

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ  
ЕЖЕГОДНИК

2001

---

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова  
Центр экономической истории при Историческом факультете

Российская Академия наук  
Институт российской истории

Группа «Социально-экономическая история: экономика и общество»

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

---

ЕЖЕГОДНИК

---

2 0 0 1

Москва  
РОССПЭН  
2002

Издание осуществлено при поддержке  
Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ)  
проект № 00—01—16097

Редакционная коллегия:

*Л. И. Бородкин, Ю. А. Петров* (ответственные редакторы),  
*Б. В. Ананьич, С. А. Афонцев, И. В. Поткина,*  
*С. А. Саломатина* (ответственный секретарь), *А. К. Сорокин*  
Редактор научных переводов — к.э.н. *С. А. Афонцев*

Э 40 **Экономическая история: Ежегодник. 2001.** — М.: «Рос-  
сийская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2002. —  
655 с.

Сборник является третьим выпуском ежегодного издания, подготовленным Центром экономической истории при Историческом факультете МГУ и группой «Социально-экономическая история: экономика и общество» Института российской истории РАН. «Ежегодник» продолжает публикацию новых исследований по экономической истории. Дореволюционный период истории России представлен статьями, посвященными анализу кредитно-финансовой системы, рынка ценных бумаг, столыпинской реформы, патентного дела, отдельных фирм и предпринимателей. Публикуются также материалы по проблемам контрафактического моделирования историко-экономических процессов и изучения динамики благосостояния населения Западной Европы, Северной Америки и России на основе антропометрических показателей.

«Ежегодник» демонстрирует современный уровень изучения экономической истории советской России. В центре внимания авторов находятся такие вопросы, как стратегия выживания экономических субъектов в эпоху «военного коммунизма», характеристика промышленного производства в СССР, механизмы функционирования советской плановой системы в период ее становления и развитие системы научной организации труда. Отражение на страницах сборника получили социально-экономические процессы в России в ходе реформ 1990-х гг., среди них — адаптация промышленности к новым условиям, проблемы труда и занятости, особенности сберегательного поведения российских граждан.

Большинство материалов «Ежегодника» обсуждалось на заседаниях семинара Центра экономической истории при Историческом факультете МГУ.

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Предлагаемый вниманию читателя сборник «Экономическая история: Ежегодник. 2001/2002» является третьим выпуском, подготовленным Центром экономической истории (ЦЭИ) при Историческом факультете МГУ и группой «Социально-экономическая история: экономика и общество» Института российской истории РАН. Первый и второй выпуски ежегодника были опубликованы при поддержке РГНФ в 1999 и 2000 гг.

Ежегодник «Экономическая история» — это новый форум историков, а также экономистов, демографов — словом, специалистов, чьи исследования имеют историко-экономическую направленность. Благодаря ежегоднику появилась возможность для систематической публикации результатов архивных разысканий и статистического анализа данных по экономической истории.

По материалам издания читатель сможет составить представление о новых объектах, темах и методах исследований, составляющих ядро новейшей отечественной и зарубежной экономической истории. Научная жизнь в этой области отличается сегодня чрезвычайным многообразием. В этих условиях ежегодник стремится фиксировать текущие исследования по отдельным тематическим или методологическим направлениям.

Наиболее очевидно в этом смысле направление истории предпринимательства, которое уже заняло прочное место в выпусках «Экономической истории». Оно является результатом бурного развития исследований в этой области за последнее десятилетие. В этом выпуске ежегодника авторы в новом свете представляют такие традиционные для отечественной социально-экономической истории сюжеты, как взаимоотношения труда и капитала, история предприятия, проводя исследования деловой этики, коммерческой и социальной политики предпринимателей.

Особенностью третьего выпуска «Экономической истории» является крупный блок статей, посвященных российским финансам XIX — начала XX в. Сегодня эта исследовательская область расширяется за счет изучения рынка ценных бумаг и институциональных аспектов истории российской кредитно-финансовой системы. Традиционная сфера в изучении финансов — государственная финансовая политика — как оказалось, также сохраняет привлекательность для исследователей, особенно это касается периода до 1860-х гг.

Одним из приоритетных направлений современных историко-экономических исследований, несомненно, является изучение экономических процессов советского периода. Материалы ежегодника отражают современный уровень изучения этой эпохи, который характеризуется как апробацией теоретико-экономических

подходов, так и детальной разработкой богатейших архивов. Статьи сборника, посвященные изучению проблем промышленного производства в СССР и принципов функционирования советской плановой экономики показывают, что исследователи ищут ответ на фундаментальные вопросы: что такое советская экономика, как соотносились ее институциональная структура и принципы функционирования.

Как зародилась советская экономическая система и в чем сущность трансформационных процессов, идущих в нашей стране последнее десятилетие? Эти ключевые вопросы современной экономической истории относятся к проблематике переходных состояний экономики. В изучении российской экономики 1990-х годов сегодня приоритет принадлежат экономистам и социологам, о чем свидетельствует настоящий выпуск. Не менее важное значение имеет исследование переходных процессов советского периода, из которых наименее изученными являются реалии экономики эпохи «военного коммунизма». В нашем ежегоднике публикуются результаты интересного исследования, в котором период Гражданской войны рассмотрен с точки зрения экономического выживания отдельных хозяйственных субъектов.

Богатейшие возможности для научного поиска сохраняются в дореволюционном периоде российской истории. Третий выпуск ежегодника «Экономическая история» стал своего рода демонстрацией нестандартных исторических идей и подходов. Среди них редкий в нашей науке пример контрфактического моделирования, примененного к истории транспорта — наиболее популярного в клиометрике «полигона» контрфактических подходов. Ежегодник также представляет российскому читателю антропометрические методы изучения экономических процессов, весьма распространенные в зарубежной науке.

Авторы ежегодника предлагают новый взгляд на историко-экономические процессы, традиционно привлекающие внимание отечественной историографии. Это относится, например, к такой активно обсуждаемой в последнее десятилетие теме, как столыпинская реформа: здесь до сих пор остаются малоисследованными целые пласты. В то же время сборник открывает новые для отечественной экономической истории исследовательские объекты: патентное дело, становление системы научной организации труда в 1920-е гг.

Редколлегия сборника надеется, что усилия авторского и редакторского коллектива приведут к формированию научного сообщества, которое сможет придать историко-экономическому направлению новый концептуальный характер.

# История предпринимательства

## **Предпринимательское поведение крупного землевладельца XVII века**

**(на материалах вотчинного архива боярина Б.И.Морозова)**

Проблема предпринимательского поведения представляет особый интерес для истории России раннего нового времени. Именно в истоках мы ищем ключ к пониманию национальных особенностей хозяйственной деятельности. Однако, несмотря на обширную литературу о предпринимательской деятельности различных слоев российского населения в XVII—XX вв., существует чрезвычайно мало работ, освещающих роль русской аристократии в экономическом развитии страны. В зарубежной историографии, напротив, в настоящий момент идет активный процесс переоценки традиционных взглядов на экономическое значение аристократии в раннее новое время.

Данная работа посвящена предпринимательскому поведению крупного боярина XVII в. Для изучения этого вопроса лучшими источниками являются частные вотчинные архивы. Период Московской Руси, к сожалению, небогат материалами по истории хозяйственной жизни. Частные вотчинные архивы представляют особенно большую редкость. Их изучение углубляет общие исторические схемы, исправляет их и наполняет живыми образами людей того времени. Поведение русского феодала, аристократа, как предпринимателя просматривается в них достаточно явно.

XVII в. — особый период в экономической истории России. В области сельского хозяйства качественные изменения выразились в значительном расширении посевных площадей, хозяйственном освоении новых земель как в центре, так и на окраинах, в том числе в Сибири. Земледелие начало превращаться в товарную отрасль. Предпринимательство в области сельского хозяйства постепенно охватывало крупные вотчины, феодалы стали расширять барскую запашку с целью получения товарного хлеба. Для экономического развития XVII в. новым и качественным отличием явился рост товарного производства. Непосредственный производитель вступал в прямые связи с рынком, выпускал изделия непосредственно на продажу. Этот процесс не останавливался на уровне мелкого производства. Появлялись мануфактуры как в добывающей, так и в обрабатывающей промышленности: металлургии и металлообработке, оборонной промышленности, текстильном

---

\* Лобанова Елена Валерьевна — кандидат исторических наук (Институт всеобщей истории РАН).

производстве, солеварении, производстве поташа и селитры. Новым явлением явилась связь наиболее крупных торговых людей с производством. Средства, накопленные в сфере обмена, начинали вкладываться торговыми людьми в промышленное производство. Эти новые явления захватывали и хозяйства феодалов. Бояре Б.И.Морозов, Ф.М.Ртищев, князья Черкасские, И.Д.Милославский, сам царь Алексей Михайлович создавали в своих вотчинах промышленные предприятия<sup>1</sup>.

Несмотря на наличие источников, свидетельствующих об удачной предпринимательской деятельности крупных бояр, в русской исторической науке долгое время бытовал тезис об «упадке» русского боярства XVII в. Определенное влияние на формирование такой точки зрения оказали концепции известных историков XIX в. С.М.Соловьева и В.О.Ключевского, считавших XVII в. временем упадка русской знати<sup>2</sup>. Такое положение настолько сильно укрепилось в русской исторической науке, что историки XX в. вплоть до 60-х годов на разные лады повторяли этот тезис<sup>3</sup>. В определенной степени это было связано с небольшим количеством сохранившихся вотчинных архивов, а следовательно, со слабой изученностью проблемы. До нас дошли материалы дворцового хозяйства, отдельные частные архивы, например, материалы вотчинного архива стольника А.И.Безобразова, боярина Б.И.Морозова, князей Черкасских, некоторые другие. На их основе появился целый ряд работ А.А.Новосельского, А.И.Заозерского, К.Н.Щепетова и других, в которых подчеркивалась предприимчивость боярства, его значительная роль в экономической жизни государства<sup>4</sup>. Богатые фактическим материалом исследования, по сути дела, опровергали тезис об «упадке» боярства, однако не содержали концептуальной оценки его роли в XVII в. Такую оценку попыталась дать О.Е.Кошелева в диссертации «Боярство в начальный период зарождения абсолютизма». Изучив целый ряд архивов, она предложила пересмотреть тезис об «упадке» боярства XVII в. на основе более детального и углубленного анализа сохранившихся материалов. В своем исследовании она поддержала вывод о процветании русской знати, сделанный несколькими годами раньше американским исследователем Робертом Крамми в книге «Aristocrats and Servitors», назвавшем XVII в. «золотым веком» русского боярства<sup>5</sup>. Несомненно, этот важный вопрос еще требует дальнейшего изучения. В этой связи свою актуальность не теряют исследования отдельных вотчинных архивов, проливающие свет на проблему места и роли боярства в системе экономических отношений XVII в. Этот век стал временем предпринимательской активности не только русской аристократии. В течение предшествующего периода Россия медленно, но неуклонно втягивалась в общую экономическую жизнь Европы, и к середине XVII в. постепенно определилась ее роль как поставщицы некоторых видов сырья и посредницы между Западом и Востоком. В связи с новой ролью перестраивалась ее внутренняя жизнь. Иноземными товарами наполнялся рынок, соблазны становились все более разнообразны-



ми, и русский человек, не только торговец по профессии, настойчиво искал возможность добывать деньги. М.И.Туган-Барановский отмечал, что иностранцев, посещавших допетровскую Русь, поражало развитие торговли, склонность к торговле, коммерческая предприимчивость русских<sup>6</sup>. Иностранцы Де Родес, Кильбургер, Олеарий отмечали, что все в Московском государстве без различия общественного положения охвачены страстью к коммерции. Эту страсть они считали отличительной чертой русских. Де Родес в «Размышлениях о русской торговле» в 1653 г. писал, что в Московском государстве все, вплоть до самых важных, занимаются торговлей во главе с первым купцом — царем<sup>7</sup>. Источники XVII в. показывают, что бояре прекрасно ориентировались в новой среде, с удовольствием и талантом занимались предпринимательской деятельностью. И дело здесь не только в том, что боярин был отличным торговцем, но главное в том, что он обнаруживал желание производить. Далеко не каждый торговец имел склонность организовывать свое собственное производство, что требовало значительно больших усилий и денег, чем торговля. А именно в среде боярства мы наблюдаем эту тенденцию. Ее прекрасно можно видеть на примере крупных вотчинных хозяйств, где у хозяина было больше возможностей проявить свои предпринимательские способности.

Одним из наиболее предприимчивых хозяев XVII в. явился крупнейший землевладелец-предприниматель — боярин Борис Иванович Морозов. Как отмечалось выше, сохранились материалы его вотчинного архива. Большая часть документов опубликована. Было выпущено два сборника: «Хозяйство крупного феодала-крепостника XVII в.» и «Акты хозяйства боярина Б.И.Морозова»<sup>8</sup>. В них вошли материалы вотчинной переписки, писцовая книга 1624—1626 гг. по промышленным селам Лысково и Мурашкино, описные книги боярских владений, составленные в 1667 г., приходно-расходные книги по имуществу Морозова и его вдовы за 1662—1663 и 1668—1674 гг. Самой ценной частью архива является вотчинная переписка, позволяющая увидеть новое лицо самого боярина, понять его характер, поведение как предпринимателя, определить стиль и методы управления. Невозможно отрицать и значение других источников, таких как вотчинная переписка правительства, в частности, царские грамоты, выданные по челобитным Морозова. Их сохранилось немного, и они почти все опубликованы. Интересным источником являются также записки иностранцев: Олеария, Де Родеса, Кильбургера и других. Перечисленные материалы стали *источниками* данной работы. Вотчинному хозяйству боярина Морозова посвящено немного исследований. Среди наиболее примечательных можно назвать работу И.Е.Забелина «Большой боярин в своем вотчинном хозяйстве», вышедшую в 1871 г.<sup>9</sup> Пытаясь воссоздать все детали огромного хозяйственного комплекса Морозова, автор в то же время наполняет работу художественными деталями, придает ей некую эмоциональную окраску, стараясь показать «живой образ боярина». После серии неболь-

ших статей вторым крупным исследованием стала монография Д.И.Петрикеева «Крупное крепостное хозяйство XVII в.», увидевшая свет почти через сто лет после работы И.Е.Забелина<sup>10</sup>. Охватывая все стороны жизни морозовской вотчины, автор пытается показать хозяйственную жизнь комплекса в динамике, захватывая время после смерти боярина, изучает распад вотчины и его причины.

