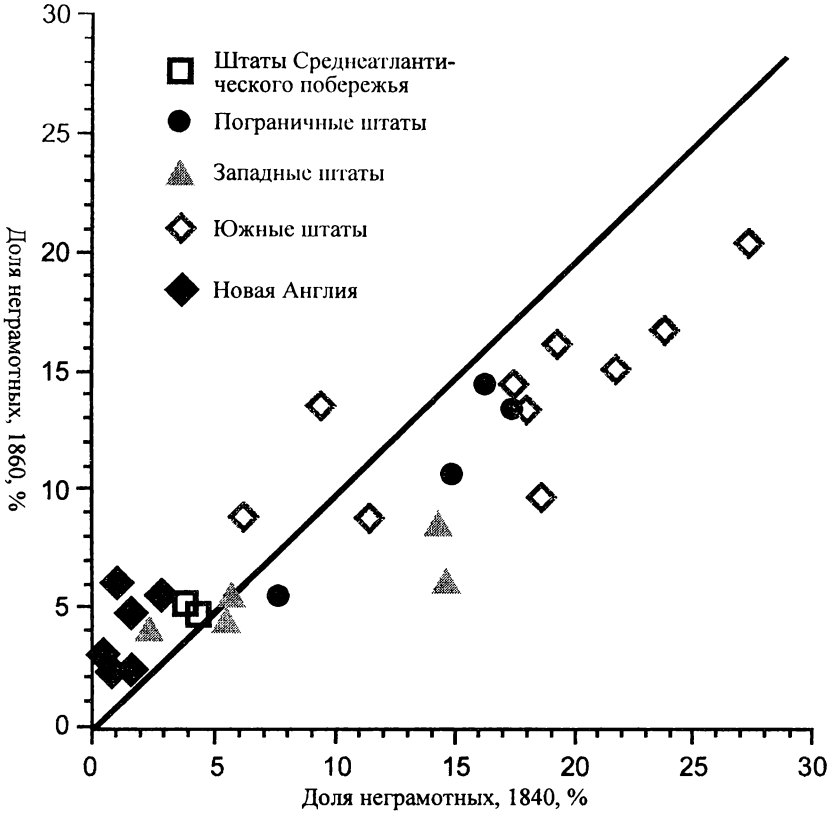
## Количество детей на 1000 женщин по штатам, 1840 и 1860 гг., (чел.)



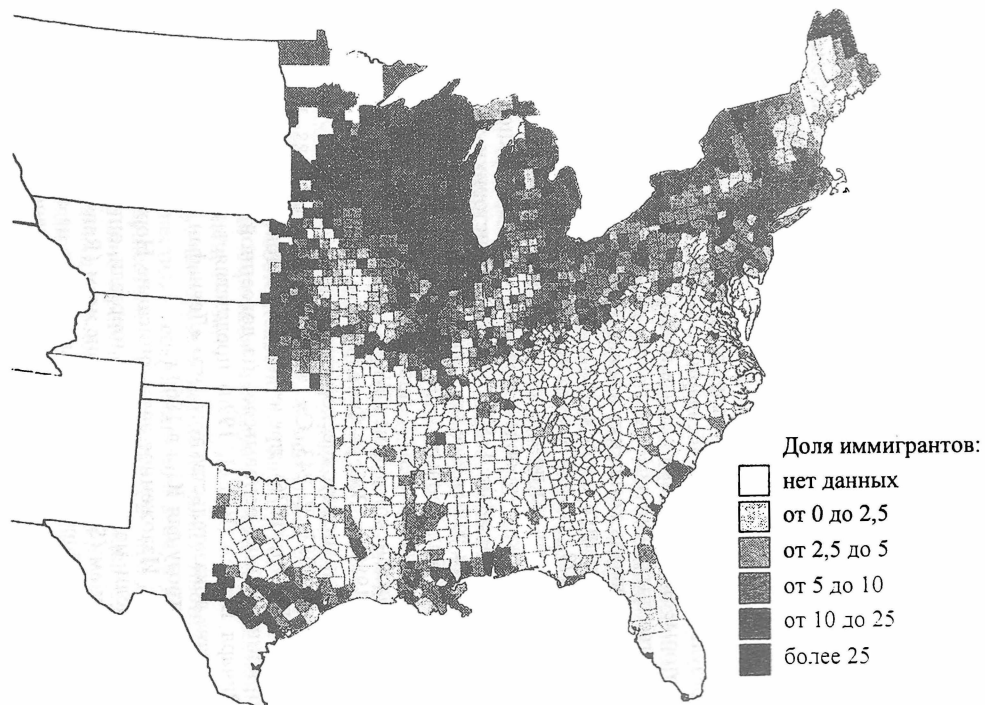
Доля белых детей в возрасте от 5 до 19 лет, посещающих школу в 1840 и 1860 гг., по штатам



Доля неграмотных белых старше 20 лет в 1840 и 1860 гг.,  
по штатам



Доля иммигрантов среди населения США в 1860 г., %



- <sup>1</sup> В качестве примера наиболее известных исследований, подчеркивающих роль экономических факторов, могут быть приведены интерпретации Чарльза и Мери Бэрд (Beard and Beard, 1933), Льюиса Хэкера (Hacker, 1940), Баррингтона Мура (Moore, 1966) и Раймонда Лураджи (Lugaghi, 1978); все они рассматривают проблему в рамках конфликта между капиталистическим и докапиталистическим обществами. Среди других исследований, с менее детерминистическим оттенком, но все же делающих основной упор на экономические соображения — работы У.Б.Филлипса (Phillips, 1918), Чарльза Рэмсделла (Ramsdell, 1929) и Юджина Дженовезе (Genovese, 1965).
- <sup>2</sup> Pessen, 1980. P. 1149. Обращение Пессена, дающее наиболее полный для того времени обзор литературы, состоялось на Форуме Американской Исторической Ассоциации, посвященном региональным отличиям и Гражданской войне.
- <sup>3</sup> В своем крайнем выражении этот довод сводился к тому, что война была результатом действий «бездарного поколения» государственных деятелей, которые использовали острые проблемы 1850-х гг. для достижения своих собственных политических целей, вместо того чтобы адекватными действиями подавить конфликт в зародыше (Randall, 1940). Более поздние работы о политике 1850-х гг. — Holt, 1969, 1978; Silbey, 1967, 1985; Gienapp, 1979, 1987 — уже не возлагают вину на чьи-либо индивидуальные недостатки, но по-прежнему доказывают, что политическое решение конфликта вокруг проблемы рабства было возможно. Как указал Марис Виновскис (Vinovskis, 1989), социальные историки этого периода просто игнорировали войну и ее последствия.
- <sup>4</sup> Гэвин Райт был первым клиометристом, который попытался применить количественные методы к проблемам экономической истории в дискуссии о Гражданской войне (Wright, 1977. Гл. 6). Позднее Роджер Рэнсом (Ransom, 1989) и Роберт Фогель (Fogel, 1989, 1992a) исследовали причины войны с клиометрической точки зрения.
- <sup>5</sup> McPherson, 1983. P. 243. См. также McPherson, 1988. P. 860—862. Ричард Браун (Brown, 1976) представляет обстоятельства «модернизации» как причину войны, основываясь на довоенной перспективе, в то время как Ричард Бенсел (Bensel, 1990) представляет послевоенную перспективу в качестве доказательства того, что «Левиафан янки» представлял собой основную угрозу для Юга в 1860 г.
- <sup>6</sup> North, 1961. Изложенное здесь описание Нортм трехчастной экономической модели межрегиональной торговли опирается на обсуждение проблемы Сатчем (Sutch, 1982) и Рэнсомом (Ransom, 1989. Гл. 3).
- <sup>7</sup> Кольмейр (Kohlmeier, 1939) первым указал на значение, которое торговые потоки «Восток—Запад» приобрели по сравнению с потоками «Север—Юг» к середине довоенного периода. Норт предположил, что расширение торговли с Востоком произошло после 1840 г., но Альберт Фишлоу (Fishlow, 1964) показал, что большая часть грузов, отправлявшихся вниз по Миссисипи, на самом деле шла в Нью-Йорк, а не оставалась на Юге.
- <sup>8</sup> Кристофер Кларк (Clark, 1979), Джойс Эпплби (Appleby, 1984) и Уинифред Ротенберг (Rothenberg, 1981, 1985, 1993) принадлежат к тем, кто доказывает, что северное сельскохозяйственное производство стало капита-