Несмотря на наличие такого рода крупных работ, невозможно утверждать, что информационные возможности вотчинного архива исчерпаны до конца. В данном исследовании автор ставит задачу по-новому взглянуть на сохранившиеся документы, вычленив прогрессивные предпринимательские черты поведения одного из крупнейших представителей экономической элиты XVII в. — боярина Морозова, увидеть в нем не только жестокого крепостника, но и предпринимателя, разумно использующего свои возможности, быстро и гибко реагирующего на изменение экономической ситуации в стране. Такое исследование представляет интерес не потому, что Морозов являлся исключением. Его хозяйство было типичным. В жизни морозовской вотчины нашли глубокое отражение многие процессы социально-экономического развития Русского государства того времени. В то же время нельзя отрицать, что сам боярин Морозов был выдающейся личностью, создавшей огромное хозяйство, уступающее лишь хозяйству царя Алексея Михайловича. Образованный, способный и проницательный человек, Морозов отличался крепким умом и стремлением увеличить запас своих знаний новыми сведениями и опытом. Никогда не отказываясь от дружбы с иностранцами, он всегда старался извлечь практическую пользу, получить и перенять новый опыт, открыть новые источники доходов, чтобы нажить больше денег и вложить их в расширение и обновление своего хозяйства. Не только обширные земельные владения с крестьянами, но разумная организация хозяйственной деятельности сделали его одним из передовых хозяев своего времени. Поступив небогатым вотчинником на службу во дворец вместе со своим братом Глебом в 1615 г., боярин Морозов через несколько лет получил попечительство над наследником престола, в 1634 г. был избран в дядьки к царевичу Алексею и затем женился на сестре молодой царицы. Путем царских пожалований и покупкой он приобрел обширные земли и стал обладателем 80 тысяч десятин земли с 20 тысячами крестьян. Его владения сосредотачивались в девятнадцати уездах. Выделялось три основных хозяйственных комплекса: приволжские владения (Нижегородский, Арзамасский, Алатырский уезды), подмосковные владения (Звенигородский, Московский, Клинский и Волоцкий уезды), владения в Галицком уезде<sup>11</sup>. Приволжские владения являлись основным экономическим районом. С давних времен они были известны как центр развитого ремесла и активной торговли. Этому способствовали и исключительные природные богатства, которыми был наделен приволжский край: плодородные земли и луга, являющиеся основой для успешного ведения сельского хо-

зайства и животноводства; леса, необходимые для развития поташного производства и различных промыслов; множество рек и озер. Многие крупные бояре обосновались в этом плодородном районе; к 1640-м гг. здесь имели свои владения И.П.Шереметев, М.М.Салтыков, Я.К.Черкасский, И.А.Голицын, Ф.С.Куракин, Б.А.Репнин и др.<sup>12</sup> По приволжским владениям сохранилось наибольшее число документов, т.к. эти владения составляли ядро торгово-промышленной деятельности Морозова. Здесь располагалась основная хлебная база, активно развивалось виноделие, производился поташ, были сделаны попытки организации железодельного производства. Особое значение имели промышленные села Лысково и Мурашкино, известные крупные экономические центры, которые боярин получил вскоре после вступления на престол его воспитанника царя Алексея. В приволжском районе располагался основной центр поташного производства — село Сергач. Из подмосковных владений особое место принадлежало селу Павловское Звенигородского уезда. Здесь располагался боярский двор. Его нужды почти полностью удовлетворяло огромное хозяйство, развернутое здесь с этой целью. В Павловском Морозов принимал гостей, в том числе государя. Галицкие владения значительной экономической роли не играли, однако имели важнейший водный путь, связывающий Галицкий уезд с приволжскими владениями<sup>13</sup>.

Такие обширные владения с различными условиями хозяйственной деятельности предполагали и различные подходы к их использованию. Несомненно, земледелие, являясь основой хозяйственной жизни, было развито во всех владениях. Промышленные предприятия располагались только в трех уездах. В области сельского хозяйства очень трудно уловить грань, отделяющую рачительного хозяина-землевладельца от предпринимателя. Несомненно, для земледельческого хозяйства Морозова характерны черты экстенсивности. Эффективность достигалась путем расширения площади обрабатываемых земель, использования пустующих и заболоченных мест, расчистки лесов и т.д. В источниках нет сведений о технических усовершенствованиях. Главным средством достижения доходности сельского хозяйства было максимальное использование труда крепостного крестьянина и строгое ведение хозяйства. Однако на фоне традиционных методов в вотчине боярина Морозова проглядываются черты нового прогрессивного поведения. Прежде всего это касается стремления боярина к получению большего количества товарного хлеба. Основную хлебную базу Морозов имел в арзамасских и нижегородских владениях. В Нижнем Новгороде располагалось 3 житных двора с 38 житницами<sup>14</sup>. Торговали хлебом в Нижнем Новгороде и в Москве, где цены были выше. Однако перевозки хлеба на такие расстояния были слишком дороги, значительно выгоднее было производить хлеб вблизи столицы. Пытаясь создать здесь вторую хлебную базу, Морозов вел интенсивные работы по увеличению пахотных площадей в подмосковных владениях. Морозов не только производил, но и перепродавал хлеб. Известен случай закупки большого коли-

чества хлеба для этой цели в 1650 г. в Нижегородском уезде<sup>15</sup>. В качестве прогрессивной черты поведения боярина можно отметить его стремление к рационализации земледелия. В 1651 г., узнав, что полковник Графорт вводит новую сельскохозяйственную культуру «рейн залт» и выделывает из нее масло, тут же пригласил его произвести опыт посадки в своих селах Мурашкино и Богородское. Боярин приказал выделить иноземцу лучшую землю, которую тот укажет, и послал умных крестьян, чтобы те поучились и переняли опыт<sup>16</sup>. Имеются некоторые сведения о применении удобрений в хозяйстве Морозова<sup>17</sup>. Известно, что в то время широко применяли удобрения лишь в царском хозяйстве. В целом, методы хозяйствования давали свои плоды, т.к. урожайность в морозовской и царской вотчинах была выше средней урожайности, получаемой с пашни в центральных уездах России<sup>18</sup>. Немалое внимание боярин уделял садоводству, стараясь и здесь извлечь некоторую пользу от нововведений. Для повышения качества плодовых деревьев Морозову поставляли специальные черенки. Приказчики по его распоряжению должны были строго следить за правильным и своевременным проведением прививок. Сохранились отрывочные сведения о продаже яблок, что видно из материалов по селам Б. Кемары, Знаменскому, Богородскому. Вырученные от торговых операций деньги посылали в боярскую казну<sup>19</sup>. В вотчине Морозова активно разводили рыбу в искусственно созданных прудах. Книги 1667 г. отмечают искусственные пруды в селах Косяеве, Киструсе, Котельниках и др.<sup>20</sup> Мы не имеем сведений о том, продавали эту рыбу или нет, однако интересен сам факт искусственного разведения рыбы.

Некоторые отрасли сельскохозяйственного производства несли функции вспомогательных звеньев вотчинной промышленности. Включенные в эту цепь, они уже не имели чисто потребительского характера, а все более приобретали товарный. Так, для пивоваренного производства в большом количестве выращивался хмель, который разводили во всех нижегородских и арзамасских владениях<sup>21</sup>. Возрастающие объемы поташного производства требовали большого количества тяговой силы. Разведению лошадей наибольшее внимание уделялось в нижегородских владениях. Из описных книг 1667 г. видно, что в селе Рождественском работал целый конный завод. Здесь разводили лошадей шестидесяти восьми различных ценных пород: «стоялых аргамачих и нагайских жеребцов, и коней, и меринов, и кобылиц нагайских, и стадных и русских жеребят»<sup>22</sup>. В подмосковном селе Павловское конным хозяйством управлял татарин Иван Рахмангул. Материалы вотчинной переписки свидетельствуют об особом внимании боярина к коневодству. Прекрасно разбираясь в вопросе, он дает подробные распоряжения об использовании различных категорий лошадей.

Читая материалы вотчинной переписки, приходится только удивляться тому, насколько прекрасно Морозов знал каждую клеточку своего громадного хозяйственного механизма, с каким знанием вдавался в каждую деталь. Он понимал, что слаженная ра-

бота этого механизма высвобождала средства для развития новых отраслей, суливших большие выгоды. Промышленный ум Морозова подсказывал ему новые пути использования хозяйственных ресурсов. Имея денежный капитал, получаемый им в виде оброка и от торговых и ростовщических операций, и труд людей, которым он распоряжался, боярин мог с большим эффектом использовать землю, богатую природными ресурсами.

Поведение Морозова как предпринимателя наиболее ярко проявилось в организации вотчинной промышленности. Имея огромные хлебные запасы, боярин приобретал богатые возможности для развития традиционных отраслей, непосредственно связанных с сельским хозяйством, — винокуренного и пивоваренного производства. Главными их центрами служили промышленные села Лысково и Мурашкино. Имеются также сведения о развитии винокуренного производства в селах Бурцово и Богородское, пивоваренного производства в подмосковном селе Павловское. Об объемах винного производства можно судить по поставкам вина в Казань для казны. Например, в 1650—1651 гг. Морозов поставлял 10 тыс. ведер вина по 4 гривны за ведро. Некоторая часть винокурен сдавалась им в окупа. Огромное количество вина продавалось через кабаки в промышленных селах. Известно, что только в селе Мурашкино в 1650 г. было продано вина на 3600 руб. Это означает, что производительность винокурен была выше, чем 10 тыс. ведер в год<sup>23</sup>. Материалы архива свидетельствуют о наличии полотняного производства. Полотно производилось чисто крепостническими способами: крестьянкам-оброчницам раздавали лен для пряжи и готовые нитки для тканья. В селе Старое Покровское располагалось что-то вроде полотняной фабрики. По некоторым цифрам можно судить об объемах полотняного производства: в боярских амбарах вышеупомянутого села хранилось 900 аршин полотна и 680 аршин холстов<sup>24</sup>. Интересно, что к производству в этом селе привлекались иноземцы. Описные книги 1667 г. свидетельствуют о том, что в Старом Покровском работали ткачи-поляки. Факты привлечения иностранцев известны и в мукомольном производстве. В селах Борок и Киструсе Рязанского уезда поляки строили и обслуживали мельницы. Особое место принадлежало мельнице в селе Лысково<sup>25</sup>, специально обслуживающей потребности винокуренного производства промышленных сел Лысково и Мурашкино. Такие функции придавали и мукомольному производству товарный характер. Очень мало сведений сохранилось о кожаном производстве. Известно, что из присланного из Москвы и местного сырья выделывали «кожи яловишные красные и белые и подошвенные». Очевидно, производство получило значительное развитие, т.к. из бояр только Морозов поставлял в казну юфть. За 1662—1663 гг. государством было получено 76 пудов «красной яловочной кожи на 115 руб. серебром»<sup>26</sup>.

Основной отраслью промышленности в вотчинном хозяйстве Морозова было поташное производство, которое называли «будным делом». Известное в России еще с XV в., производство пота-

ша являлось одним из традиционных химических промыслов. Для его развития были необходимы значительные лесные массивы, которыми Морозов располагал. Производством поташа занимались все нижегородские вотчины, Лысково, Мурашкино и другие села с деревнями, основным центром служило село Сергач. Начало было положено в 1650 г. организацией шести майданов в селе Сергач и в районе промышленного села Мурашкино<sup>27</sup>. Зная, каким спросом пользовался поташ на внутреннем и внешнем рынке, Морозов стремится к расширению производства. Финансирование в основном идет за счет средств, получаемых бояриным от промышленных сел Лысково и Мурашкино. Из доходов мурашкинского кабака приказчику П.Внукову в сентябре 1650 г. «на будное дело дано 100 руб., Корнилу Шанскому — 250 руб., да в село Рождественское дано Ивану Федорову 300 руб.» Об активном финансировании майданов свидетельствуют также грамоты Морозова Поздею Внукову от 6 и 7 ноября 1650 г., где указывается, что для подготовки к следующему сезону «на будное дело к золянному женью Корнило Шанской взял 900 руб.», а за текущий сезон 1650 г. «изошло к будному делу 1000 руб.» В мае 1651 г. выделено в село Богородское на будное дело «788 руб. с таможенного збору и кабацкого заводу в селе Лысково»<sup>28</sup>. К сожалению, это лишь отрывочные сведения, однако и они ярко свидетельствуют о настойчивом желании Морозова увеличить размеры поташного производства. Вотчинная переписка пестрит постоянными указаниями боярина о создании все новых майданов. В результате к началу шестидесятих годов их число уже достигает двадцати девяти. Морозов заботился и об увеличении объемов выпускаемой продукции. Повышение продуктивности поташных предприятий обеспечивалось в основном за счет традиционных требований суровой дисциплины и своевременного выполнения всех работ. К ноябрю приказчики должны были донести в Москву сведения о количестве и качестве изготавливаемого поташа. Кстати, за качеством боярин следил лично, получая от приказчиков образцы продукта, изготовленного разными мастерами. После получения сезонных результатов боярин требовал немедленного начала новых подготовительных работ по заготовке, транспортировке и организации хранения золы, что занимало обычно много месяцев. Уже к началу апреля боярин приказывал начинать основные работы, чтобы «майданное дело без простоя шло» и к новому году «золы и дров запasti гораздо слишком...». За любые простои, а следовательно, снижение продуктивности майдана на приказчика обрушивался страшный гнев хозяина. Однако суровые меры не всегда давали свои плоды, поэтому Морозов сочетал их с мерами поощрения. Они касались оплаты труда основных мастеров будного дела — поливачей и будников. Эти специалисты выполняли самую ответственную часть работы, от их умения и старания зависело качество выпускаемого продукта. Поливачам назначалось жалование 5 руб., будникам — 3 руб. Чтобы заинтересовать работников в результатах своего труда, Морозов приказал платить им 20 руб. за 100 и более бочек

поташа. Интересно, что за меньшую производительность основное жалование не снижалось: «...а кои поливачи на коем майдане меньши ста бочек сделали, и тем денежное жалование давать по-старому..., только чтобы поливоч за свою работу изобижен не был»<sup>29</sup>. Производительность майданов была различной. Так, например, на двух мурашкинских майданах было изготовлено 272 бочки поташа, на уваровском — 85, на вадском — 47. Однако и такая производительность была выше средней нормы<sup>30</sup>. Видимо поэтому боярина не смущают даже низкие цифры, он старается трезво оценить результаты. Для этого он требует от приказчиков подробные отчеты о производительности каждого майдана. К сожалению, в источниках не сохранилось никаких сведений об объемах годовой продукции. Некоторые итоговые данные касаются времени после смерти Морозова, когда дела продолжала вести его вдова. В 1662—1663 гг. она поставила в казну 94959 пудов поташа из общего объема принятого казной в это время 213077 пудов<sup>31</sup>.

Размеры поташного производства требовали большого количества рабочей силы. Крепостные крестьяне выполняли основные работы. К поташному производству было привлечено более шести тысяч крестьян, целые села прикреплялись к определенным майданам. Однако работников основных специальностей — поливачей и будников — Морозов предпочитал нанимать. Как правило, это были иноземцы. Имеются некоторые данные о размерах применения наемного труда. Так, в 1660 г. в Нижегородский уезд из галицких владений было направлено 346 наемных людей, в селе Сергач боярин активно использовал «польских работных людей». Понимая значение основных специальностей поташного производства, Морозов стремился вырастить их из среды крепостного крестьянства. Однако добровольцев обучать не находилось. Тогда боярин приказывал приказчикам искать смышленных детей, способных к обучению, а взрослых учить хотя бы и «наильно» и следить, чтобы «учились не оплошно». Источники свидетельствуют об организации такого обучения крестьян в селе Старое Покровское<sup>32</sup>.

Уделяя большое внимание организации своего поташного производства, Морозов получал от него грандиозные прибыли. Еще в начале 50-х годов, когда поташное производство только начинало набирать силу, а мероприятия по строительству, оснащению и обеспечению рабочей силы еще не были завершены, прибыль составляла около 50% валового дохода. К сожалению, мы не имеем более поздних данных, однако цифры, относящиеся к периоду становления поташного производства, уже свидетельствуют о прибыльности данного предприятия. Поташ боярина Морозова шел на европейский рынок, занимая первое место во внешней торговле России. Отправляли поташ на судах в Архангельск на продажу немцам, там он продавался по полтине за пуд. Боярин получал в среднем 3000 руб. за поставку. В казну при этом боярин не платил ни копейки, получая грамоту от государя, освобождающую его от уплаты торговых пошлин<sup>34</sup>. Поташ отличался отменным качест-

вом. Швед Кильбургер в 1674 г. в книге «Краткое известие о русской торговле» писал, что поташ у Морозова «лучший в России»<sup>35</sup>. Царь Алексей Михайлович освобождал от уплаты торговых пошлин не только боярина Морозова. Льготами пользовались и другие производители поташа: крупные бояре Ртищевы, И.Д.Милославский, Ю.П.Трубецкой, Н.И.Одоевский, князья Черкасские и др. Таким образом, царь стимулировал развитие вотчинной промышленности, ставя бояр в привилегированное положение по отношению к другим предпринимателям.

Промышленная деятельность Морозова не ограничивалась производством поташа. Прекрасным примером его предпринимательской активности стало железоделательное производство. К сожалению, о нем сохранилось значительно меньше материалов, чем о поташном производстве, однако ясно, что «промышленный боярин» не оставил его без внимания. В середине 40-х годов Морозов предпринял первые шаги к освоению новой отрасли. Он принял участие в эксплуатации заводов, созданных голландцем Виниусом. Будучи осторожным, боярин рассчитал, что предприятие может быть убыточным. Он забрал вложенные деньги, причинив убытки другим участникам<sup>36</sup>. Приведенный факт говорит о том, что Морозов правильно учитывал экономическую конъюнктуру. Получив представление об организации железоделательного производства, боярин решил организовать его на территории Звенигородского уезда. В начале 50-х годов из-за границы был вызван мастер рудного дела, который устроил мельницу дляковки железа: «А из-за рубежа ко мне мастер рудного дела приехал, кой на мельнице водою железо кует, а ныне у меня в Павловском на мельнице рудню заводити»<sup>37</sup>. В то время уже существовали немецкие железоделательные заводы Петра Марселеса и Тильмана Акемы. По их образцу боярин устроил свой завод. Но в местности близ села Павловское, где располагалось его предприятие, залежала лишь болотная руда, очевидно невысокого качества. Из-за такого сырья производство Морозова не могло равняться с немецким. Видимо, сознавая этот факт, боярин активно собирает сведения о залежах железной руды в своих вотчинах, а также в соседних владениях, в то же время используя подмосковный завод как школу для подготовки будущих специалистов. Для этой цели он привлекает в помощники иноземцев — около 20 поляков. Кстати заметим, что выписка иностранных мастеров не была редкостью в то время. Развитие промышленности совершалось под непосредственным влиянием иностранной иммиграции. В значительной степени именно с XVII в. обнаруживается западное влияние, возникает принцип делать «с примеру сторонних чужих земель». Морозов разумно поступает с иностранными специалистами. Не полагаясь на них целиком, он ловко использует и быстро перенимает опыт, чтобы в дальнейшем обходиться без их помощи. Как отмечалось выше, в селе Павловское он создает своего рода школу под немецким руководством для обучения крепостных кузнецов рудному делу и обработке металлов. Понимая низкую эффективность принудитель-



ного обучения, Морозов предлагает некоторые меры поощрения: «А хто выучитца, ...я тех пожалуй, велю обелить»<sup>38</sup>. Существуют многочисленные свидетельства о восприимчивости русских крестьян к обучению. Немецкий путешественник Адам Олеарий писал: «Они умеют подражать тому, что видят у немцев, и действительно в немного лет высмотрели и переняли у них много, чего раньше не знали... Тот, кто желает удержать за собой какие-нибудь особые знания и примеры, никогда не допускает русских к наблюдению»<sup>39</sup>.

Большое количество специалистов необходимо было Морозову для организации железоделательного производства в нижегородских владениях. Идея его создания звучит в грамотах к нижегородским приказчикам. За дело боярин берется с большой осторожностью. Сначала он оценивает экономическую эффективность железоделательного предприятия, о котором ему сообщает кузнец Василий. В грамоте Морозова Внукову от 17 апреля 1651 г. говорится, что крестьяне Макарьевского монастыря делают железо, используя местную болотную руду. Кузнец узнает для боярина, сколько производят железа, каковы затраты на это производство и по какой цене его продают. Василий сообщает также, что «...то железо хвалят». Однако боярину такая информация оказывается недостаточной: «Ты не пишешь, сколько работных людей за сутки у рудного дела работают и от скольких человек в сутки по 8 криц, а ис крицы по 4 прута железа выходит»<sup>40</sup>. Эти дополнительные сведения необходимы ему для оценки производительности труда отдельного работника. Кузнец Василий разузнал также, что около села Рознежье во владении Благовещенского монастыря находятся большие запасы железной руды. «А мастеров у них нет, — сообщается Морозову, — и железа у них делать некому., а ту благовещенскую руду путче макарьевской хвалят». Получив такие сведения и оценив на примере макарьевского прибыльность такого рода предприятия, боярин приказывает «те места у Благовещенского монастыря, где лежит руда, взять... на оброк лет на 10, или больши... и завести рудное дело». Особо Морозов заботится о привлечении хороших специалистов. Приказчику дается указание, чтобы макарьевские крестьяне, которые железо делают, на место Благовещенского монастыря не перешли, т.к. «мастеришки у них, макарьевских, делают железа худые». Боярин приказывает взять из своих вотчин кузнецов «десятков 5 или 6», а если дело пойдет на лад и прибыль будет, то «и 100 человек». При этом он не забывает о производительности и поручает приказчику рассчитать заранее «от сколька человек и сколько криц и ис крицы батоков на сутки выйдет, и что будет прибыли». Из переписки с приказчиками видно, что боярина не покидает мысль и о дальнейшем расширении производства в богатом приволжском районе: «А буде руды много и руда добра, а часть, что впредь прибыль в железе будет, ино где мощно и другая рудня завестъ»<sup>41</sup>.

К сожалению, мы не имеем никаких данных, по которым даже косвенно можно было бы судить об объемах железоделательного

производства Морозова. Очевидно все-таки, они не были значительны, т.к. известно, что боярин покупал железо как иноземное, так и отечественное. В железоделательном производстве Морозов стремился рационально использовать рабочие ресурсы с учетом особенностей районов, в которых располагались предприятия. Как отмечалось, в селе Павловском использовались наемные работники. Это касалось основных специальностей, подсобные работы выполнялись крепостными крестьянами. На железорудных предприятиях в приволжском районе работали крепостные кузнецы. Здесь боярином учитывалось наличие в промышленных селах Лысково и Мурашкино большого числа ремесленных крестьян, способных к промышленной деятельности, и отсутствие таковых в селе Павловском. Для характеристики предпринимательского поведения интересны попытки Морозова материально заинтересовать своего работника, в то время когда он мог просто принудить крепостного к работе. Своим же кузнецам, работающим в макарьевской рудне, он предлагает работу на его железоделательном предприятии за ту же плату, что дает им Макарьевский монастырь. Морозов поощряет стремление крестьян к обучению рудному делу: «А буде к рудному делу охочие..., им велеть учитца и мою милость им сказать, а как выучатца, я их... пожалую». Специалистов рудного дела Морозов велит «поить», кормить, чтоб ничем скудны не были, и вина им давать...» Обращает на себя внимание интересный проект, характеризующий взаимоотношения боярина с наемными рабочими. Когда нанятые в селе Павловском польские рудники и угольщики остались без работы, ожидая, видимо, перевода в нижегородские владения, они просили у него арендовать рудни и организовать свое предприятие: «...делать железо своими наемными людьми в твоей государевой рудне... и давать тебе государю железом или деньгами на год»<sup>42</sup>. К сожалению, о решении Морозова ничего не известно.

Создание и развитие различных отраслей промышленности в вотчине Морозова требовали большого количества строительных работ. Наличие кирпичного производства отмечено в документах по селам Павловское, Лысково, Мурашкино. В Павловском кирпичники обслуживали, в основном, боярский двор. Кирпичное производство Лысково и Мурашкино было поставлено на службу поташного производства<sup>43</sup>.

Морозов проявил себя как предприниматель не только в организации вотчинной промышленности. Как отмечалось выше, он был отличным торговцем. Основными предметами его торговли были хлеб, поташ, вино. Остановимся на отдельных моментах его поведения при ведении торговых операций. Многие факты указывают на то, что кристальной честностью боярин не отличался и никогда не упускал случая нажиться на чужой счет. Активно торгуя хлебом, Морозов также поставлял хлеб в казну. В марте 1660 г. государь указал взять из житницы боярина 10 тыс. четвертей самой хорошей ржи. Морозов приказал отдать старую, «новую из вотчины не возить, сказав, что новой нет»<sup>44</sup>. Из Нижегородских вотчин

боярин подражался поставлять вино в Казань. В 1650—1651 гг. казанский подряд составлял 10 тыс. ведер вина. Деньги получал приказчик Морозова в Казани с утверждения воеводы. Зная, что на посту воеводы его брата Глеба вскоре сменит князь Н.И.Одоевский, боярин строго приказал «подрядное вино однолично все сполна в Казань довезть и деньги взять все сполна при брате Глебе Ивановиче, не дожидаячися боярина князя Н.И.Одоевского»<sup>45</sup>. Очевидно, брат знал о том, что поставка не была безупречной, и закрывал на это глаза. Так, поставляя вино и хлеб в казну, первый в государстве боярин, воспитатель и дядька царя не стыдился по хозяйственной части обманывать своего же воспитанника. Многие факты указывают и на то, что Морозов знал толк в финансовых операциях. В связи с проведением царем Алексеем Михайловичем денежной реформы медные деньги в Москве упали в цене по сравнению с серебряными на 60%<sup>46</sup>, поэтому боярин старался совершать выплаты медными деньгами, а получать серебряными. В марте 1660 г., посылая для поташного производства тысячу рублей медными деньгами, он писал приказчику: «...Тебе бы те медные деньги роздать по майданам, а вместо медных рублей деньги привезть ко мне в Москву тысячу ж рублей серебряных»<sup>47</sup>. Получая деньги серебром, Морозов выигрывал по несколько сот рублей, играя только на разнице курса: за серебряный рубль в марте 1660 г. давали 1 руб. 60 коп. медными. Строго соблюдая свою выгоду, боярин не сдался даже тогда, когда от него в июле 1660 г. потребовали в казну полотняничные деньги, которые «по государеву указу велено иметь серебряными деньгами». Морозов ответил, что «серебряных денег нет и мой оброк все платят медными деньгами», и серебра не дал<sup>48</sup>.

Значительную прибыль приносили боярину торговые села, прежде всего Лысково и Мурашкино. Здесь он получал крупные таможенные и кабацкие доходы. Например, из росписи сбора денег с кабака села Мурашкино известно, что в 1650 г. денежные поступления составили 3589 руб. Доход был бы еще выше, если бы были проданы оставшиеся 700 ведер вина и 1200 ведер пива. Когда после смерти Морозова села переходили в состав дворцовых владений, доходы составляли по селу Мурашкино 4000 руб., по селу Лысково — 4200 руб.<sup>49</sup> Гонясь за прибылью, боярин приказывал сбывать вино в собственных кабаках, считая, что работники его все равно «в чужих кабаках пропьются». Таким образом, заведя у себя поташное производство, он спаивал своих же рабочих. Такое недалновидное отношение к рабочей силе бросалось в глаза даже приказчику, который сообщал, что «будники и в рабочие дни пьют вино беспрестанно, а от того питья будному делу чинится большая поруха и мотчанье, и ты мне в том много прибыли учинишь рублей 50, а потеряешь 500. Вели продавать в воскресные дни, а в рабочие отнюдь не продавать»<sup>50</sup>.

Многими торговыми заведениями в промышленных селах Лысково и Мурашкино владели предприимчивые крестьяне. Морозов поощрял их деятельность, и они часто становились преуспеваю-

шими торговцами на внутреннем и внешнем рынках. Результаты их деятельности составляли для боярина важную статью доходов. Морозов кредитовал их и через их посредничество вел свои торгово-промышленные операции. Гарантом успешной торговли было присутствие могущественного покровителя, пользующегося особыми льготами. Обычно при успешном ведении дел крепостным богачом боярин входил своими капиталами в его предприятие. Нередко Морозов вкладывал деньги в предприятие «чужого» крепостного торговца. Цена предприимчивость таких торговцев и понимая свою выгоду, боярин заводил с ними личные отношения, давая в долг большие суммы. Например, крепостной Морозова Иван Онтропов торговал солью, вывозя ее из Астрахани. Испытывая финансовые трудности, он попросил у боярина большую сумму денег в долг. «В нынешнем году, — указывалось в грамоте Морозова от октября 1659 г., — вышло у Ивана Онтропова из Астрахани с солью два судна, и работным людям, которые на тех судах вышли, на расплату надобно тысячи две, а промыслить ему деньгами ныне негде... Однолично дать ему займы 2000 рублей»<sup>51</sup>. Онтропу Леонтьеву, очевидно отцу Ивана Онтропова, в ноябре 1650 г. также выдавалась ссуда 1000 руб. Размеры таких денежных ссуд достойны внимания. Они говорят о наличии настоящих крепостных богачей в Лыскове и Мурашкине и об особом внимании, которое Морозов уделял таким торговцам.

Морозов располагал большими денежными средствами, основным источником которых являлись оброчные деньги. Кроме того, все отрасли его хозяйства приносили значительные доходы. Боярин старался пустить деньги в оборот для извлечения прибылей. Наиболее выгодными являлись ростовщические операции. Их объем достигал внушительных размеров. Сохранились две приходно-расходные книги 1662—1665 гг. и 1666—1674 гг., содержащие сведения о долгах, возвращаемых вдове Морозова после смерти боярина. В них представлен не только богатый цифровой материал, но и данные, на основе которых возможно судить о социальном составе заемщиков. Должниками Морозова являлись представители разных сословий: мелкие и средние помещики, посадские люди, зажиточные крестьяне, иностранные купцы, некоторые знатные особы. В 1662 г. вдовой Морозова были приняты, в основном, мелкие суммы, встречаются займы от 100 до 400 руб., однако самый крупный не превышает 600 руб. Упоминается несколько знатных фамилий: кн. Ф.С.Шаховской, кн. И.П.Барятинский, Авдотья Великогагина<sup>52</sup>. По книге 1668 г. от 80 лиц А.И.Морозова получила «по кабалам» более 85000 руб. Здесь суммы колеблются от 200 до 400 руб. Состав должников несколько другой. Большинство составляют мелкие и средние помещики. Возвращают свои долги представители знатных фамилий, кстати их размеры невелики: сибирский царевич Алексей Алексеевич — 100 руб., князь Ф.Ф.Куракин — 100 руб., князь И.С.Прозоровский — 300 руб., князь Великий Гагин — 200 руб.<sup>53</sup> Иностранные купцы, взявшие поташ в долг, возвращают от 1000 до нескольких тысяч

рублей. Интересно, что в книгах нет свидетельств того, что деньги были розданы под проценты. Указывается точная сумма, и складывается впечатление, что не существовало никаких дополнительных взысканий. Однако это впечатление обманчиво. В.Гейман на основе анализа документов установил, что проценты заранее вводились в долговую сумму. Размер начислений неизвестен, однако факты, приводимые Гейманом, свидетельствуют о том, что начисления могли достигать 120%<sup>54</sup>.