листическим и ориентированным на рынок к началу XIX в. Точку зрения экономиста на развитие промышленности и торговли см. у Норта (North, 1961, 1966). Работы Синтии Шелтон (Shelton, 1986) и Чарльза Селлерса (Sellers, 1991) — пример взглядов историков на развитие промышленности и рыночного капитализма в первой четверти XIX в.

- <sup>9</sup> Термин «экономическая самостоятельность детей» (child default) был впервые использован Джеффри Уильямсоном (Williamson, 1986) по отношению к миграциям детей из сельских районов на промышленные заведения в Англии конца XVIII в. Рэнсом и Сатч (Ransom and Sutch, 1986 а, 1986 б) анализируют феномен экономической самостоятельности детей как продукт трансформации жизненного цикла экономического поведения в Соединенных Штатах в течение девятнадцатого столетия. Пол Дэвид и Уильям Сандстром (David and Sundstrom, 1988) исследуют проблему детей, покидающих семью, используя модель, которая придаст центральное значение экономическим возможностям в городских поселениях как фактору, влияющему на отношения между родителями и детьми.
- <sup>10</sup> Нижеследующее описание «трансформации жизненного цикла экономического поведения» (Life Cycle Transition) заимствовано в основном из наших предыдущих работ (Ransom and Sutch, 1984, 1986а, 1986б, Sutch, 1989).
- <sup>11</sup> Происходило, разумеется, некоторое распространение интенсивного выращивания хлопка в «нагорные» районы Юга. Как показали Дэвид Вейман (Weiman, 1985) и Сивен Хан (Hahn, 1983), это вторжение рыночного влияния в гористые районы довоенного Юга вызывало сильное сопротивление тех, кто хотел сохранить более традиционные ценности, связанные с более дифференцированным производством, которое было общепринятым на протяжении многих десятилетий.
- <sup>12</sup> Эта аргументация развита более полно в работе: Ransom and Sutch, 1979. Существует значительная литература, восходящая к новаторской статье Альфреда Конрада и Джона Мейера (Conrad and Meyer, 1958), которая показала, до какой степени доходы от производства хлопка на западных землях были выше доходов на востоке. Это означало, что плантаторы на восточных территориях Юга были вынуждены компенсировать убывающие доходы от хлопка за счет прироста стоимости капитала, обусловленного увеличением численности рабов. О масштабах работорговли, которая проистекала из этих обстоятельств, см.: Sutch, 1975.
- <sup>13</sup> Оценка для штатов Южная Каролина, Джорджия, Алабама, Миссисипи и Луизиана (Ransom and Sutch, 1988а).
- <sup>14</sup> Есть другая причина тому, что сбережения подавлялись институтом рабства. Рабы не могли осуществлять сбережения для себя, а у рабовладельца не было оснований осуществлять сбережения для них. Доказательства представлены более подробно в работе: Ransom and Sutch, 1988.
- <sup>15</sup> Немногими заслуживающими внимания торговыми или индустриальными центрами во внутренних районах Юга, даже к 1860 г., были Ричмонд (Вирджиния), Атланта (Джорджия), Мэмфис или Чаттанута (Теннесси) и, вероятно, Селма (Алабама).
- <sup>16</sup> Прделанный Нортом (North, 1961) анализ истоков межрегиональной торговли подчеркнул благосостояние довоенного хлопкового Юга. Количественные оценки регионального дохода перед Гражданской войной (Easterlin, 1960. P. 73—140; 1961. P. 525—547) предполагают, что доходы свободных белых на Юге в 1840 г. были почти такими же, как и в сво-

- бодных штатах. Стенли Энгерман (Engerman, 1967. P. 7197; 1971. P. 279—306), используя данные Истерлина, показал, что южные районы по уровню экономического развития не отставали от Севера в два десятилетия, предшествовавшие Гражданской войне.
- <sup>17</sup> См., например, карту из работы Тейлора (Taylor, 1951. P. 87), которая ясно показывает контраст между «взаимосвязанными» системами железных дорог по всему Северу и не связанными между собой маршрутами Юга, которые служили для перевозки товаров в портовые города. Превосходное описание проблемы передвижения в пределах Юга в канун Гражданской войны см. в: Freeling, 1990. P. 16—36.
- <sup>18</sup> Норт (North, 1961) показал в своем исследовании, что экономический рост как на Востоке, так и на Западе после 1843 г. уже не зависел более от уровня активности торговли хлопком. Роберт Фогель (Fogel, 1989, 1992б) подчеркнул значение того, что он называет «скрытой депрессией» 1849—1855 гг., и проблемы иммигрантов на рынках труда, доказывая, что экономические тенденции в двух регионах расходились. О роли хлопкового бума 1850-х гг. на Юге см.: Wright, 1977; Ransom and Sutch, 1979; Ransom, 1989. Гл. 3.
- <sup>19</sup> Трансформация жизненного цикла экономического поведения не является единственно возможным объяснением динамики рождаемости на востоке и западе, очевидных на Рисунке 2. Р.Истерлин (Easterlin, 1976) выдвинул гипотезу о «нехватке земли» как факторе уменьшения рождаемости. Истерлин утверждает, что более низкая рождаемость в восточных штатах — это мальтузианская реакция на возрастающую нехватку земли в наиболее заселенных районах. Этот аргумент не кажется нам убедительным, так как: а) весьма сложно доказать, что земля в хоть сколько-нибудь содержательном смысле была «дефицитной» в Соединенных Штатах после 1800 г.; б) гипотеза о нехватке земли не объясняет, почему рождаемость была столь высокой в конце XVIII в., и почему снижение рождаемости началось именно около 1800 г.; в) гипотеза о нехватке земли не может объяснить стабильно более высокие показатели рождаемости в южных штатах. Более развернутое рассмотрение этой аргументации см. в: Ransom and Sutch, 1986б.
- <sup>20</sup> Среди тех, кто повлиял на нашу интерпретацию «модернизации» — Фрэнк Ферстенберг (Furstenberg, 1966), Ричард Браун (Brown, 1976), Кристофер Кларк (Clark, 1979), Джойс Эпплби (Appleby, 1984) и Уинифред Ротенберг (Rothenberg, 1981, 1985, 1983).
- <sup>21</sup> См.: Fogel and Engerman, 1974 и Fogel, 1989. Интересно отметить, что, несмотря на фурор, произведенный выводами Фогеля и Энгермана среди историков, их положение, что Юг обладал процветающей и развитой экономикой, было большинством из них принято. См., например, суждения по поводу индустриализации и развития Юга в недавней работе: Cooper and Terrill, 1989. P. 323—334.
- <sup>22</sup> Более подробно об экономических силах, стимулировавших территориальную экспансию со стороны Юга см.: Ransom, 1989. P. 53—60.
- <sup>23</sup> См. обсуждение в: Ransom, 1989. P. 53—55. Многие экономические историки изучали политико-экономическую позицию рабовладельцев в отношении земли. См.: Passell, 1971; Passell and Wright, 1972; Lee, 1975, 1978; Kotlikoff and Pinera, 1977; Schmitz and Schaefer, 1981. Проблема с экономическим анализом политических позиций по вопросу о земле состоит в том, что реализация экономических интересов предполагает сле-

- дование нескольким различным стратегиям. Так, например, наличие свободной земли на западе снижает цены на землю, что работает против интересов тех, кто уже владеет землей на востоке. С другой стороны, заселение более плодородных земель увеличивает отдачу от использования рабского труда, что обеспечивает поддержку рабовладельцев, согласных оставаться на востоке и продавать рабов на запад.
- 24 Классическая работа по «транспортной революции» — Taylor, 1951; см. также: Chandler, 1977. Ч. 1. О роли правительства в этом вопросе см.: Goodrich, 1960, 1961; Ransom, 1964, 1967. Прекрасную карту системы каналов, которая иллюстрирует важное значение транспортных связей между востоком и западом к северу от реки Огайо, см. в: Goodrich, 1961. P. 184—185.
- 25 Интересно, что единственными рабовладельческими штатами, предпринявшими серьезное строительство в эру каналов, были Мериленд и Вирджиния. В обоих случаях, однако, цель состояла в развитии торговли с долиной Огайо, а не с хлопкопроизводящими районами Юга.
- 26 О поддержке западных железных дорог см.: Taylor, 1951; Carter, and Goodrich, 1960; Fishlow, 1964.
- 27 Интересно, что южные конгрессмены были готовы поддержать федеральные земельные субсидии на строительство в 1850 г. Иллинойской Центральной железной дороги от Каира, Иллинойс, до Нового Орлеана.
- 28 Работа Алана Невинса до сих пор остается одним из лучших исследований попыток Дугласа провести свой билль в Конгрессе (Nevins, 1947. Гл. 6). Более позднее исследование, которое также придает большое значение борьбе вокруг билля Канзас—Небраска как фактору политического кризиса конца 1850-х гг., — Gienapp, 1987.
- 29 Пять членов кабинета ушли в отставку в знак протеста против второго вето. Виг-президент был подвергнут остракизму собственной партией до конца срока полномочий и со временем поддержал Джеймса Полка, демократического кандидата на президентских выборах 1844 г.
- 30 Наиболее полную характеристику влияния Банковской войны на последующее экономическое развитие см.: Temin, 1969.
- 31 Алан Олмстед (Olmstead, 1976) дает превосходный общий обзор подъема сберегательных банков в этот период. В прежних работах мы уже говорили о том, что подъем страхования был связан с трансформацией жизненного цикла экономического поведения. См.: Ransom and Sutch, 1986a, 1987.
- 32 Стекель (Steckel, 1989a) опубликовал результаты регрессионного анализа, показывающие, что гипотеза, опирающаяся на показатели плотности банков и структуру занятий, хорошо объясняет падение рождаемости.
- 33 О важном значении трансформации жизненного цикла экономического поведения для школьного образования в северных штатах по сравнению с Югом см.: Ransom and Sutch, 1986 б. P. 65—73.
- 34 О движении в поддержку общественных школ на Севере см.: Fishlow, 1966; Kaestle and Vinovslis, 1980; Kaestle, 1983.
- 35 Карта показывает, что пограничные территории также дают высокий процент населения, родившегося за рубежом. Из-за малонаселенности данных территорий эти иммигранты составляют лишь очень малую часть от всего населения Соединенных Штатов, родившегося за рубежом.
- 36 Среди политических историков, которые подчеркивают, что этническая политика не включала в себя вопросы рабства, — Роланд Фориссано (Forisano, 1971), Майкл Холт (Holt, 1969, 1978) и Джоэл Силби (Silbey, 1985).



- <sup>37</sup> Прекрасное исследование того, как иммигранты на Западе поддерживали антирабовладельческую политику, можно найти в работе: Levine, 1992. См. также: Ransom, 1989. Гл. 5; Geinarr, 1987 о роли иммигрантов в успехах Республиканской партии на Среднем Западе.
- <sup>38</sup> См.: Ransom, 1989. P. 142—144. Стекель (Steckel, 19896) утверждает, что размеры таких обратных потоков с Юга были совсем небольшими. Тем не менее, интересно отметить, что его данные, основанные на выборке из 1600 семей, найденных в списках 1850 и 1860 гг., говорят о том, что миграция с Юга была значительно больше, чем миграция на Юг с Севера или Запада.
- <sup>39</sup> Лучшая трактовка Кризиса Аннуляции (Nullification Crisis) 1832 г. принадлежит Уильяму Фрилингу (Freeling, 1965). Превосходное описание бремени тарифов в восприятии южан см. в работе: Freeling, 1990, — где показано, что жители Южной Каролины смогли убедить себя в том, что высокий тариф на текстиль является фактически налогом на хлопок-сырец, поскольку сокращение спроса на текстиль уменьшит закупки хлопка-сырца текстильными фабрикантами в Англии. Некоторые утверждали, что это уменьшение должно достигнуть 40% от всего объема производства хлопка. Хотя такая логика могла и не соответствовать критериям современного микроэкономического анализа, но она была убедительна для тех, кто поддержал аннуляцию в 1830-е гг. Они были убеждены, как отмечал наблюдатель, «что (северный) промышленник вторгается в ваши склады и крадет у вас 40 из каждых 100 произведенных вами кип хлопка» (Freeling, 1990. P. 256).
- <sup>40</sup> Такие исследователи, как Фрилинг (Freeling, 1990), предполагают, что полемика вокруг аннуляции в 1832—1833 гг. фактически отражала скрытые опасения части южнокаролинцев по поводу защиты интересов рабовладения. Подобным образом и проблема тарифов трансформировалась в налог на хлопок — и, следовательно, в угрозу рабовладельческой системе.
- <sup>41</sup> Самый заметный сторонник этой интерпретации — Эрик Фонер (Foner, 1970, 1975, 1980). Интересно отметить, что Р.Фогель (Fogel, 1989) также придает большое значение отрицательному отношению северян к Югу в раздувании региональных разногласий. Фогель, однако, настаивает, что это отношение было следствием заблуждения.
- <sup>42</sup> В самом деле, именно этот подход используют С.Энгерман (Engerman, 1967) и другие исследователи, которые отрицают широко известный тезис Ч.Берда и Л.Хэкера о том, что Гражданская война была «второй Американской революцией», которая к концу XIX в. превратила Соединенные Штаты в капиталистическое общество. Подробнее о дискуссии вокруг тезиса Хэкера-Берда см.: Ransom, 1989. Гл. 8.