Таким образом, предпринимательская деятельность боярина Морозова приобрела значительный размах. Она имела несколько направлений. Опираясь на сохранившиеся материалы, мы можем наблюдать Морозова как промышленника, купца, ростовщика. Появляется новый тип землевладельца. Его уже не удовлетворяли традиционные доходы от земледелия, получаемые дедовскими способами. Боярин осваивал более прибыльные виды хозяйственной деятельности. Однако элементы прогрессивного предпринимательского поведения сочетались здесь с типично крепостническими. Сельское хозяйство, занимавшее несомненно главное место в экономической жизни вотчины, уже перестало носить чисто потребительский характер, становясь все более товарным. Прежде всего это выражалось в производстве хлеба на продажу. Отдельные отрасли сельского хозяйства создавались для обслуживания потребностей вотчинной промышленности. В процессе ее организации особенно ярко проявилась двойственность поведения феодала-предпринимателя. С одной стороны, боярин создавал вотчинную промышленность на крепостнической основе, наемный труд в ней использовался незначительно по сравнению с трудом крепостного крестьянина, производство имело примитивную техническую основу, система управления была консервативна и традиционна для феодального хозяйства, успех часто достигался путем строжайшего личного контроля боярина с применением суровых мер. С другой стороны, значительная часть доходов боярского хозяйства расходовалась на создание новых сфер хозяйственной деятельности, расширение производства. Стали заметны новые подходы к использованию рабочей силы: помимо крепостного труда в вотчине находил место вольнонаемный труд, требовавший больших затрат и более сложной организации производства. «Промышленный» боярин ценил квалифицированный труд, пытался обучать своих работников, не жалея средств для привлечения иноземных специалистов и получения необходимого опыта. В то же время нет сомнений в том, что все эти меры проводились ради производства и ни о каких интересах работника здесь не было и речи. В управлении, самой консервативной части хозяйственного механизма, Морозов пытался найти наиболее действенные методы. Обнаружив серьезные нарушения в деятельности отдельного приказчика, боярин посылал на проверку приказчиков того же уровня, а не «людей сверху», как это было в хозяйстве царя. Очевидно, Морозову важнее было не наказание, а выяснение причин сбоев в хозяйственной машине.

Накопленные капиталы Морозов вкладывал не только в организацию вотчинной промышленности. Боярин активно участвовал не только в торговых, но промышленных компаниях, зарождавшихся, главным образом, при участии иностранного капитала.

В среде боярства Морозов не был единственным предпринимателем. Активную предпринимательскую деятельность развил кн. Я.К.Черкасский. Исследователь его вотчинного хозяйства К.Н.Щепетов отмечает черты, характерные для вотчины Морозова: активную торговлю хлебом, размах княжеского винокурения, развитие поташного производства. Не ограничиваясь использованием собственных ресурсов, Черкасский арендует леса у посторонних людей, вступает в промышленные товарищества на паях, организует поташное производство в разных уездах, заботясь об увеличении предпринимательской прибыли. Черкасский активно занимается торговлей, поощряет промышленную деятельность своих крестьян, наживается на ростовщических операциях<sup>55</sup>. Предпринимательская деятельность боярина Ф.М.Ртищева, кн. И.Д.Милославского, Ю.П.Трубецкого, Н.И.Одоевского и др. развивалась в тех же направлениях, хотя не получила такого широкого размаха, как в вотчине Морозова и в дворцовом хозяйстве. Царь Алексей Михайлович поощрял предпринимательскую деятельность, показывая пример образцового хозяйства, построенного по образцу частновладельческого. Правление образованного царя, первого из царей, начавшего самостоятельно писать и редактировать государственные бумаги, способствовало процветанию вотчинного хозяйства XVII в.

Основываясь на изученном материале, невозможно согласиться с тем, что русская аристократия этого периода пребывала в упадке. Данные подтверждают вывод, сделанный американским исследователем Робертом Крамми, о процветании русского боярства XVII в. Тенденция пересмотра взглядов на аристократию, ее место и роль в экономической истории государства прослеживается и в зарубежной историографии. Эта проблема активно обсуждалась на XII Международном конгрессе экономической истории в Мадриде в 1998 г. (секция В5 «Аристократия, стратегия патримониального управления и экономическое развитие, 1450—1800 гг.»), на котором подверглись переоценке представления об аристократии как о паразитирующем классе, являвшемся тормозом экономического развития. На конгрессе была предпринята попытка более объективно взглянуть на аристократию как на экономически деятельную, часто прогрессивную элиту. Обладая прочной внутренне согласованной структурой, связанная родовыми узами, аристократия старалась использовать свои экономические позиции, приспособляясь к новым условиям, открывая новые источники доходов, рассчитывая экономическую стратегию в периоды кризисов и подъемов.

## Примечания

- <sup>1</sup> Русское государство в XVII в. М., 1961. С. 3—4.
- <sup>2</sup> Соловьев С.М. История России с древнейших времен. Книга V—VII. М., 1961; Ключевский В.О. Воярская Дума Древней Руси. М., 1882.
- <sup>3</sup> Рожков Н.А. Происхождение самодержавия в России. Пг., 1923; Воронский В.В. О природе абсолютизма в России. Т. 1. М., 1951 и др.
- <sup>4</sup> Новосельский А.А. Вотчинник и его хозяйство в XVII в. М., 1929; Заозерский А.И. Царская вотчина XVII в. М., 1957; Щепетов К.Н. Помещичье предпринимательство в XVII в. (по материалам хозяйства князей Черкасских) // Русское государство в XVII в. М., 1961 и др.
- <sup>5</sup> Robert O. Crummey. Aristocrats and Servitors (the boyar elite in Russia) 1613—1689. Princeton, New Jersey, 1983; Кошелева О.Е. Боярство в начальный период зарождения абсолютизма. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата исторических наук. М., 1987.
- <sup>6</sup> Туган-Барановский М.И. Русская фабрика. Изд. 5. СПб., 1903. С. 2, 11.
- <sup>7</sup> Заозерский А.И. Указ. соч. С. 260—261.
- <sup>8</sup> Хозяйство крупного феодала-крепостника XVII в. Ч. I. Л., 1933; Ч. II. М.—Л., 1936; Акты хозяйства боярина Б.И. Морозова. Ч. I. М.—Л., 1940; Ч. II. М.—Л., 1945.
- <sup>9</sup> Забелин И.Е. Большой боярин в своем вотчинном хозяйстве // Вестник Европы. 1871. № 1—2.
- <sup>10</sup> Баканов П.Ф. Товарное производство в феодальной вотчине XVII в. // Вопросы истории. 1953. № 5. С. 94—102; Зимин А.А. Хозяйственный год в селе Павловском // Материалы по истории сельского хозяйства и крестьянства СССР. Сб. VI. М., 1965. С. 64—83; Петрикеев Д.И. Крупное крепостное хозяйство XVII в. Л., 1967.
- <sup>11</sup> Хозяйство крупного феодала-крепостника XVII в. Ч. I. С. IXXXII.
- <sup>12</sup> Петрикеев Д.И. Указ. соч. С. 38.
- <sup>13</sup> Платонов С.Ф. Очерки по истории смуты в Московском государстве XVI—XVII вв. СПб., 1899. С. 27.
- <sup>14</sup> Хозяйство крупного феодала-крепостника XVII в. Ч. I. С. 202.
- <sup>15</sup> Там же. Ч. I. С. 50.
- <sup>16</sup> Там же. Ч. II. С. 168.
- <sup>17</sup> Там же. Ч. I. С. 74, 102.
- <sup>18</sup> Заозерский А.И. Указ. соч. С. 102, 109.
- <sup>19</sup> Хозяйство крупного феодала-крепостника XVII в. Ч. I. С. 211, 214, 219.
- <sup>20</sup> Там же. Ч. I. С. 155, 157, 206.
- <sup>21</sup> Там же. Ч. II. С. 148.
- <sup>22</sup> Там же. Ч. I. С. 222.
- <sup>23</sup> Там же. Ч. II. С. 57, 102; Ч. I. С. 220, 44; Акты хозяйства боярина Морозова. Ч. I. С. 131, 132, 152.
- <sup>24</sup> Хозяйство крупного феодала-крепостника XVII в. Ч. I. С. 185, 187.
- <sup>25</sup> Там же. Ч. I. С. 157, 160; Ч. II. С. 137.
- <sup>26</sup> Там же. Ч. I. С. 55; Ч. II. С. 296, таб. 10; Акты хозяйства боярина Морозова. Ч. II. С. 115.
- <sup>27</sup> Хозяйство крупного феодала-крепостника XVII в. Ч. II. С. 131, 132, 140, 141. Майданом называли поташное предприятие. Процесс изготовле-

ния поташа начинался с заготовки дров, преимущественно дубовых, и получения золы путем их сжигания. Затем зола заливалась водой, и содержащийся в золе углекислый калий растворялся. Полученным таким образом щелоком осторожно поливали горевшие сухие дрова, щелок упаривался, образуя поташ.

<sup>28</sup> Там же. Ч. II. С. 131, 145, 140, 165.

<sup>29</sup> Там же. С. 195.

<sup>30</sup> Петрикеев Д.И. Указ. соч. С. 119.

<sup>31</sup> Хозяйство крупного феодала-крепостника XVII в. Ч. I. С. 294, 295.

<sup>32</sup> Там же. Ч. I. С. 192, 193; Ч. II. С. 132, 140.

<sup>33</sup> Петрикеев Д.И. Указ. соч. С. 124.

<sup>34</sup> Хозяйство крупного феодала-крепостника XVII в. Ч. I. С. 147—151.

<sup>35</sup> Кильбургер И. Краткое известие о русской торговле... в 1674 г. СПб., 1820. С. 58.

<sup>36</sup> Курц Б.Г. Состояние России в 1650—1655 гг. по донесениям Родеса. ЧОИДР. 1915, II. С. 52.

<sup>37</sup> Хозяйство крупного феодала-крепостника XVII в. Ч. II. С. 160.

<sup>38</sup> Там же. С. 172.

<sup>39</sup> Россия XV—XVII вв. глазами иностранцев. Л., 1986. С. 343—344.

<sup>40</sup> Хозяйство крупного феодала-крепостника XVII в. Ч. II. С. 160.

<sup>41</sup> Там же. С. 172.

<sup>42</sup> Там же. Ч. I. С. 82.

<sup>43</sup> Там же. Ч. II. С. 223—228.

<sup>44</sup> Забелин И.Е. Указ. соч. С. 493.

<sup>45</sup> Хозяйство крупного феодала-крепостника XVII в. Ч. II. С. 159.

<sup>46</sup> Базилевич К.В. Денежная реформа Алексея Михайловича и восстание в Москве в 1662 г. Л., 1956. С. 45.

<sup>47</sup> Хозяйство крупного феодала-крепостника XVII в. Ч. II. С. 209.

<sup>48</sup> Там же. С. 254.

<sup>49</sup> Заозерский А.И. Указ. соч. С. 28, прим.

<sup>50</sup> Хозяйство крупного феодала-крепостника XVII в. Ч. II. С. 141.

<sup>51</sup> Там же. С. 194, 195.

<sup>52</sup> Там же. Ч. I. С. 235—237.

<sup>53</sup> Там же. С. 249.

<sup>54</sup> Гейман В. О хозяйстве боярина Б.И.Морозова // Хозяйство крупного феодала-крепостника. Ч. I. С. IXXIII.

<sup>55</sup> Щепетов К.Н. Указ. соч. С. 37.



## Социальная политика Морозовых: Никольская мануфактура (60-е годы XIX в. — начало XX в.)

Видные российские предприниматели уже во второй половине XIX в. приступили к разработке на своих промышленных предприятиях комплекса мер, связанных с введением медицинской помощи, правил санитарной гигиены на фабриках и в рабочих казармах, а также с организацией начального образования. В конечном итоге в крупнейших фирмах действия заводчиков и фабрикантов вылились в разветвленные социальные программы для рабочих и служащих, объективно направленные на улучшение качества труда и жизни. Все это по смыслу входит в содержание понятия «социальная политика». Однако этот термин в те времена не применялся, а сами предприниматели предпочитали называть созданную ими сеть учреждений благотворительными. Такая разница в наименованиях не меняет объективной сути явления.

Социальная политика, на наш взгляд, является не только одним из важных регуляторов взаимоотношений предпринимателя и рабочего, но и составной частью долговременной предпринимательской стратегии. На определение ее направлений, как показывает исторический материал, оказали влияние два основных момента: инициатива сверху и снизу, т.е., с одной стороны, государственное законодательное стимулирование некоторых важнейших социальных институтов, с другой — добровольная поддержка фабричных рабочих силами и средствами частных владельцев.

Социальная политика, проводимая конкретными российскими фабрикантами, как исследовательская тема является относительно новой для отечественной историографии<sup>1</sup>. Более того, соединение ее с проблемой предпринимательской стратегии неизбежно ведет к постановке ряда вопросов, изучаемых в рамках давно сложившегося в зарубежной исторической науке направления «business history»<sup>2</sup>. Такая попытка и предпринята нами, а в качестве объекта исследования мы предлагаем Никольскую мануфактуру Морозовых, одно из крупнейших предприятий Российской империи и лидера отечественной текстильной промышленности.

В истории Никольской мануфактуры процесс формирования социальной политики определялся главным образом предпринимательской инициативой. При этом по своим масштабам прово-

---

\* Поткина Ирина Викторовна — кандидат исторических наук (Институт российской истории РАН).

димые на фабриках мероприятия нередко превосходили или превосходили обязательные рекомендации власти. Особая заслуга в создании сети благотворительных заведений принадлежит Т.С.Морозову, младшему сыну основателя знаменитой купеческой династии. В то же время его супруга и главная наследница семейного дела М.Ф.Морозова взяла на себя заботу практически полного финансирования этих учреждений (за исключением тех случаев, которые были оговорены в уставе фирмы).

Чтобы расставить все точки над «и» в вопросе соответствия современного понятия «социальная политика» формированию сети благотворительных учреждений, приведем некоторые высказывания современников Тимофея Саввича о его деятельности на этом поприще. А.А.Назаров, член Правления Товарищества Никольской мануфактуры, говорил: «С особым попечением относился он <Т.С.Морозов> к улучшению быта рабочих. Он справедливо находил, что, пользуясь трудом людей, нельзя щадить средств на удобство их помещения и улучшение их пищи, на лечение их в случаях заболеваний и на образование подрастающих их поколений». Из этого пассажа следует, что Морозов как предприниматель понимал свою социальную ответственность перед рабочими и вполне осознанно занимался созданием важнейших благотворительных заведений при фабриках. Еще раз процитируем А.А.Назарова в подтверждение сказанного: «Поэтому постройка казарм, харчевой лавки, школы, больницы, существующие при фабриках товарищества, обзоревались им постоянно лично, и он входил в мельчайшие подробности их устройства и содержания»<sup>3</sup>.

Одним из важнейших направлений социальной политики Морозовых являлась организация бесплатного медицинского обслуживания рабочих и служащих Товарищества. Однако в появлении фабричных больниц в России главную роль сыграло все-таки государство.

Впервые вопрос об организации врачебной помощи рабочим был поднят в 1866 г. 18 мая московский генерал-губернатор В.А.Долгоруков обратился к министру внутренних дел с предложением о принятии предварительных мер на случай вспышки холеры или других инфекционных заболеваний. Он считал полезным издать постоянно действующее правительственное распоряжение о том, чтобы в каждом фабричном заведении, имеющем более 1000 рабочих, была устроена больница, при которой находился бы особый врач, а на предприятиях с меньшим числом рабочих — отдельное помещение с фельдшером. Московское отделение Мануфактурного совета оценило эти меры как крайне необходимые, в свою очередь, определив нормы соотношения количества рабочих к числу кроватей в больницах (1 кровать на 100 рабочих)<sup>4</sup>.

В конечном итоге 26 августа 1866 г. Александр II утвердил положение Комитета министров «Об устройстве при фабриках и заводах в Московской губернии больничных помещений» как временный закон. По нему врачебная помощь рабочим предоставлялась бесплатно. В том же месяце Министерство внутренних дел

разослало циркуляр по Медицинскому департаменту, который извещал губернаторов об утвержденном постановлении с тем, чтобы местная власть приняла соответствующие на этот счет распоряжения<sup>5</sup>. Однако бесплатное медицинское обслуживание в промышленных районах России внедрялось не так быстро, как рекомендовало правительство, и стало обязательным далеко не сразу после принятия закона<sup>6</sup>.