## Библиография

Appleby, 1984

Appleby J. Capitalism and a New Social Order: The Republican Vision of the 1790s. New York University Press, 1984.

Beard and Beard, 1927

Beard C., Beard M. The Rise of American Civilization. Macmillan, 1927.

Bensel, 1990

Bensel R.F. Yankee Leviathan: The Origins of Central State Authority in America, 1859—1877. Cambridge University Press, 1990.

- Brown, 1976
- Brown R.D. *Modernization: The Transformation of American Life, 1600-1865*. Hill and Wang, 1976.
- Cairnes, 1862
- Cairnes J.E. *The Slave Power: It's Character, Career, and Probable Designs: Being an Attempt to Explain the Real Issues Involved in the American Contest*. Harper and Row, 1969. First published in 1862.
- Chandler, 1977
- Chandler A.D. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Harvard University Press, 1977.
- Clark, 1979
- Clark C. Household Economy, Market Exchange and the Rise of Capitalism in the Connecticut Valley, 1800—1860 // *Journal of Social History*. Vol. 13. 1979. Winter. P. 169—189.
- Conrad and Meyer, 1958
- Conrad A.H., Meyer J. R. The Economics of Slavery in the Antc Bellum South // *Journal of Political Economy*. Vol. 66. 1958. April. P. 93—130.
- Cooper and Terrill, 1991
- Cooper Jr. W.J., Terrill T.E. *The American South: A History*. Two Volumes. McGraw-Hill Co., 1991.
- Craven, 1953
- Craven A.O. *The Growth of Southern Nationalism, 1848—1861*. Louisiana State University Press, 1953.
- Craven, 1957
- Craven A.O. *The Coming of the Civil War*. Second edition. Charles Scribners, 1957.
- Degler, 1977
- Degler C. *Place Over Time: The Continuity of Southern Distinctiveness*. Louisiana State University Press, 1977.
- Easterlin, 1960
- Easterlin R.A. Interregional Differences in Per Capita Income, Population, and Total Income; 1840—1950 // *Conference on Research in Income and Wealth Trends in the American Economy in the Nineteenth Century*. National Bureau of Economic Research, *Studies in Income and Wealth*. Vol. 24. Princeton University Press, 1960. P. 73—140.
- Easterlin, 1961
- Easterlin R.A. Regional Income Trends, 1840—1950 // *American Economic History*. / Ed . by S.E. Harris. McGraw Hill, 1961. P. 525—547.
- Easterlin, 1976
- Easterlin R.A. Population Change and Farm Settlement in the Northern United States // *Journal of Economic History*. Vol. 36. 1976. March. P. 45—83.
- Engerman, 1966
- Engerman S.L. The Economic Impact of the Civil War // *Explorations in Entrepreneurial History*. 2nd Series 3. 1966. Spring. P. 176—199.

Engerman, 1967

Engerman S.L. Slavery as an Obstacle to Economic Growth in the United States: A Panel Discussion // *Journal of Economic History*. Vol. 27. 1967. December. P. 518—560.

Engerman, 1971

Engerman S.L. Some Economic Factors in Southern Backwardness in the Nineteenth Century // *Essays in Regional Economics*. / Ed. by J.F. Kain and J.R. Meyer. Harvard University Press, 1971.

Fishlow, 1964

Fishlow A. Antebellum Interregional Trade Reconsidered // *American Economic Review*. Vol. 54. 1964. May. P. 352—364.

Fishlow, 1966a

Fishlow A. Levels of Nineteenth-Century American Investment in Education // *Journal of Economic History*. Vol. 26. 1966. December. P. 418—436.

Fishlow, 1966b

Fishlow A. The American Common School Revival: Fact or Fancy? // *Industrialization in Two Systems: Essays in Honor of Alexander Gerschenkron*. / Ed. by H. Rosovsky. John Wiley and Sons, 1966. P. 40—67.

Fogel and Engerman, 1971b

Fogel R.W., Engerman S.L. The Economics of Slavery // *The Reinterpretation of American Economic History*. / Ed. by R.W. Fogel and S.L. Engerman. Harper-Row, 1971. P. 311—341.

Fogel and Engerman, 1974

Fogel R.W., Engerman S.L. *Time on the Cross*. Two Volumes. Little Brown, 1974.

Fogel, 1989

Fogel R.W. *Without Consent or Contract: The Rise and Fall of American Slavery*. W.W. Norton, 1989.

Fogel, 1992a

Fogel R.W. Toward a New Synthesis on the Role of Economic Issues in the Political Realignment of the 1850s // *NBER Working Paper Series on Historical Factors in Long-Run Growth*. № 34. National Bureau of Economic Research. 1992. January.

Fogel, 1992b

Fogel R.W. Problems in Modeling Complex Dynamic Interactions: The Political Realignment of the 1850s // *Economics and Politics*. 1992. November. P. 215—251.

Foner, 1970

Foner E. *Free Soil, Free Men and Free Labor: The Ideology of the Republican Party Before the Civil War*. Oxford University Press: 1970.

Foner, 1975

Foner E. *Politics, Ideology and the Origins of the American Civil War // A Nation Divided*. / Ed. by G.Fredrickson. Burgess Publishing, 1975.

- Foner, 1980  
 Foner E. *Politics and Ideology in the Age of the Civil War*. Oxford University Press: 1980.
- Foner, 1983  
 Foner E. *Nothing But Freedom: Emancipation and Its Legacy*. Louisiana State University Press, 1983.
- Foner, 1988  
 Foner E. *Reconstruction: America's Unfinished Revolution*. Harper and Row, 1988.
- Foner, 1990  
 Foner E. *A Short History of Reconstruction, 1863—1877*. Harper and Row, 1990.
- Formisano, 1971  
 Formisano R.P. *The Birth of Mass Political Parties: Michigan, 1827—1861*. Princeton University Press, 1971.
- Freehling, 1965  
 Freehling W.W. *Prelude to Civil War: The Nullification Crisis in South Carolina: 1816—1836*. Harper and Row: 1965.
- Freehling, 1990  
 Freehling W.W. *The Road to Disunion: Secessionists at Bay, 1776—1854*. Oxford University Press, 1990.
- Furstenberg, 1966  
 Furstenberg, Jr. F.F. *Industrialization and the American Family: A Look Backward* // *American Sociological Review*. Vol. 31. 1966. June. P. 326—337.
- Genovese, 1965  
 Genovese E.D. *The Political Economy of Slavery: Studies in the Economy and Society of the Slave South*. Vintage Books, 1965.
- Gienapp, 1987  
 Gienapp W.E. *The Origins of the Republican Party, 1852—1856*. Oxford University Press, 1987.
- Gilchrist and Lewis, 1964  
 Gilchrist D.T., Lewis W.D. (eds.) *Economic Change in the Civil War Era*. Eleutherian Mills-Hagley Foundation, 1965.
- Goodrich, 1960  
 Goodrich C. *Government Promotion of American Canals and Railroads*. Columbia University Press, 1960.
- Goodrich, 1961  
 Goodrich C. (ed.) *Canals and Economic Development*. Columbia University Press, 1961.
- Hacker, 1940  
 Hacker L. *The Triumph of American Capitalism*. Columbia University Press: 1940.
- Hahn, 1983  
 Hahn S. *The Roots of Southern Populism: Yeoman Farmers and the Transformation of the Georgia Upcountry, 1850—1860*. Oxford University Press, 1983.

- Helper, 1860
- Helper H.R. *The Impending Crisis of the South: How to Meet It*. A.B. Burdick, 1860.
- Holt, 1969
- Holt M. *Forging a Majority: The Formation of the Republican Party in Pittsburgh, 1848—1860*. Yale University Press, 1969.
- Holt, 1978
- Holt M. *The Political Crisis of the 1850s*. W.W. Norton: 1978
- Kaestle and Vinovskis, 1980
- Kaestle C.F., Vinovskis M.A. *Education and Social Change in Nineteenth-Century Massachusetts*. Cambridge University Press, 1980.
- Kaestle, 1983
- Kaestle C.F. *Pillars of the Republic: Common Schools and American Society, 1780—1860*. Hill and Wang, 1983.
- Kohlmier, 1938
- Kohlmier A.L. *The Old Northwest as the Keystone Arch in the American Federal Union*. Principalia Press, 1938.
- Kotlikoff and Pinera, 1977
- Kotlikoff L.J., Pinera S.E. *The Old South's Stake in the Inter-Regional Movement of Slaves // Journal of Economic History*. Vol. 37. 1977. June. P. 434—450.
- Lee, 1975
- Lee S.P. *The Westward Movement of the Cotton Economy, 1840—1860: Perceived Interests and Economic Interests*. Ph.D. Dissertation, Columbia University. Reprinted by Arno Press, 1977.
- Lee, 1978
- Lee S. *Antebellum Land Expansion // Agricultural History*. Vol. 52. 1978. October. P. 488—502.
- Levine, 1992
- Levine B. *Half Slave and Half Free: The Roots of Civil War*. Hill and Wang / The Noonday Press: 1992.
- Luraghi, 1978
- Luraghi R. *The Rise and Fall of the Plantation South*. New Viewpoints Press, 1978.
- McPherson, 1983
- McPherson J.M. *Antebellum Southern Exceptionalism: A New Look at an Old Question // Civil War History*. Vol. 29. 1983. September. P. 230—244.
- McPherson, 1988
- McPherson J.M. *Battle Cry of Freedom: The Civil War Era*. Oxford University Press, 1988.
- Moore, 1966
- Moore B., Jr. *Social Origins of Dictatorship and Democracy: Lord and Peasant in the Making of the Modern World* Beacon Press, 1966.
- Nevins, 1947
- Nevins A. *Ordeal of the Union*. Vol. 2: *A House Dividing, 1852—1857*. Charles Scribners & Sons, 1947.

- North, 1961
- North D.C. *The Economic Growth of the United States, 1790—1860*.  
Prentice Hall, 1961.
- North, 1966
- North D.C. *Growth and Welfare in the American Past: A New Economic History*. Prentice Hall, 1966.
- Olmstead, 1976
- Olmstead A.L. *New York City Mutual Savings Banks, 1819—1861*. University of North Carolina Press, 1976.
- Olmsted, 1861
- Olmsted F.L. *The Cotton Kingdom*. Ed. with an introduction, by Arthur Schlesinger. Alfred A. Knopf, 1953. Originally published in 1861.
- Passell and Wright, 1972
- Passell P. and Wright G. *The Effects of Pre-Civil War Territorial Expansion on the Price of Slaves* // *Journal of Political Economy*. Vol. 80. 1972. November/December. P. 1188—1202.
- Passell, 1971
- Passell P. *The Impact of Cotton Land Distribution on the Antebellum Economy* // *Journal of Economic History*. Vol. 31. 1971. December. P. 917—937.
- Pessen, 1980
- Pessen E. *How Different from Each Other Were the Antebellum North and South?* // *American Historical Review*. Vol. 85. 1980. December. P. 1119—1149.
- Phillips, 1905
- Phillips U.B. *The Economic Cost of Slaveholding in the Cotton Belt* // *Political Science Quarterly*. Vol. 20. 1905. June. P. 257—275.
- Phillips, 1918
- Phillips U.B. *American Negro Slavery: A Survey of the Supply, Employment, and Control of Negro Labor, as Determined by the Plantation Regime*. D. Appleton, 1918.
- Ramsdell, 1929
- Ramsdell C.W. *The Natural Limits of Slavery Expansion* // *Mississippi Valley Historical Review*. Vol. 16. 1929. September. P. 151—171.
- Randall, 1940
- Randall J.G. *The Blundering Generation* // *Mississippi Valley historical Review*. Vol. 27. 1940. P. 3—28.
- Ransom, 1964
- Ransom R.L. *Canals and Economic Development: A Discussion of the Issues* // *American Economic Review*. Vol. 54. 1964. May. P. 365—376.
- Ransom, 1967
- Ransom R.L. *Interregional Canals and Economic Specialization in the Antebellum United States* // *Explorations in Entrepreneurial History*. Second Series. Vol. 5. 1967. Fall. P. 12—35.

- Ransom, 1989
- Ransom R.L. *Conflict and Compromise: The Political Economy of Slavery, Emancipation, and the American Civil War*. Cambridge University Press, 1989.
- Ransom and Sutch, 1972
- Ransom R.L., Sutch R. Debt Peonage in the Cotton South After the Civil War // *Journal of Economic History*. Vol. 32. 1972. September. P. 641—669.
- Ransom and Sutch, 1977
- Ransom R.L., Sutch R. *One Kind of Freedom: The Economic Consequences of Emancipation*. Cambridge University Press, 1977.
- Ransom and Sutch, 1979
- Ransom R.L., Sutch R. Growth and Welfare in the American South in the Nineteenth Century // *Explorations in Economic History*. Vol. 16. 1979. April. P. 207—235.
- Ransom and Sutch, 1984
- Ransom R.L., Sutch R. Domestic Saving as an Active Constraint on Capital Formation in the American Economy, 1839—1928: A Provisional Theory // *Working Papers on the History of Saving*. Number 1. Institute for Business and Economic Research, University of California, Berkeley, December 1984.
- Ransom and Sutch, 1986a
- Ransom R.L., Sutch R. The Life-Cycle Transition: A Preliminary Report on Wealth Holding in America // *Income and Wealth Distribution in Historical Perspective*. Chapter 10. University of Utrecht, 1986.
- Ransom and Sutch, 1986b
- Ransom R.L., Sutch R. Did Rising Out-Migration Cause Fertility to Decline in Antebellum New England? A Life-Cycle Perspective on Old-Age Security Motives, Child Defaul, and Farm-Family Fertility // *California Institute of Technology Social Science Working Papers*. Number 610. California Institute of Technology, Pasadena, 1986. April.
- Ransom and Sutch, 1987
- Ransom R.L., Sutch R. The Economic and Social Consequences of the Northwest Ordinance (A paper prepared for the Symposium of the Bicentennial of the Northwest Ordinance and the U.S. Constitution). University of Illinois, 1987. March 6.
- Ransom and Sutch, 1988
- Ransom R.L., Sutch R. Capitalists Without Capital: The Burden of Slavery and the Impact of Emancipation // *Agricultural History*. 1988. Fall. P. 119—147.
- Ransom and Sutch, 1991
- Ransom R.L., Sutch R. Two Paths West: Economic Growth and Sectional Differences in the United States, 1800 (Paper prepared for presentation). University of Michigan and Northwestern University. 1991. March 10—11.