Фабричные заведения Товарищества Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>» были расположены в то время во Владимирской губернии. Обязательное постановление губернского по фабричным делам присутствия, принятое лишь 20 ноября 1893 г., гласило: «Все фабрики и заводы обязаны оказывать своим рабочим бесплатно как первоначальную, так и дальнейшую госпитальную врачебную помощь: или при своих больницах, или же, за неимением оных, в городских или сельских земских больницах». В последнем случае фабриканты за содержание своих больных платили земству. Постановление определяло разряды фабрик и руководствовалось соотношением числа коек к количеству рабочих, принятым за норму законом 1866 г. (1:100)<sup>7</sup>.

Т.С.Морозов построил первую деревянную больницу в местечке Никольском на рубеже 50-х — 60-х годов XIX в. (к сожалению, точная дата ввода ее в действие не известна)<sup>8</sup>. В 1870-е гг. она располагала тремя отделениями на 100 коек (мужское, женское и родовспомогательное), аптекой, а больным обслуживал один врач, два фельдшера и восемь человек медицинской прислуги. В родильном отделении, рассчитанном на 8 коек, работала одна акушерка и восемь помощниц. В 1870 г. фирме Морозовых принадлежало три фабрики с 6525 постоянными рабочими, занятыми в механическом и ручном производстве в течение года. Фабрики ручного ткачества (вауловская и московская) также имели при себе медицинские учреждения. Вауловская больница, возглавляемая фельдшером, была небольшой, всего лишь на 10 коек, а в Москве Морозовы устроили больничный покой, который постоянно посещали приглашенный врач и фельдшер. Что касается установленной законом нормы по числу кроватей, то Морозовы, как видно, имели более высокий показатель (1:59,3). Но, если учесть, что в это время они пользовались трудом свыше 25,5 тыс. ткачей-надомников, то тогда получается, что работающие на фабрику крестьяне находились практически вне сферы организованной врачебной помощи<sup>9</sup>. При этом следует иметь в виду, что в законе ничего не говорилось об этой категории рабочих. Однако крестьяне-надомники могли воспользоваться услугами земских врачей.

В 1873 г. главная Никольская больница переехала в новое благоустроенное двухэтажное помещение, прослужившее вплоть до XX в., в начале которого развернулось строительство очередного полностью кирпичного и еще более вместительного здания. В конце XIX в. наблюдается постоянное техническое совершенствование фабричных медицинских учреждений и их расширение. В 1880 г. при торфяных болотах, которые находились на значитель-

ном расстоянии от главной больницы, был оборудован теплый деревянный барак на 40 коек с каминной вентиляцией, ванными комнатами и другими необходимыми приспособлениями. Три года спустя Морозовы построили новую фабрику в деревне Городищи, и через некоторое время при ней появился приемный покой на 6 кроватей со своей амбулаторией и небольшой аптекой. При этом заразные больные изолировались в отдельном доме.

В 90-х годах XIX в. в Никольской больнице число коек увеличилось до 160, появились два приемных покоя, детское отделение, операционная комната. Долгое время заразные больные помещались в отдельные домики, но в 1899 г. для них было приспособлено здание бывшей богадельни, в которой разместили 30 кроватей. Уже в начале 80-х годов XIX в. Никольская больница имела не только ванные комнаты, дезинфекционную камеру, но и теплые промывные ватерклозеты. Увеличился и медицинский персонал, который насчитывал трех врачей, одного провизора, одного аптекарского помощника, десять фельдшеров, двух акушерок и 36 чел. медицинской прислуги. В середине 1890-х гг. на всех фабриках Товарищества Никольской мануфактуры работало 16,7 тыс. рабочих, включая надомников<sup>10</sup>. Иными словами, к концу столетия Морозовы достигли очень высокого показателя по числу коек — 1:67,3. В это же время на крупнейших фабриках Владимирской и Московской губерний число рабочих, приходящихся на одну больничную кровать, соответственно равнялось 71 и 82 чел.<sup>11</sup> Обратим внимание на то, что Морозовы достигли такого показателя в те годы, когда во Владимирской губернии только еще вступило в действие постановление, обязывающее предпринимателей предоставлять рабочим бесплатную медицинскую помощь.

В 1906 г. закончилось начатое С.Т.Морозовым строительство главного корпуса Никольской больницы по проекту архитектора А.А.Галецкого<sup>12</sup>. Она была рассчитана уже на 300 коек, имела два хирургических и два терапевтических отделения, рентгеновский, гидро- и электротерапевтические кабинеты, гинекологическое и родильное отделения, а также амбулаторию и аптеку. Здание было спланировано рационально, с максимальными удобствами для врачей и пациентов. Великолепное санитарно-техническое оснащение Никольской больницы не оставит равнодушным даже медицинского работника наших дней. Механическая прачечная с паровой дезинфекционной камерой, пароводяное отопление, приточно-вытяжная вентиляция, биологический фильтр для очистки сточных вод стоимостью более 20,2 тыс. рублей — вот тот неполный перечень сложного инженерного оборудования первоклассного европейского уровня. Недаром современники считали Никольскую больницу чудом санитарной техники и архитектуры, заведением, которому едва ли нашлось бы равное «по величине и по характеру замысла и исполнения»<sup>13</sup>. Долгие годы ее возглавлял интеллигентный человек и самоотверженный врач, которого очень любил и высоко ценил С.Т.Морозов, — А.П.Базилевич.

Таким образом, в начале XX в. Товарищество Никольской мануфактуры располагало 4 больницами (общее число кроватей — 350), две из которых имели родовспомогательные отделения, одним приемным покоем для оказания первой помощи проживавшим на вольных квартирах, сыпным отделением для заразных больных, расположенным в особом здании. В 1913 г. у Морозовых работало 14768 рабочих, следовательно, в очередной раз был улучшен показатель, свидетельствующий об обеспеченности фабрично-го населения больничными койками (1:42,1).

В конце XIX в. в Европейской России насчитывалось 19292 промышленных предприятия, подчиненных надзору фабричной инспекции. Бесплатная врачебная помощь рабочим предоставлялась только на 3488 фабриках, что составляло 18% от общей массы. Из 194 самых крупных заведений с числом рабочих более 1000 чел. на 185 (или 95,34%) имелись медицинские учреждения. Степень вовлеченности фабричных рабочих в сферу медицинских услуг характеризовалась следующими цифровыми данными: из 1,5 млн чел. 1 млн пользовались врачебной помощью и 30% были ее лишены. При этом наблюдалась такая тенденция: чем крупнее были фабрики, тем чаще среди них встречались заведения, имеющие медицинские учреждения, а следовательно, возрастала численность рабочих, которые пользовались бесплатным лечением<sup>14</sup>. Губернские данные существенно различались, о чем свидетельствует следующая таблица. В качестве иллюстрации мы взяли только столичную и наиболее развитые промышленные губернии Центрального района.

Таблица 1

**Фабричные рабочие и медицинское обслуживание в России  
(конец XIX в.)**

Города и губернии	Фабрики, имеющие мед. учреждения (в %)	Рабочие, пользующиеся мед. услугами (в %)
Санкт-Петербург	38,9	71,1
Москва	23,7	69,5
Иваново-Вознесенск	60	96,7
Петербургская	40,1	82,2
Московская	50,3	90,5
Владимирская	39,5	78,5
Костромская	27,9	89,2
Нижегородская	34	73,2

*Источник:* Дементьев Е.М. Врачебная помощь фабричным рабочим. СПб., 1899. С. 85.

В России в конце XIX в. преобладала амбулаторная форма врачебной помощи, которую имели 42% фабрик. Владельцы только 20% промышленных заведений устроили у себя больницы. Форма

помощи находилась в прямой зависимости от величины фабрики: среди более крупных реже встречались предприятия, располагавшие только приемными покоями или амбулаториями. Словом, больницы строили преимущественно крупные предприниматели. Хотелось бы обратить внимание и на такую особенность. В Московской и Владимирской губерниях неработающие члены семейств получали врачебную помощь или безвозмездно наравне с рабочими, или же с ограничениями, к примеру, за исключением коечного лечения<sup>15</sup>.

Приведенные нами некоторые данные по Европейской России позволяют сделать вывод о том, что Морозовы стремились устроить у себя качественное и полноценное медицинское обслуживание фабричного населения. Их смело можно причислить к российским лидерам в деле организации такой жизненно важной социальной сферы, как бесплатная врачебная помощь.

В первое время затраты на содержание медицинских учреждений на Никольской мануфактуре списывались по статье «Фабричные расходы». С 1873 г. по 1917 г. в годовых отчетах фирмы значилась статья «Расходы по содержанию больниц с родовспомогательными отделениями». О суммах, которые отчисляли Морозовы на врачебную помощь, дает представление Таблица 2. Для сравнения добавим только, что стоимость больничной койки в конце XIX в. на крупнейших фабриках Московской и Владимирской губерний составляла в среднем соответственно 362 и 296 рублей<sup>16</sup>.

Таблица 2

**Расходы Никольской мануфактуры на медицинское обслуживание  
(конец XIX — начало XX в.)**

Операционный год	Сумма годовых отчислений (в руб.)	Стоимость больничной кровати (в руб.)	Средняя годовая зарплата прядильщика и ткача (в руб.)
1874—1875	20376,1	185,23	—
1880—1881	40602,84	193,34	—
1891—1892	39570,2	181,51	—
1894—1895	53935,9	247,41	170,42*
1907—1908	190830,79	545,23	257,25
1910—1911	175758,9	502,16	261,11
1912—1913	182110,99	520,31	266,47

*Примечание:* \*средний заработок для всех категорий рабочих.

*Источники:* Ежегодные финансовые отчеты Товарищества Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>» с 1873 г. по 1 сентября 1916 г. // Центральный исторический архив Москвы (далее ЦИАМ). Ф. 342. Оп. 1. Д. 77; Доклады Правления общему собранию пайщиков // Там же. Д. 497. Л. 139; Д. 680. Л. 11; Д. 724. Л. 11; Отчет Общества для содействия улучшению и развитию мануфактурной промышленности за 1894 год. М., 1895. С. 42.

Увеличение стоимости одной больничной койки свидетельствовало не только о совершенствовании санитарно-технического оснащения больниц Товарищества Никольской мануфактуры, но и о постоянном улучшении медицинского обслуживания. Сохранившиеся только за отдельные годы статистические отчеты главного врача Товарищества позволили выявить очень интересные факты. В конце XIX в. в Никольскую больницу чаще всего попадали с заболеваниями дыхательных путей (13,1% всех больных), а в торфяную — с нарывами (20,1%). В новом столетии положение практически не изменилось: в Никольском по количеству лидировали пациенты с воспалениями дыхательных путей и желудочно-кишечным катаром (по 13,5%), а вот на торфяных разработках — с перемежающейся лихорадкой и мышечным ревматизмом (14,6% и 12,4% соответственно)<sup>17</sup>. Одним словом, общая ситуация на морозовских фабриках практически мало отличалась от всероссийской<sup>18</sup>. О результатах больничного лечения свидетельствует следующая таблица.

Таблица 3

Результаты стационарного лечения в Никольской больнице

Годы	Коечные больные (чел.)	Из них выздоровело		Умерло (чел.)	Смертность в больнице (в %)
		Абс. (чел.)	Отн. (в %)		
1889—1890	2517	2298	91,29	137	5,44
1902—1903	3317	3027	91,25	169	5,09
1907—1908	4260	3918	91,97	202	4,7

*Источники:* Статистические отчеты по больницам Товарищества Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>» // ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 6. Д. 30, 59, 76.

Таким образом, врачи морозовских фабрик сумели добиться достаточно высокой для тех лет эффективности в своей далеко не легкой работе. Хорошие условия содержания больных, здоровая и калорийная пища играли не последнюю роль в деле реабилитации людей. В начале XX в. одна сиделка обслуживала в мужском отделении 13 чел., в женском 9, в сыпном 7, а в детском 3 чел. Все больные находились на бесплатном порционном питании. Им подавались скоромные, постные и высококалорийные блюда, причем доля последних составляла 62—68% в общем питании больных. Для усиленного кормления пациентам чаще всего отпускали молоко, яйца и котлеты. На особом счету находилось родильное отделение, которое получало и куриные супы, и ветчину, и бифштексы<sup>19</sup>.

В начале нового столетия врачи Никольской больницы в условиях стационара провели 358 операций, в результате которых выздоровело 346 чел. В те годы медицина еще не знала антибиотиков, поэтому смертность при операциях в 3,3% следует признать

как вполне удовлетворительную. В России зубоврачебная практика была развита крайне плохо, а вот Морозовы приглашали на фабрики доктора С.Д.Святогор-Штепина, который в течение 4 месяцев в году лечил около 2 тыс. чел. В качестве приезжающего врача-окулиста работал И.В.Лисицын, обследовавший более 3 тыс. пациентов. При этом он сделал 46 операций. Появление в Никольском врачей-специалистов, имевших широкую практику, говорило о многом. Это относилось к передовым веяниям в лечебном деле, особенно для сельской местности. Так же следует оценивать и устройство физиотерапевтического отделения в главной больнице, услугами которого ежедневно в течение года пользовалось 15 человек<sup>20</sup>.

Из года в год росло число посещений больными амбулаторий. Уже в конце XIX столетия медики всех заведений обслуживали 335 чел. в день. При этом амбулатория Никольской больницы оказывала врачебную помощь не только морозовским рабочим, но и посторонним людям, численность которых с каждым годом также увеличивалась и в начале XX в. дошла до 790 чел. в год. Приходящим пациентам предоставлялись пособия в виде бесплатного лекарства. Если дети попадали в больницу, то их матерей брали на довольствие и кормили наравне с медицинской прислугой<sup>21</sup>.

Массовые ежегодные прививки оспы детям и частично взрослым проводились уже в начале 80-х годов XIX в. Только в 1898—1899 гг. врачи Никольской больницы с успехом провели вакцинацию 2355 чел. Это позволило Морозовым подойти к решению важнейшей социальной проблемы Российской империи: сокращению детской смертности. Как показывают сохранившиеся данные, врачи добились резкого понижения этого показателя в возрастной группе от 1 года до 15 лет. В 1902—1903 гг. в Никольском было зарегистрировано 1251 рождение. Всего умерло 557 детей в возрасте до 15 лет. Из них на первом году жизни скончалось 434 младенца, в возрасте от 1 года до 3 лет — 73 чел., от 3 до 15 — 24 чел. Таким образом, показатель смертности среди грудных детей был очень высоким и достигал 34,6%, а общий показатель для всех групп составил 11,8%. В возрасте от одного года до 15 лет он зафиксировался на уровне 1,9%<sup>22</sup>.

В следующие годы смертность грудных младенцев, как и детей в целом, продолжала медленно сокращаться, однако при этом наблюдалась слабая устойчивость показателей. В 1903—1904 гг. на первом году жизни умерло 31,3% детей, а в возрасте от 1 года до 15 лет — 2,2%. Через год показатели опять немного ухудшились. Приведенные нами цифры станут более значимыми, если их дополнить данными по России. Владимирская губерния даже в начале XX в. наряду с другими центральными губерниями европейской части страны входила в районы наивысшей детской смертности. В этих местностях она держалась в интервале от 300 до 400 случаев на 1000 грудных младенцев, в губернии непосредственно в 1886—1897 гг. составила 363 случая, а в 1908—1910 гг. —



305. Что касается общероссийского показателя, то в 1900—1902 гг. он держался на уровне 263 случаев, тогда как в Германии было зарегистрировано только 197 летальных исходов на 1000. В возрасте от 1 года до 15 лет смертность резко снижается в обеих странах, но опять положение в России существенно отличается в худшую сторону, достигая значения 25,5 (в Германии 8,9)<sup>23</sup>.

Как это видно, усилия морозовских врачей в борьбе за жизнь малолетних детей, заболевших оспой, скарлатиной, корью, дифтеритом и другими инфекционными заболеваниями, не были тщетными. в конечном итоге самоотверженная работа медиков приносила пусть скромные, но все-таки ощутимые результаты, отличавшиеся в лучшую сторону от общероссийских показателей.

Как свидетельствуют сохранившиеся источники, уже в начале 80-х годов XIX в. практиковались ежегодные медицинские обследования рабочих со стажем и лиц, впервые нанимающихся, с целью выявления больных сифилисом. Впоследствии они превратились в общие профилактические осмотры. Так, например, в 1902—1903 отчетном году диспансеризацию прошло 4221 чел., а в следующем — 14154 чел. Данные обследований сообщались в Никольскую контору для доклада Правлению. Тех, кто был не пригоден к фабричному труду в связи с потерей зрения, увечьями рук и ног и общей физической слабостью здоровья или, хуже того, опасен для окружающих по причине инфекционных кожных заболеваний, Морозовы предпочитали не брать. Проработавших незначительное время с подобными заболеваниями старались уволить до срока. Но тех, кого можно было вылечить, и кто потерял трудоспособность, будучи рабочим, оставляли при фабриках. Некоторых переводили временно на более легкую работу, другим назначали пособие, третьих помещали в богадельню. Однако врачи выявляли не такое уж большое число больных людей, подлежащих непременно увольнению. Так, в 1898—1899 гг. из 151 чел. рассчитали только 17, в 1899—1900 гг. из 55 чел. уволили 10<sup>24</sup>.

Словом, Морозовы организовали при фабриках высококачественную по тем временам врачебную помощь населению. Однако непродуманной неограниченной благотворительностью в лечебном деле не занимались, наоборот, в этом вопросе они проявили себя как жесткие прагматики. Проблема неспособных к труду и неизлечимых больных (по рождению или вследствие общих обстоятельств), появившихся в Никольском, Правление Товарищества в общем-то не волновала, попечительство над ними перекадывалось на плечи государства или церкви. Однако Морозовы как крупные благотворители России внесли свой весомый вклад, оказывая помощь московским городским властям в деле призрения обездоленных. Но это уже сюжет для отдельного рассказа<sup>25</sup>.

Другим столь же значительным по масштабам направлением социальной политики Морозовых стало обеспечение бесплатным жильем своих рабочих и служащих. Это была вынужденная, в силу общих обстоятельств, мера для предпринимателей, чьи фабрики

располагались в сельской местности и привлекали к себе огромное количество деревенских жителей из соседних губерний. Такая необходимость, как отмечали современники, острее всего ощущалась в Московской и Владимирской губерниях<sup>26</sup>. Товарищество Никольской мануфактуры долгие годы самостоятельно вело строительство казарм для рабочих, постоянно их реконструировало или возводило новые, более благоустроенные. Суммы совокупных отчислений на сооружение и полное оборудование казарм во второй половине XIX — начале XX в. восстановить невозможно, однако за отдельные годы их все-таки можно проиллюстрировать.

Уже на рубеже 60—70-х годов в Никольском Т.С.Морозов имел при фабриках 17 жилых зданий, три из которых были каменными. Один двухэтажный дом с кухней, погребом, оранжереей и конюшней предназначался для проживания англичанина — директора бумагопрядильной фабрики. Второй, одноэтажный, отводился под квартиры для служащих. В остальных зданиях проживали рабочие. деревянные казармы в 2 и 3 этажа имели при себе каменные кухни. При этом насчитывалось еще 76 деревянных балаганов, сараев, конюшен, коровников и погребов, предназначенных для хранения имущества и припасов фабричных рабочих<sup>27</sup>. Переустройство старых обветшалых жилых построек с их заменой на каменные здания началось во второй половине 70-х годов. В 1878 г. недалеко от фабрик возвели особый дом для директоров Правления. Не забыли и про рабочих, в течение нескольких лет в Никольском строили новые и уничтожали старые малопригодные для жизни казармы, остаточная стоимость которых исчислялась суммой 90 тыс. руб.<sup>28</sup>

В июне 1883 г. Правление Товарищества приняло решение о выделении средств на строительство двухэтажной кирпичной казармы с водяным отоплением для рабочих новой отбельной фабрики в деревне Городищи Покровского уезда Владимирской губернии, сооружение которой только что было завершено. На эти цели выделялось 55 тыс. серебряных руб. Летом 1884 г. и 1885 г. в благоустроенных казармах появились первые обитатели<sup>29</sup>.

С приходом в дело С.Т.Морозова, старшего сына Тимофея Саввича, в качестве директора по социальным вопросам масштабы жилищного строительства в Никольском приняли небывалый ранее размах. Правление Товарищества приняло решение о выделении на 1891—1892 операционный год 300 тыс. руб. на улучшение быта рабочих. Это была первая часть суммы, предназначенной для сооружения новых казарм, отвечавших санитарно-гигиеническим нормам того времени. Одновременно с жильем для рабочих возводились и благоустроенные дома поквартирной системы для служащих. В итоге на эти цели с 1891 г. по 1896 г. были затрачены громадные по тем временам средства — 1180 тыс. руб. Санитарный совет, в который входили главный врач Никольской больницы А.П.Базилевич и заведующий Механическим заводом В.М.Кондратьев, под непосредственным руководством С.Т.Морозова занялся

составлением планов и проектов построек улучшенного типа. При этом члены совета следовали правилам, разработанным Владимирским губернским по фабричным делам присутствием 2 апреля 1894 г.<sup>30</sup>

Первые две новые рабочие кирпичные казармы в 3 этажа каморочного типа были заложены в 1894 г., и в течение двух лет предполагалось завершить их строительство. Однако как в Никольском, так и в Городищах работы не прекращались вплоть до начала XX в. Наружные площадки у фасадов и внутренние дворики мостились ковровским камнем. Невдалеке от казарм сооружались хозяйственные пристройки: сараи, коровники, курятники и пр. Размеры жилых помещений в те времена исчисляли в кубатуре воздуха, на основании чего определялась вместимость (норма — 1 саж.<sup>3</sup> на 1 чел.). Бóльшая часть камор проектировалась в 4 объема, но за типовую норму приняли 3, и таких комнат строилось тоже достаточно много. Если перевести данные размеры в привычные для нас единицы измерения, то в морозовских казармах при высоте потолков в 2,85 м каморы были площадью в 10,1 и 13,5 м<sup>2</sup>. Санитарный совет побеспокоился и о ваннных комнатах, теплых промывных ватерклозетах, подвальный этаж приспособил и оборудовал под прачечную, а мансарды — для сушки белья. До сих пор поражают детали, которые прорабатывались при проектировке новых казарм. Например, Санитарный совет поручил сделать лестничные перила так, «чтобы ребята не смогли пролезать». Все помещения имели внутреннюю подпольную вентиляцию, паровое отопление, в коридорах на жилой половине шириною в 2,1 м расставлялись удобные для отдыха скамейки. Кухни, также разделенные просторными проходами, располагались отдельно от камор на противоположной стороне. Для хранения съестных припасов там устанавливались специальные лари<sup>31</sup>. Словом, забота о человеке у Морозовых была не на последнем месте.

Полной обстановкой рабочих казарм и снабжением их всем необходимым для относительно благоустроенной жизни Никольская мануфактура занималась самостоятельно. Металлические кровати, титаны для питьевой воды изготовлял Механический завод, мебель делали в столярных мастерских. Для каждой комнаты предназначалось 2 кровати, стол и 5 табуреток, шкафчик для посуды, вешалки для одежды и, конечно же, полочки для образов. Даже расстановку всего перечисленного в каморах взял на себя Санитарный совет. Вот такие жилые помещения, как правило, предоставлялись одной семье. В казармах Никольской мануфактуры чаще всего встречались семьи в 2—3 чел., но было достаточно много и семей в 4—5 чел.<sup>32</sup>

В наши дни подобные далеко не блестящие жилищные условия вызовут скорее разочарование, чем одобрительную оценку. Но не стоит забывать, что сто лет тому назад российская деревенская беднота имела укоренившуюся привычку жить большой семьей в одном помещении. Представления рабочих об удобствах в этом вопросе не намного ушли вперед. Все-таки морозовские казармы по

сравнению с убогим крестьянским жилищем имели много преимуществ, которые максимально приближали их к городским условиям проживания того времени. Однако при этом владельцы давали возможность сохранить и выгоды сельской жизни, создавая все необходимое для обзаведения собственным хозяйством. Если же сопоставить жилищные условия рабочих Никольской мануфактуры с типичными условиями проживания основной массы фабричного населения Российской империи в конце XIX — начале XX в., то сравнение будет в пользу первых<sup>33</sup>.

Справедливости ради следует сказать, что и в промышленных странах Западной Европы в решении жилищного вопроса кардинальные сдвиги произошли только на рубеже XIX—XX вв. В это время стали появляться первые дома с отдельными квартирами из нескольких комнат для семейных рабочих. Да и на юге Российской империи иностранные предприниматели уже сочетали сооружение казарм для холостых со строительством отдельных семейных домиков<sup>34</sup>. Проекты поселков дешевых квартир демонстрировались на всемирных выставках как новейшие достижения в области социальной политики. Однако и Великобритания, и Франция, и Бельгия, и Германия были еще далеки от того, чтобы предоставить каждому малообеспеченному человеку или семье дешевую квартиру<sup>35</sup>. И поэтому нет ничего удивительного в том, что на Всемирной выставке в Париже в 1900 г. морозовская фирма была удостоена серебряной медали за новые жилые постройки для рабочих. В этой номинации сто лет тому назад крупные российские предприятия получили 27 наград разного достоинства, из них 2 высшие и 10 золотых<sup>36</sup>.

На фабриках Товарищества Никольской мануфактуры примерно  $\frac{2}{3}$  рабочих проживало в бесплатных казармах, остальные — на вольных квартирах, причем они получали ежемесячное пособие на оплату жилья<sup>37</sup>. Современники всегда высоко оценивали усилия Морозовых в жилищном вопросе. Уже в середине 80-х годов XIX в. владимирский губернатор по случаю «легендарной» морозовской стачки сообщал министру внутренних дел следующее: «Справедливость требует равным образом засвидетельствовать и об удобствах устроенных на Никольской мануфактуре казарм, в которых рабочие размещаются лучше, чем на других фабриках; за квартиру они ничего не платят, но взимается с них от 30 до 40 копеек в месяц за освещение, уголь и баню»<sup>38</sup>.

Средняя стоимость возведения этих жилых помещений (смешанных и деревянных), как докладывал в 1894 г. инженер-механик Никольской мануфактуры Н.Н.Алянчиков Обществу для содействия улучшению и развитию мануфактурной промышленности, была равна 175 руб. на работающего семейного человека. Стоимость же квартиры в год составляла 38 руб. 92 коп. (на одного фабричного). В конечном итоге это давало прибавку к жалованью в 23%. Новые казармы, естественно, оказались значительно дороже и обошлись примерно в 450 руб. на работающего или 300 руб.

на живущего, что было равносильно прибавке в 35—40% на рубль заработка<sup>39</sup>.

Санитарный совет и квартирный отдел Товарищества постоянно следили за общим состоянием зданий и чистотой внутри помещений, а также территорий вокруг казарм. Осмотры казарм и фабрик проводились еженедельно и их результаты обсуждались на заседаниях совета. С.Т.Морозов подробно разработал процедуру отчетности. Каждая казарма обязана была иметь книгу, в которую санитарные попечители, назначаемые советом, заносили свои замечания. Эта книга ежедневно доставлялась в квартирный отдел, который, в свою очередь, приводил в исполнение требования попечителей. Против их записей сначала делались отметки о том, что должно привести в исполнение, а потом — об устранении замеченных недостатков. Члены Санитарного совета, в который входили все директора фабрик, занимались утомительной рутинной работой, вынося на коллективное обсуждение такие малоприятные вопросы, как очистка и дезинфекция отстойных колодцев, выгребных ям, ретирадных мест и др. Особое внимание они обращали на чистоту воздуха и температуру в рабочих казармах, давая конкретные задания по исследованию состояния вентиляционных аппаратов или устройства форточек. Летом 1892 г. Санитарный совет самокритично признал, «что хотя, по общему отзыву, мы сильно подвинулись в деле очистки и оздоровлении дворов и жилых помещений, но в некоторых участках еще и по сию пору не исполнены требования попечителей и указания совета». И далее следовал длинный перечень неустраненных недостатков<sup>40</sup>.

В течение долгих лет Санитарный совет Товарищества Никольской мануфактуры регулярно собирался и долго разбирался с каждым конкретным случаем. Так незаметно, изо дня в день делалось важное и великое дело: поддерживались более или менее достойные санитарно-гигиенические нормы в жилых и рабочих помещениях фирмы Морозовых. Их действия заслужили высокой оценки современников. Владимирский жандармский полковник Н.И.Воронов в своих очерках, изданных в 1907 г., писал: «Лучше других обставлена жизнь рабочих на фабриках Саввы Морозова... Рабочие... пользуются здоровыми удобными квартирами, помещения устроены образцово, удовлетворяют вполне гигиеническим условиям необходимым также и сами фабрики, где рабочий проводит полжизни»<sup>41</sup>.

Основная масса подданных Российской империи жила бедно. Даже в начале XX в. страна по доходам на душу населения сильно отставала от передовых промышленных держав мира. Морозовым приходилось решать на своих предприятиях и эту проблему путем предоставления своим рабочим сначала разнообразных пособий, а затем организации социального страхования и призрения престарелых, увечных и сирот. В 1873 г. при учреждении Товарищества был образован капитал благотворительных сумм, средства которого предназначались для содержания детского приюта и училища, для выплат пособий рабочим и служащим, престарелым и полу-

чившим увечья. Согласно 36 устава Товарищества, если после отчисления 20% с чистой прибыли в запасной капитал и уплаты дивиденда по паям оставался излишек в размере, превышающем 10% на основной капитал, то с оставшейся суммы отчислялось 10% в капитал благотворительных сумм. Правила выдачи пособий рабочим и служащим были приняты в сентябре 1875 г.<sup>42</sup>

В первые годы накопления средств на новом счете Правление Товарищества нередко отступало от уставных правил. Так, в 1874—1875 операционном году оно перечислило 23866,78 руб., т.е. более чем на четверть больше положенного. 18 марта 1882 г. Правление решило передать из запасного капитала 50 тыс. руб. из-за недостатка средств, предназначенных для выплаты пособий. Несмотря на разного рода дополнительные привлечения средств, расходы по капиталу благотворительных сумм в конце XIX в. чаще всего превышали поступления по нему. Так, в 1894—1895 операционном году (о/г) долг составил 26795,75 руб., а десять лет спустя — 17436,09 руб. В начале XX в. ситуация изменилась, и на 1 сентября 1912 г. на этом счету числилась сумма в 559963,78 руб.<sup>43</sup> Выплаты пособий рабочим начались в 1873—1874 о/г с весьма скромной цифры в 983,43 руб. В 1890—1891 о/г на эти цели было уже затрачено 15843,53 руб.<sup>44</sup>

Капитал благотворительных сумм был далеко не единственным источником, из которого выплачивались пособия. В сентябре 1880 г. Т.С.Морозов распорядился «штрафы, вычитаемые с рабочих за беспорядки в пользу увечных на счет капитала благотворительных сумм не принимать, а открыть в Никольской конторе для этого отдельный счет "капитал увечный"». При этом М.Ф.Морозова на указанные цели пожертвовала некую сумму, которая образовала так называемую неприкосновенную часть капитала. Выдач с нее не производили, но ежегодно начисляли 5%<sup>45</sup>.