- Rothenberg, 1981
- Rothenberg W.B. The Market and Massachusetts Farmers, 1750—1855 // *Journal of Economic History*. Vol. 41. 1981. June. P. 283—314.
- Rothenberg, 1985
- Rothenberg W.B. The Emergence of a Capital Market in Rural Massachusetts, 1730—1838 // *Journal of Economic History*. Vol. 45. 1985. December. P. 781—808.
- Rothenberg, 1993
- Rothenberg W.B. From Market-Places to A Market Economy: The Transformation of Rural Massachusetts, 1750—1850. University of Chicago Press, 1993.
- Schmitz and Schaefer, 1981
- Schmitz M., Schaefer D. Paradox Lost: Westward Expansion and Slave Prices Before the Civil War // *Journal of Economic History*. Vol. 41. 1981. June. P. 402—407.
- Sellers, 1991
- Sellers C. The Market Revolution: Jacksonian America, 1815—1846. Oxford University Press, 1991.
- Shelton, 1986
- Shelton C.J. The Mills of Manayunk: Industrialization and Social Conflict in the Philadelphia Region, 1787—1837. Johns Hopkins University Press, 1986.
- Silbey, 1967
- Silbey J.H. (ed.) The Transformation of American Politics, 1840—1860. Prentice Hall, 1967.
- Silbey, 1985
- Silbey J.H. The Partisan Imperative: The Dynamics of American Politics Before the Civil War. Oxford University Press, 1985.
- Steckel, 1989a
- Steckel R. Banks and Occupations in the Fertility Transition of the United States // Department of Economics, Ohio State University. 1989. October.
- Steckel 1989b
- Steckel R. Household Migration and Rural Settlement in the United States, 1850—1860 // *Explorations in Economic History*. 1989. P. 190—218.
- Sundstrom and David, 1988
- Sundstrom W.A., David P.A. Old-Age Security Motives, Labor Markets, and Family Farm Fertility in Antebellum America // *Explorations in Economic History*. Vol. 25. 1988. April. P. 164—197.
- Sutch, 1975
- Sutch R. The Breeding of Slaves for Sale and the Westward Expansion of Slavery, 1850—1860 // *Race and Slavery in the Western Hemisphere: Quantitative Studies*. / Ed. by S. Engerman and E. Genovese. Princeton University Press, 1975.
- Sutch, 1982



- Sutch R. Douglass North and the New Economic History // *Explorations in the New Economic History: Essays in Honor of Douglass C. North*. Ed. by R.L. Ransom, R. Sutch and G. M. Walton. Academic Press, 1982.
- Sutch, 1991
- Sutch R. *All Things Reconsidered: The Life Cycle Perspective and the Third Task of Economic History* (Presidential Address delivered to the Economic History Association) Montreal, Quebec, 1990. September 15.
- Sydnor, 1948
- Sydnor C.S. *The Development of Southern Sectionalism*. Louisiana State University Press, 1948.
- Taylor, 1951
- Taylor G.R. *The Transportation Revolution, 1815—1860*. Holt, Rinehart and Winston, 1951.
- Temin, 1969
- Temin P. *The Jacksonian Economy*. W.W. Norton, 1969.
- Temin, 1991
- Temin P. Free Land and Federalism: A Syntopic View of American Economic History // *Journal of Interdisciplinary History*. 1991. Winter. P. 371—389.
- U.S. Census Bureau, 1975
- United States Bureau of the Census. *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1970*. Two Volumes. U.S. Government Printing Office, 1975.
- Vinovskis, 1989
- Vinovskis M.A. Have Social Historians Lost the Civil War? Some Preliminary Demographic Speculations // *Journal of American History*. Vol. 76. 1989. P. 34—58.
- Williamson, 1986
- Williamson J.G. *Fertility Decline, Emigration and Child Default: Evidence from 19th Century Rural England* (Paper prepared for the 10th University of California Conference on Economic History). Laguna Beach, California, 1986. May.
- Wright, 1977
- Wright G. *The Political Economy of the Cotton South: Households, Markets, and Wealth in the Nineteenth Century*. W.W. Norton, 1978.
- Wright, 1986
- Wright G. *Old South, New South: Revolutions in the Southern Economy Since the Civil War*. Basic Books, 1986.
- Wright, 1987
- Wright G. Capitalism and Slavery on the Islands: A Lesson from the Mainland // *Journal of Interdisciplinary History*. Vol. 17. 1987. Spring. P. 851—870.
- Yasuba, 1962
- Yasuba Y. *Birth Rates of the White Population in the United States, 1800—1860: An Economic Study*. Johns Hopkins Press, 1962.

**Paul R. Gregory**

***Russian Economic History: What We Know and Do Not Know. An Economic Appraisal***

This article summarizes research on Russia's quantitative economic history, focusing on the industrialization era from the 1880s to 1913, and touching upon the period of the New Economic Policy (NEP) and the era of the administrative-command economy. The article places Russian economic performance in the context of the experiences of the industrialized countries during the same periods. Further, it addresses the institutional arrangements that explain economic growth in Russia. Finally, the article shows that the stereotype that the Russian economy failed during the period under consideration is not correct; and that, quite to the contrary, Russia began to experience modern economic growth during this period.

**Andrei V. Poletayev and Irina M. Savelieva**

***Comparative Analysis of Two Systemic Crises in Russia (1920's and 1990's)***

Comparison of the main features of Russia's two systemic crises and their economic consequences reveal two common features. First, the similarity of the rates of change in the system of property rights, though they went in opposite directions in the 1920's and 1990's. Second, the integral losses of the economy in the two post-revolutionary periods (1918—1924 and 1992—1998) were about equal. Thus it can be concluded that systemic transformations of a comparable scale and speed produce similar negative effects on the economy.

**Serguei A. Afontsev**

***Political Economy of Tariff Protection in Russia***

Import liberalization forms part and parcel of trade reforms in transition economies. There are, however, significant differences among post-communist countries in the degree of import liberalization. What are the factors that govern the evolution of import tariff policy during the transition period? This empirical study shows that the most adequate explanation of the tariff structure in Russia could be provided by the hypothesis, which stresses government desire to provide support for stagnant industries as well as to maximize tariff revenues. This 'stagnant industries — tariff revenues' mechanism is likely to contribute to lowering tariff rates with the further developments of microeconomic and budgetary adjustment.

**Lilia M. Epifanova**

***The Moscow Exchange as a Bourgeoisie's Representative Organization (1870—1913)***

The article outlines a socioeconomic portrait of the Moscow exchange association (MEA), one of the leading and first-rate Russian bourgeoisie's representative organizations. The author analyzes the structure of business interests — the scope of entrepreneurial activity, including various sectors of the Russian economy — of MEA's elective board members for 1888, 1903 and 1912. About 50% of the interests were located in the textile industry, while the remains were distributed among other sectors. In general group of industrial firms and enterprises acting simultaneously in industry and commerce outnumbered commercial firms in the interests' allocation. The article illustrates various public activities of MEA, including public discussion of government bills, elaboration of their own bills, and implementation of charitable and educational projects.

**Yuri A. Petrov**

***German Entrepreneurs in Pre-Revolutionary Moscow: Trading House «Wogau & C»***

The article deals with German business in pre-revolutionary Russia. The history of one of the leading financial and industrial companies, founded by Germans in

Russia from 1840—1917, is taken as a case to analyze the evolution of business activities, investment patterns, and ties with Russian and Western European partners. The article further considers the contribution of foreign entrepreneurs to Russian economic development and the curtailment of German business under the influence of the First World War and following revolution. We also examine the question of assimilation, cultural and national autonomy of «Russian-Germans», and their participation in Moscow's charitable, cultural, and educational institutions.

**Andrei K. Sorokin**

***The Russian Metallurgical Industry Monopolization: Selected Aspects, 1900—1913***

The article summarizes quantitative research on the capital and profit of Russian metallurgical companies from 1900 to 1913, studying both companies in the joint «Prodamet» syndicate and non-syndicated companies. The author shows that only the largest of the syndicated companies managed to maintain a stable financial position during the crisis and depression of 1900—1908, while during the economic boom that predated the First World War, both small and mid-sized companies, syndicated and non-syndicated, profited and grew stronger. The latter fact revises the traditional viewpoint that the «Prodamet» was an absolute monopoly in the Russian iron market. During the boom period the largest companies failed to retain a monopoly as they had before the crisis and depression. The article further reflects the author's conclusion on the oligopolistic structure in the Russian metallurgical industry during the prewar period.

**Irina V. Potkina**

***The Evolution of Management: the Case of Joint-Stock Company of Nickolskaya Manufacturing «Savva Morosov's Son & C<sup>o</sup>»***

This article is one of the first attempts in modern Russian historiography to examine business strategies of the most prominent entrepreneurs — the Morosovs, using basic ideas and methods of American business historian A. Chandler. The main aim of the paper is to show an evolution of management in Nickolskaya manufacturing from 1873 to 1917. The authors consider 3 periods: 1873—1889, a period of absolute decisions; 1889—1905, a period of corporate decisions; 1905—1917, further perfection of corporate management connected with creation of two-level management hierarchy. General integration and diversification were the main focuses of Morosov's business strategies.

**Boris M. Shpotov**

***Ford Cars in Russia, Russian Workers at Ford, 1909—1917***

The Ford Motor Company was and at present is one of Russia's largest commercial partners. The company commenced its business in Russia in 1909 by selling Model Ts in Saint Petersburg and in several other cities. A U.S. citizen, M.S. Friede was employed as local dealer. Three years later Mr. Friede reported to the company's Detroit headquarters that *Ford* had become the most popular brand of cars in the entire Empire. Russian governmental statistics and other sources do not support his viewpoint. However, Ford-Russian contacts developed. The Company leadership was so optimistic about Russian market opportunities, that in 1919 it authorized big Russian entrepreneur P. P. Batolin to sell, repair, and build *Fords* in all parts of Russia. Meanwhile the Russian immigrant workforce (1160 men) successfully worked at Ford's home plant enjoying a salary of \$5 per day. Their satisfactory performance from 1914 to 1917 was fixed by the FMC Sociological Department (Educational statistics, 1917).

**Leonid I. Borodkin and Timur Y. Valetov**

***Microanalysis of the Data on Qualifications and Wage Dynamics of Russian Textile Workers: «N.N.Konshin Textile Factories», beginning of the 20th century***

The article deals with archival materials, which are important to estimate Russian textile worker's wage dynamics and differentiation of skilled and unskilled worker's wage levels. The case study is based on payment books of N.N.Konshin textile factories. Individual records of high-skilled and unskilled workers are carefully analysed. The microanalysis also includes some calculations to compare individual and aggregated sets of the data. As it turned out, there is a considerable difference between wage inequality coefficients calculated on the basis of individual and aggregated data. Some conclusions are made about the nature of this phenomenon and opportunities to use aggregated data in studies on wage differentiation. The results don't demonstrate growing dynamics of the skill premia as it can be expected from the hypothesis of S.Kuznets' curve.

**Elena I. Safonova**

***Moscow Textile Workers in the Period of NEP: Qualification and Wage Differentials***

The paper considers one of the most important aspects of the New Economic Policy developed in Soviet Russia in the 1920s: determination of principles of work payments in industry and its realization. An analysis of archival materials of one of the largest Soviet textile factories shows that state policy directed material stimulation of skilled labor in industry on the way of wage differential was realized in practice in spite of dramatic contradictions of social processes during the NEP period. By the end of this period, textile workers' skill premia reached the same level as it was before the Revolution 1917.

**Rostislav I. Kapelyushnikov**

***Russia's Labor Market: Adjustment without restructuring***

The paper highlights peculiarities of the Russian labor market under transition. Despite dramatic output contraction, employment reduction in Russia was modest and unemployment growth quite gradual. Another paradox remains the huge discrepancy between overall and registered unemployment rates. The paper focuses on various non-standard adjustment mechanisms that spontaneously evolved in the Russian labor market — involuntary part-time employment, administrative leaves, secondary employment, delays in wage payments, «shadow» labor compensation etc. However, high short-term flexibility was accompanied by very slow job reallocation. This allows one to characterize the evolution of the Russian labor market under transition as 'adjustment without restructuring'.

**Natalya A. Proskuriakova**

***Joint-Stock Mortgage Banks in the Russian Empire: the turn of 19th — beginning of 20th centuries***

This article is devoted to the joint-stock mortgage banks which were one of the essential components of the post-reform Russian credit system. Mortgage credit arose in the period from the 60's through the 80's of the 19th century. It comprised public, joint-stock, estates and based on mutual responsibility mortgage institutions. The land property's concentration, the landowners' attempts to take part in commercial and industrial enterprises and urbanization caused the rapid development of the mortgage in the turn of 19th — beginning of 20th centuries. We paid special attention to joint-stock mortgage banks (banks lending on the security of land and real estate). This article analyzes their annual reports' data on turnovers, returns and outlays, equities, and rates of securities (shares and bonds). The special item is the state policy towards mortgage banks. This research reveals successful and profitable positions of mortgage banks at the beginning of 20th century.

**Sofia A. Salomatina**

***The Russian Joint-Stock Banks and the Statistics of their Customer Discount Networks, 1864–1917***

The article deals with one of the principal forms of lending operations — discount of bill of exchange. It is studied based on quantitative data and on 19th century banking practices. The well-known fact of concentration of lending funds in the Moscow region in the hand of a handful of wealthy textile manufacturers and merchants, closely tied by kinship and business ties, was used by historians to prove the conclusion on the stagnant nature of Moscow banks. However, networks based on kin relationship were always important for the development of merchant banks. This article revises these facts in a business-network perspective, we shall deal with lowering information cost mechanism, which was typical in the 19th century and the only possibility in Russia under the conditions of the banking services' deficit.

**Tatiana N. Kandaurova**

***The Military Settlements in Russia: the Aspects of the Economic History***

This research continues a series of papers on the economic history of Russian military settlements. In the *first part* of the article the author scrutinizes the financial situation of cavalry settlement districts and state financial policies towards them. The author analyses the issue of the Russian army's partial self-supplying of food. *The second part* contains an analysis of Russian military settlement's structures in terms of economic efficiency. This new concept of military settlement's efficiency is based on quantitative data collected by the author.