Через год по инициативе предпринимателей в московском биржевом обществе было назначено обсуждение вопроса о «вспомоществовании фабричным рабочим». Деловой партнер Морозовых Л.Г.Кноп выступил с предложением образовать Общество для страхования от увечий по типу аналогичных учреждений Германии, с тем, чтобы восполнить пробел в русском законодательстве, не признающем ответственности хозяев за понесенные при исполнении работ увечья. Тимофей Саввич поддержал своего коллегу и высказал целый ряд существенных соображений, которые он изложил письменно и подал на имя председателя Московского биржевого комитета Н.А.Найденова. Они стоят того, чтобы их воспроизвести полностью: «...для составления капитала обеспечения должен быть назначен определенный сбор с фабрикантов по числу находящихся у них рабочих. Если же признать нужным открыть подписку на сбор пожертвований, то капиталу этому можно будет дать особое специальное назначение в пользу же рабочих, но ни в коем случае он не должен присоединяться к капиталу обеспечения, имеющему составляться из сборов с фабрикантов. Потому что в таком случае пожертвование это будет не в пользу рабочих, а в

пользу самих фабрикантов, так как оно уменьшит размер взноса с фабрикантов за своих рабочих»<sup>46</sup>.

Эти высказывания очень ярко характеризуют Т.С.Морозова как предпринимателя лишенного классового эгоизма и способного подняться до уровня понимания насущных нужд рабочего люда (в сущности, если следовать терминологии советской исторической науки, своего непримиримого антагониста). Не будем останавливаться на процессе обсуждения поднятого вопроса в Московском биржевом обществе, дабы не запутаться в тенетах утомительной бюрократической волокиты. Скажем только, что Т.С.Морозов стремился заполучить копии журналов с тем, чтобы принять на своих фабриках соответствующие распоряжения<sup>47</sup>. Сам же общероссийский закон, в котором говорилось в числе прочего и об образовании «штрафного капитала», предназначенного для выплат пособий по увечью на промышленных предприятиях, был принят только 3 июня 1886 г. Словом, и в этом вопросе такие прогрессивные фабриканты, как Т.С.Морозов, опередили решения правительства.

В 90-е годы XIX в. в Товариществе Никольской мануфактуры пособия рабочим выплачивались из средств этих двух капиталов. В 1891 г. общая сумма единовременных пособий, выданных из штрафного капитала, составила 5916,13 руб. В общем было удовлетворено 1469 заявлений рабочих, из которых 22 относились к ежемесячным пенсиям. В том году в Орехове случился пожар, по этому поводу выдавались достаточно большие разовые суммы, однако в двух случаях было отказано, так как рабочие получили страховые премии. В целом же число неудовлетворенных заявлений составило 91. В 1892 г. общая сумма единовременных пособий возросла до 8315,3 руб. Из 1892 удовлетворенных заявлений, 61 попало в категорию выплат по ежемесячным пенсиям. 42 рабочих по разным причинам получили отказы. Если посмотреть, как распределялись суммы между различными видами пособий за период с 4 января по 1 октября 1891 г., то ситуация будет выглядеть следующим образом. На выплату ежемесячных пенсий ушло 498 руб., по случаю потери имущества было выдано 1007 руб., по беременности — 1563,2 руб., по болезни — 582,72 руб.<sup>48</sup>

В последующие годы суммы выплаченных единовременных пособий за счет штрафного капитала продолжали увеличиваться. В конечном итоге Морозовы столкнулись с проблемой нехватки средств на удовлетворение поданных заявлений. С 1 января 1897 г. с разрешения фабричной инспекции Владимирского округа были отменены пособия по случаю кражи имущества и падежа скота, а затем и на похороны. Что касается постоянных пенсий, то их выдавали только тем, кто прослужил на фабрике не менее 10 лет. При этом одиноким, живущим на вольных квартирах, платили 5 руб. в месяц, а проживающим в казармах — 4 руб. Размер пособий тех семейных пенсионеров, которые имели при себе работников, колебался от 1 до 3 руб. в месяц. Женщины, оставлявшие

работу на 30 или 40 дней по беременности, получали 2,5 руб. в месяц. Были также подробно разработаны нормы выплат по причине болезни, которые не должны были превышать половины заработка за все время потери трудоспособности. И только в исключительных случаях размер пособий достигал  $\frac{3}{4}$  заработка<sup>49</sup>.

В начале XX в., когда на счете штрафного капитала имелась уже значительная сумма, не только увеличились размеры выплат, но и расширилось число удовлетворенных заявлений. Более того, Морозовы с согласия фабричного инспектора решили упростить процедуру получения материальной помощи и не посылать по каждому случаю рабочих к начальству для подписи на разрешительных документах. Пособия на похороны выплачивались по определенной схеме, на взрослого человека давалось 5 руб., а на детей с 3-х месяцев и до 15 лет — от 2 до 4 руб. Тем, кто уезжал на поправку в деревню, платили по 5 руб. на человека, но в общей сложности — не более 15 руб. за 3 месяца отсутствия<sup>50</sup>.

Не менее любопытные детали дают данные по выдаче вспомоществований из капитала благотворительных сумм. В 1894—1895 о/г общая сумма всех категорий пособий уже составила 21426,87 руб.<sup>51</sup>. В следующем году С.Т.Морозов отдал распоряжение о выплате одиноким старикам и неработающим вдовам в течение трех лет ежемесежных пособий в размере 3 руб. При этом они также получали к Рождеству и Пасхе по 5 руб. Что касается конкретных денежных выдач, то картина складывается следующая. В 1896 г. пособия по бедности получило 202 чел., из них 91 — за счет самого Саввы Тимофеевича, который пожертвовал на эти цели 57 руб. Суммы выплат были грошовыми и колебались от 25 коп. до 1 руб. К Пасхе этого года директор по социальным вопросам преподнес подарок еще 64 рабочим. В дальнейшем С.Т.Морозов не отказался от своеобразной практики раздачи денег по бедности рабочим из собственного кармана<sup>52</sup>. В 1901—1902 о/г из благотворительного капитала 107 чел. получили ежемесячные пособия на общую сумму 3637,97 руб., из которых 31% приходился на пенсии по увечью (остальные по бедности). В нумерационной книге были зарегистрированы вдовы, матери и старые работники с тяжелыми травмами<sup>53</sup>.

Таким образом, в Товариществе Никольской мануфактуры еще задолго до принятия российского закона от 2 июня 1903 г. «О вознаграждении потерпевших вследствие несчастных случаев рабочих и служащих» сложилась система регулярных компенсационных выплат по производственным травмам. Этот закон вводил такие обязательные правила по выдаче пенсий, которые уже давно практиковались Морозовыми<sup>54</sup>. В 1905 г. Правление Товарищества сделало еще одну уступку в пользу рабочих, несколько расширив круг пенсионеров. Было решено выдавать 2% от заработка при получении незначительных повреждений тогда, когда по закону никаких пособий не предусматривалось<sup>55</sup>.

В Товариществе Никольской мануфактуры учет денежных сумм и людей, получивших пожертвования, велся постоянно, к сожалению



нию, тетради с подведенным общим итогом в фонде вообще отсутствуют. При этом фрагментарно сохранившиеся книги с большим трудом поддаются обработке. Однако можно констатировать, что в иные годы, более благополучные с экономической точки зрения, численность облагодетельствованных возрастала, в другие — резко сокращалась. О какой-либо закономерности говорить не приходится, постоянным было только одно: каждый год кто-нибудь, помимо увечных и больных, получал мизерную доплату к зарплатке<sup>56</sup>. Поводов было достаточно — и поездка в деревню, и свадьба, и содержание детей.

С октября 1891 г. по распоряжению С.Т.Морозова, выполнявшего волю матери, в Товариществе Никольской мануфактуры стали осуществляться новые пожертвования в пользу рабочих. Четыре раза в год, в день кончины и в день ангела Т.С.Морозова и его дочери А.Т.Спримон, все рабочие и члены их семейств, проживавшие на фабриках, стали получать харчами на помин души из расчета 15 коп. на человека. Исключение было сделано только для служащих, сезонных и временных рабочих. Эти выдачи приказано было производить ежегодно при жизни М.Ф.Морозовой<sup>57</sup>. Она умерла 18 июля 1911 г., и Правление сразу же распорядилось произвести на фабриках выписку харчей: рабочим на сумму 30 коп. на человека, торфяникам — 15, служащим — 60. В память Марии Федоровны на 9, 20 и 40 день кончины опять производились поминальные выплаты по 15 коп. на человека. Весной 1912 г. административный отдел Никольской мануфактуры разослал новый меморандум Правления от 20 апреля во все фабричные подразделения. С этого момента рабочие со своими домохозяевами стали регулярно 6 раз в год получать на помин души уже четырех представителей рода Морозовых. Только на эти цели ежегодные суммы пожертвований превышали 5 тыс. руб. Что касается выплат по всем категориям пособий рабочим и служащим, выданных из благотворительного капитала в 1912—1913 о/г, то Товарищество израсходовало 59645 руб.<sup>58</sup>

С пособиями по болезни, которые стали выплачиваться также задолго до принятия закона 1912 г. об обязательном страховании рабочих на случай временной утраты работоспособности, у Морозовых дело обстояло следующим образом. 22 марта 1905 г., после продолжительной забастовки на Никольской мануфактуре, С.Т.Морозов отдал распоряжение всем заведующим разработать правила выдачи пособий за время болезни из капитала благотворительных сумм. При этом он рекомендовал взять за основу норму солдаток так, чтобы заработок семьи не опускался ниже 5 руб. на каждого взрослого человек и не менее 4 руб. на ребенка до 8 лет. Для женщин, временно оставлявших работу по беременности, назначались пособия в размере 10 руб. В начале апреля эти правила были составлены и 6 числа утверждены С.Т.Морозовым<sup>59</sup>.

С 1914 г. при Товариществе начала работу больничная касса, учрежденная в соответствии с недавно принятым законом. Она выдавала разнообразные пособия: по болезни для рабочих — в по-

ловинном размере их заработка, на погребение — в 30-кратном, по беременности и родам (за 2 недели до и 4 недели после) —  $\frac{3}{4}$  заработка. Средства больничной кассы образовывались путем отчислений с денежного вознаграждения работающих в  $1\frac{1}{4}\%$ , из приплат Товарищества, которые составляли  $\frac{2}{3}$  от всей суммы взносов в текущем году, а также из доходов по процентным бумагам, вкладам и текущим счетам. В 1915 г. число участников кассы приблизилось к 14,5 тыс. чел., ее оборотный капитал составил 89204,77 руб. Всего было выдано пособий на сумму 84127,21 руб.<sup>60</sup>

В Товариществе был решен и вопрос о судьбе людей, проболевших в течение нескольких месяцев. При этом Морозовы руководствовались ст. 104 Устава о промышленности. 1 июля 1906 г. Совет заведующих определил предельно допустимые сроки невыхода на работу по уважительным причинам как для рабочих, так и для служащих. И в том, и в другом случае действовала определенная схема, по которой наибольшие льготы предоставлялись людям, имевшим длительный стаж. Например, те рабочие, кто отслужил на фабриках свыше 10 лет, могли отсутствовать на работе 6 месяцев, а со стажем менее года — только месяц. При этом все больные получали пособие. Но если сроки невыхода удлинялись, то людей рассчитывали и одновременно они утрачивали право на материальную помощь. А вот больные алкоголизмом вообще ничего не получали<sup>61</sup>.

В Товариществе Никольской мануфактуры забота о человеке принимала и другие формы, которые были обусловлены пониманием Морозовыми-старообрядцами своего христианского долга и служения Богу. 7 марта 1877 г. директор-распорядитель Т.С.Морозов подал заявление в Правление о необходимости строительства при фабриках богадельни на 15 коек. Тимофей Саввич безвозвратно внес в кассу Товарищества на эти цели 25 тыс. руб. Так он решил увековечить память о своей рано погибшей дочери, назвав ее именем первую богадельню. Для нее было построено деревянное здание павильонной системы с отдельной кухней, которое было торжественно открыто 1 октября 1881 г.<sup>62</sup>

Очень скоро тех 36 мест, которыми располагала богадельня им. А.Т.Спримон, стало не хватать. В 1892 г. началось возведение нового каменного дома с тремя отделениями на 200 чел. Здание располагало отдельными комнатами для работ призреваемых, общей столовой и просторной домовою церковью св. апостола Тимофея на втором этаже. Средства взяли из особого капитала, на образование которого Мария Федоровна пожертвовала 700 тыс. руб. в память о своем муже, чье имя было присвоено новой богадельне. Обычно в нее помещали старых людей, прослуживших в морозовской фирме около 20 лет, а с 90-х годов стали определять и малолетних сирот, детей бывших рабочих. Маленькие постояльцы учились в школах Товарищества, а потом поступали на работу на фабрики. В 1899 г. в богадельне проживало 167 чел., из них 26 детей. Все призреваемые обеспечивались качественным бесплатным питанием и лечением, а неимушим выдавалась и одежда<sup>63</sup>.

Через пять лет после сдачи под ключ богадельни им. Т.С.Морозова, Правление приняло постановление о ее расширении и вновь приступило к строительным работам. В 1899—1904 гг. на эти цели было перечислено из средств Товарищества 250 тыс. руб. В уставе, утвержденном в 1901 г., было записано, что богадельня содержится на средства учредительницы М.Ф.Морозовой, которая пожертвовала 350 тыс. руб. на образование особого неприкосновенного капитала. Он хранился в Московской конторе Государственного банка в виде ценных государственных бумаг, проценты с которых шли на содержание богадельни с приютом. Как следует из балансов Товарищества, в 1908 г. на счете богадельни значилась сумма в 611087 руб. После смерти Марии Федоровны душеприказчики в соответствии с ее духовным завещанием перечислили в пользу богадельни еще 800 тыс. руб., на которые были приобретены высокодоходные свидетельства Крестьянского банка и закладные листы Дворянского банка<sup>64</sup>.

По мере того, как жены рабочих стали поступать на фабрики, появилась и необходимость устройства при Никольской больнице колыбельной для малолетних детей в возрасте до 5 лет. Первые ясли в 80 кроватей на смену появились уже на рубеже 70—80-х годов XIX в. Поначалу в них постоянно проживали и сироты, но с появлением нового здания богадельни их перевели туда. В яслях работали одна надзирательница и с десяток нянь. Колыбельная с приютом находилась под постоянным присмотром врача, и полностью содержалась за счет Товарищества. Более того, руководство посчитало нужным иметь собственный скотный двор для бесперебойного снабжения молоком не только приюта-яслей, но и больницы. В 1895 г. для семей, проживавших на вольных квартирах, была построена новая колыбельная в 40 кроватей на смену, которая разместилась в деревянном здании с водяным отоплением и электрическим освещением. В начале XX в. в общей сложности 550 малышей побывали в фабричных яслях, а в течение дня под их крышей собиралось до 200 чел. При этом каждая нянечка присматривала в среднем за 7—11 детьми. В 1912—1913 о/г на содержание колыбельных ушло свыше 15 тыс. руб.<sup>65</sup>

Служащие и мастеровые Товарищества при содействии Правления решили помочь самим себе в деле накопления сбережений, учредив еще в 1880 г. сберегательно-ссудную кассу. Капитал ее складывался из членских взносов или вкладов, поступивших на текущие счета, из купонов от процентных бумаг, штрафных денег и других случайных поступлений. Участники, помимо процентов по текущим вкладам, которые колебались в зависимости от учетной ставки государственных сберегательных касс, могли дополнительно получать дивиденды на вложенный капитал с чистой прибыли от операций согласно § 19 устава. По ссудам взималось 6% годовых<sup>66</sup>. Как развивался мелкий кредит в морозовской фирме в первые годы его становления, показывает следующая таблица.