**Paul A. David and Gavin Wright**

***Increasing Returns and the Genesis of American Resource Abundance***

This article challenges the premise that the resource abundance in the United States simply reflected the country's geological endowment of mineral deposits. The article argues that 'natural resource abundance' was an endogenous, 'socially constructed' condition that was not geologically pre-ordained. It examines complex legal, institutional, technological and organizational adaptations that shaped the U.S. supply-responses to the expanding domestic and international industrial demands for minerals and mineral products. It suggests that strong 'positive feedback' was responsible for the explosive growth of the American mineral economy.

**Roger L. Ransom and Richard Sutch**

***Conflicting Visions: The Economic Origins of Sectional Conflict in the United States***

The article puts forward a cliometric framework of economic change that can serve as a basis for integrating recent work by historians on the origins of the Civil War in the United States with the cliometric work on the ante-bellum South. It shows that a widely-accepted economic model of interregional trade and economic growth has very important dynamic implications with respect to the nature of economic and social change in the United States. The examination of political debates on the wide range of economic issues in the Ante-bellum period reveals that fundamentally different visions of society had emerged by 1860 in the North and in the South. These different visions made it increasingly difficult for the two regions to find compromise on any issue.

## СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие .....	3
-------------------	---

### **Общие проблемы экономической истории России**

<i>Грегори П.</i> Экономическая история России: что мы о ней знаем и чего не знаем. Оценка экономиста .....	7
<i>Полетаев А.В., Савельева И.М.</i> Сравнительный анализ двух системных кризисов в российской истории (1920-е и 1990-е гг.) .....	98

### **Институциональные аспекты экономической истории России**

<i>Афонцев С.А.</i> Тарифное регулирование импорта в России: опыт экономико-политического анализа .....	137
--	-----

### **История предпринимательства в России**

<i>Елифанова Л.М.</i> Московская биржа как представительная организация буржуазии (1870—1913 гг.) .....	201
<i>Петров Ю.А.</i> Немецкие предприниматели в дореволюционной Москве: торговый дом «Вогау и Ко» .....	241
<i>Сорокин А.К.</i> Некоторые аспекты монополизации металлургической промышленности России (1900—1913 гг.) .....	269
<i>Поткина И.В.</i> Эволюция управления в Товариществе Никольской мануфактуры (1873—1917 гг.) .....	290
<i>Шпотов Б.М.</i> Автомобили Форда в России, русские рабочие у Форда (1909—1919 гг.) .....	326

### **История рынка труда**

<i>Бородкин Л.И., Валетов Т.Я.</i> Микроанализ данных о квалификации и динамике заработной платы рабочих-текстильщиков Товарищества мануфактур Н.Н.Коншина (конец XIX — начало XX в.) .....	351
<i>Сафонова Е.И.</i> Московские текстильщики в годы нэпа: квалификация и дифференциация в оплате труда .....	389
<i>Капелюшников Р.И.</i> Российский рынок труда в период системной трансформации .....	420

### **История финансов и банков**

<i>Проскурякова Н.А.</i> Акционерные земельные банки Российской империи в конце XIX — начале XX в. ....	475
--	-----

<i>Саломатина С.А.</i> Российские коммерческие банки и их клиентура по учету векселей: статистика корпоративных связей (1864—1917 гг.).....	526
---	-----

### **Аграрная история**

<i>Кандаурова Т.Н.</i> Военные поселения в России: аспекты экономической истории.....	559
--	-----

### **Общие проблемы экономической истории зарубежных стран**

<i>Дэвид П., Райт Г.</i> Эффект роста отдачи и генезис изобилия ресурсов в Америке .....	609
---	-----

<i>Рэнсом Р., Сатч Р.</i> Столкновение воззрений: экономические причины регионального конфликта в Соединенных Штатах.....	656
---	-----

Summaries.....	703
----------------	-----

## CONTENTS

Editorial notes.....	3
----------------------	---

### **Russian Economic History: Common Aspects**

<i>P.R.Gregory</i> . Russian Economic History: What We Know and Do Not Know. An Economic Appraisal.....	7
---	---

<i>A.V.Poletayev, I.M.Savelieva</i> . Comparative Analysis of Two Systemic Crises in Russia (1920's and 1990's).....	98
--	----

### **Economic History Institutional Aspect**

<i>S.A.Afontsev</i> . Political Economy of Tariff Protection in Russia.....	137
---	-----

### **Business History**

<i>L.M.Epifanova</i> The Moscow Exchange as a Bourgeoisie's Representative Organization (1870—1913).....	201
--	-----

<i>Y.A.Petrov</i> . German Entrepreneurs in Pre-Revolutionary Moscow: Trading House «Wogau & C°».....	241
---	-----

<i>A.K.Sorokin</i> The Russian Metallurgical Industry Monopoly: Selected Aspects (1900—1913).....	269
---	-----

<i>I.V.Potkina</i> The Evolution of Management: the Case of Joint-Stock Company of Nickolskaya Manufacture «Savva Morosov's Son & C°».....	290
--	-----

<i>B.M.Shpotov</i> Ford Cars in Russia, Russian Workers at Ford (1909—1917).....	326
--	-----

### **Labor Market History**

<i>L.I.Borodkin, T.Y.Valetov</i> Microanalysis of the Data on Qualification and Wage Dynamics of Russian Textile Workers: «N.N.Konshin Textile Factories» (the turn of 19th — beginning of the 20th century).....	351
---	-----

<i>H.I.Safonova</i> . Moscow Textile Workers in the Period of NEP: Qualification and Wage Differentials.....	389
--	-----

<i>R.I.Kapelyushnikov</i> . Russia's Labor Market: Adjustment without restructuring.....	420
--	-----

### **Financial and Banking History**

<i>N.A.Proskuriakova</i> . Joint-Stock Mortgage Bank in Russian Empire (the turn of 19th — beginning of 20th centuries).....	475
--	-----

<i>S.A.Salomatina</i> . The Russian Joint-Stock Banks and the Statistics of their Customer Discount Networks (1864—1917).....	526
---	-----



## Agrarian History

<i>T.N.Kandaurova. The Military Settlements in Russia: the Aspects of the Economic History.....</i>	559
<b>Economic History of Foreign Country: Common Aspects</b>	
<i>P.A.David, G.Wright. Increasing Returns and the Genesis of American Resource Abundance .....</i>	609
<i>R.L.Ransom, R.Sutch. Conflicting Visions: The Economic Origins of Sectional Conflict in the United States .....</i>	656
Summaries.....	703

## **Экономическая история Ежегодник. 2000**

Редактор *Л.Епифанова*

Художественное оформление *А.Сорокин*

Компьютерная верстка *А.Камкин*

ЛР № 066009 от 22.07.1998. Подписано в печать 26.01.2001  
Формат 60х90 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная № 1. Печать офсетная  
Усл. печ. л. 44,5. Уч.-изд. л. 55,4. Тираж 1000 экз. Заказ № 282

Издательство «Российская политическая энциклопедия»  
(РОССПЭН)

129256, Москва, ул. В.Пика, д. 4, корп. 2. Тел. 181-01-71 (дирекция)  
Тел/факс 181-34-57 (отдел реализации)

ГУП ИПК «Ульяновский Дом печати»  
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14