## Мелкий кредит в Никольской мануфактуре (1881—1890 г.)

Годы	Число членов (чел.)	Их капитал (в руб.)	Число вкладч. (чел.)	Их капитал (в руб.)	Стоим. %% бумаг	Выдан. ссуды (в руб.)	Раздел. прибыль (в %)
1881	161	6410	15	4395,31	2200	1974	5,5
1882	137	13367,6	42	11359,1	8025	3313	4,75
1883	136	18156,4	52	14576,9	14125	8640	7,12
1884	140	26898,3	55	14277	11075	10196	7,37
1885	144	33033,5	53	12701,1	7825	9636	8
1886	160	31613,6	48	11913,9	9325	7209	6
1887	166	35985	49	11329	11100	8342	4,72
1888	207	45986,2	53	11781	19400	6254	5
1889	294	73620,2	55	11989	17800	3700	4,5
1890	305	83306,9	94	18137	24550	5394	4,5

Источник: ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 6. Д. 193. Л. 3.

Как видно из таблицы, в первые годы общая численность всех членов кассы была незначительной, в особенности по сравнению с количеством служащих и конторщиков Товарищества. К концу столетия сумма взносов участников возросла в 6,8 раза, объем капиталов вкладчиков — в 5,5 раза, тогда как количество всех членов только в 3,1 раза. Что касается принимаемых на хранение ценных бумаг, то в 1896 г. их общая стоимость превышала показатель 1882 г. в 11,2 раза<sup>67</sup>.

В начале XX в. в члены сберегательно-ссудной кассы входило уже около 80% служащих и мастеровых фирмы, в 1910 г. их численность составила 634 чел. За этот год было выдано ссуд на сумму 9864 руб., в 1911 г. — 20534,2 руб. В последующем размеры предоставленного кредита и число заемщиков с каждым годом увеличивались. В связи с ростом доходов в новом столетии были повышены минимальные размеры обязательных ежемесячных взносов: 5% с жалованья служащего, вместо 2%, как это было в XIX в. В дополнение к этому стали взимать одновременно и 10% с наградных.

Морозовы не остались равнодушными и к этому подразделению фирмы. Мария Федоровна и ее младший сын Сергей Тимофеевич решили усилить средства кассы, а следовательно, и повысить доходы ее участников, пожертвовав в ее пользу в общей сложности 110 тыс. руб. Эти деньги образовали так называемый неприкосновенный капитал сберегательно-ссудной кассы. В конечном итоге сумма разделенной между участниками прибыли резко повысилась, составив в 1913 г. 20917,5 руб.<sup>68</sup>

Товарищество Никольской мануфактуры вынуждено было взять на себя и решение задачи обеспечения рабочих дешевыми и качественными продуктами питания и промышленными товарами, поскольку в сравнительно короткий период в сельской местности

появилось большое количество пришлых людей. Местные крестьяне, занимавшиеся хозяйством в трудных условиях Нечерноземья, вряд ли могли обеспечить фабричных в полном объеме всем необходимым. Харчевая лавка Товарищества существовала уже в 70-е годы XIX в., она отпускала рабочим достаточно широкий ассортимент съестных припасов по доступным ценам. Так, например, растительное масло было представлено 4 видами: конопляным, льняным, подсолнечным и деревянным. Помимо свежей парной говядины трех сортов и телятины, продавалось и более дешевое мясо: солонина и баранина. Поражает своим разнообразием и выбор рыбных продуктов: рабочим предлагали и севрюгу, и снетки, и судака, и сельдь<sup>69</sup>.

Жизненные припасы Товарищество закупало большими партиями и, по возможности, из первых рук. Зерно обычно покупали в Моршанске, Ельце и Ефремове, рыбные товары — в Нижнем Новгороде и Царицыне, постное масло — в Арзамасе. Черкасский скот, приобретаемый у крупных скотопромышленников, забивался на собственных бойнях, что позволяло иметь в продаже парное мясо. Мука и хлеб были также собственного изготовления. Морозовы не обязывали рабочих отовариваться в фабричной лавке, за покупками они могли ходить и в Орехово, и в Зуево. Если же посмотреть на объемы закупок и перечень съестных припасов в Никольской лавке и сравнить их с количеством и набором наиболее распространенных продуктов питания типичной фабричной лавки, то здесь наблюдаются большие совпадения. Однако были и отличия. Морозовы закупали больше свинины, чем говядины, сельдей астраханских, чем снетков. Помимо традиционного пива, приобретали в больших количествах минеральные воды, кислые щи и мед. Кроме того, при фабриках был открыт рынок, на котором крестьяне ежедневно торговали своей снедью с возов<sup>70</sup>. Представление о ценах на некоторые продукты питания в 1876 г. дает следующая таблица. При этом необходимо отметить, что стоимость продовольствия фабричного рабочего в 1870-е гг. составляла примерно 5 руб. в месяц, тогда как заработная плата колебалась в пределах 7,2 — 29,3 руб. в месяц<sup>71</sup>.

Таблица 5

**Цены на основные продукты питания в фабричной лавке Морозовых**

Продукты	Весна 1876 г.	Осень 1876 г.
Говядина парная:		
1 сорт (за фунт)	13,5 коп.	12 коп.
2 сорт	11 коп.	10,5 коп.
Баранина (за фунт)	8 коп.	8,5 коп.
Севрюга (за фунт)	16,5 коп.	15 коп.
Снетки (за фунт)	15 коп.	14 коп.
Сельдь (за фунт)	6 коп.	5 коп.

Продукты	Весна 1876 г.	Осень 1876 г.
Масло (за фунт):		
конопляное	13,5 коп.	14 коп.
подсолнечное	21,5 коп.	20 коп.
коровье	23,5 коп.	22 коп.
Чай (за фунт):		
1 сорт	2,2 руб.	2,2 руб.
6 сорт	1,2 руб.	1,2 руб.
Рис (за фунт)	10,5 коп.	11 коп.
Гречка (за пуд)	1,3 руб.	1,3 руб.
Картофель (за пуд)	40 коп.	30 коп.
Горох (за пуд)	90 коп.	90 коп.
Хлеб ржаной (за пуд)	60 коп.	60 коп.
Яйца куриные (дес.)	21 коп.	18 коп.

*Источник:* ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 6. Д. 239.

Помещения харчевой лавки в Никольском содержались надлежащим образом. Такое заключение мы сделали на основании сведений нейтрального источника — актов податного инспектора, проверявшего количество и состояние строений. Приказчик, ведавший делами, соблюдал все необходимые правила торговли. Для покупателей существовал отдельный вход, разгрузка доставляемых товаров производилась с «черного» входа. Рыбный, капустный и керосинный отделы в силу специфического запаха товаров имели отдельные помещения. Представляет интерес и свидетельство владимирского губернатора, рапортовавшего в 1885 г. министру внутренних дел о положении в Никольском: «Жалоб на дороговизну и недоброкачество продаваемых из фабричной лавки припасов не только не поступало, но, напротив, все спрошенные мною по сему предмету рабочие заявили полное удовлетворение»<sup>72</sup>.

Под воздействием передовых веяний розничная торговля при фабриках приобретала цивилизованные, прогрессивные формы, кроме того делалось все возможное для снижения цен на товары. С этой целью в 1885 г. при Товариществе было учреждено Общество потребителей, членами которого могли стать только рабочие и служащие морозовской фирмы. В его уставе было записано, что оно, с одной стороны, занимается доставкой необходимых предметов потребления хорошего качества по возможно более низкой цене, а с другой — предоставляет своим членам «средства делать сбережения из прибылей Общества». Продажа товаров из собственных заведений производилась за наличные деньги и в кредит без запроса и торга. Прейскурант составлялся Правлением. Вступительный взнос для каждого составлял 5 руб., максимальное число паев в одних руках не должно было превышать 50 штук. Все члены Общества были равноправны. Дивиденды выплачивались на

паевой капитал, а также распределялись соответственно сумме сделанных в течение года покупок<sup>73</sup>.

Новая форма торговли с фиксированными ценами, как это было принято в респектабельных универсальных магазинах и пассажах Европы и России, оказалась весьма привлекательной и для такой непритязательной публики, как фабричное население. В конце XIX в. ряды Общества потребителей быстро пополнялись. Если в 1890 г. в членах-пайщиках состояло 968 чел. с капиталом 77235 руб., то в 1896 г. числился уже 2021 чел. с капиталом 131725 руб. В эти годы членам-потребителям по книжкам стабильно начислялось 7% на общую сумму забора товаров. К 1909 г. численность пайщиков опять заметно увеличилась и составила 4420 чел. с капиталом 153220 руб.<sup>74</sup> Так Морозовы постепенно приучали своих рабочих к передовым формам торговли, тем самым приближая и в этой сфере качество их жизни к городским условиям.

В начале XX в. главный магазин Общества насчитывая 9 отделов, все больше приобретал черты универсального. При этом в двух из них, мануфактурном и галантерейном, торговали и дорогостоящими товарами — меховыми изделиями и золотыми вещами. Заметим, что оба отдела работали с большой для себя прибылью. Но это были еще далеко не все новшества. С конца XIX в. в России стало быстро развиваться производство готовой одежды. Крупные роскошные московские торговые фирмы, такие как «М. и И. Мандль», «Жюль Мейстер», устраивали у себя швейные ателье, ставя дело на поток<sup>75</sup>. При магазине в Никольском также имелась собственная мастерская по пошиву готового платья. В ней трудилось 3 закройщика, 1 мастер по подгонке костюмов и 20 портных-мастерков<sup>76</sup>.

Иными словами, Общество потребителей как самостоятельная в хозяйственном отношении единица внутри интегрированного текстильного предприятия занималось мелким производством, которое не было связано с основным профилем деятельности фирмы. Это уже относится к так называемому внутреннему предпринимательству — явлению, более характерному для современности, чем для прошлого<sup>77</sup>.

До революции дополнительно было открыто еще 4 филиала: при Вауловской и Городищенской фабриках, а также при железной дороге и в селе Зуево. Все магазины, за исключением железнодорожного, построенного на средства запасного капитала на земле Товарищества, Общество потребителей арендовало. В 1913—1914 о/г наем торговых помещений обошелся в 4177,5 руб., тогда как полученная чистая прибыль равнялась 75913 руб. при валовой прибыли в 165581,82 руб. В начале XX в. все торговые помещения Общества потребителей постоянно благоустраивались. В трех фабричных магазинах торговля производилась главным образом в кредит, тогда как в селе Зуеве и при железной дороге за наличные деньги. В 1913 г. Общество потребителей Никольской мануфактуры вступило в Союз потребительских обществ России<sup>78</sup>.

Одним из самых важных направлений социальной политики Морозовых стала организация бесплатного начального и среднего технического образования. Непосредственным толчком, побудившим Т.С.Морозова открыть начальную школу при фабриках, очевидно, стала продолжительная работа Особой комиссии для рассмотрения дополнительных предположений, образованной в составе Редакционных комиссий. В 1861 г. в правительственных кругах возобладало мнение о том, что «учреждение сельских училищ, примененное к средствам и потребностям крестьян, составляет одну из существенных мер к улучшению крестьянского быта». Оправданной точкой в разработке вопроса об устройстве начальных школ в империи стало утвержденное 18 февраля 1861 г. императором положение, которое явилось итогом работы названной Особой комиссии. В 1864 г. высшая власть решила для себя и вопрос о роли общественных учреждений, в частности земских, в деле народного просвещения. Первый закон о народных училищах увидел свет 14 июля 1864 г. На этом законодательная деятельность правительства в сфере начального образования не закончилась, и только Положение от 25 мая 1874 г. подвело своеобразный итог затянувшейся работе по развитию и устройству училищ. Новый закон предоставлял возможность широкой общественной деятельности в учреждении школ и их заведовании под общим руководством Министерства народного просвещения<sup>79</sup>.

В дальнейшем правительство продолжало делать ставку в этой сфере на частную инициативу, принимая стимулирующие законоположения. В первой половине 80-х годов XIX в. были утверждены два мнения Государственного Совета, которые в скором времени вошли в качестве отдельных статей (112—121) в обновленный Устав о промышленности. Согласно этим статьям, владельцы фабрик и заводов были обязаны предоставлять возможность малолетним рабочим, не имевшим свидетельств об окончании одноклассных народных училищ, посещать такие учебные заведения; тем же, кто имел аттестаты об окончании, — продолжать свое образование в школах с высшим курсом, если таковая будет учреждена самим фабрикантом. Следовательно, предпринимателям предоставлялось право открывать у себя начальные народные училища. Однако закон не обязывал их ни к устройству школ, ни к принуждению малолетних детей посещать эти заведения<sup>80</sup>. Такое положение в деле народного образования сохранилось в Российской империи вплоть до 1917 г.

Первая фабричная школа в Никольском — начальное народное училище — была открыта 7 мая 1864 г. Т.С.Морозовым, который был до дня своей кончины ее бессменным попечителем. Когда подросла и повзрослела дочь Морозовых Алевтина, то она стала главной помощницей отца в школьном деле. Как мы видим, и в этом вопросе Тимофей Саввич предвосхитил рекомендации правительства. В год открытия училища в него было принято 49 мальчиков и девочек, с которыми работало всего лишь два преподавателя. В 1872 г. появляется школа при вауловской фабрике, а в



1887 г. — при Городищенской. Но на этом Морозовы не остановились. Во время Первой мировой войны началось строительство еще одного учебного заведения в Орехове — гимназии для детей рабочих и служащих фирмы. Первые три принадлежали к разряду начальных двухклассных народных училищ с четырехлетним курсом обучения, в которых преподавалась расширенная программа. Учащиеся распределялись по четырем отделениям: подготовительному, младшему, среднему и старшему. В каждом классе занималось не более 50 чел. В школу дети поступали с восьми лет. В 1873 г. при Никольском училище были открыты воскресные классы по рисованию для всех желающих. В начальный период своей деятельности они пользовались большой популярностью, в иные годы на занятия приходило свыше 200 чел.<sup>81</sup>

За первые десять лет своего существования попечители и педагоги Никольского училища добились серьезных успехов. В 1874—1875 учебном году школу посещало уже 707 мальчиков и девочек, вырос и штат преподавателей, насчитывавший теперь 12 чел. Тогда же появились первые выпускники, прошедшие полный курс обучения. Их было немного — всего лишь 16 подростков. Школа, с каждым годом набиравшая все больше и больше учеников, уже не могла ютиться в маленьком доме. Т.С.Морозов, не дожидаясь накоплений средств на счет капитала благотворительных сумм, поставил в Правлении вопрос о необходимости сооружения нового, более благоустроенного с санитарно-технической точки зрения, здания и отдал безвозвратно на это первые 25 тыс. руб. За строительными работами наблюдали московские архитекторы, которыми руководил известный «купеческий зодчий» А.С.Каминский. Сам же Т.С.Морозов внимательно следил за возведением здания, отдавая вовремя нужные распоряжения. Зимой 1877 г. после торжественного молебна, на который собрались все именитые участники строительства, начались занятия в новом училище. Через 10 лет после открытия училища 14 преподавателей разных дисциплин проводили уроки в 13 классах<sup>82</sup>.

Никольскому училищу по воле его учредителя суждено было отметить еще одно новоселье в роскошно обставленном трехэтажном каменном доме. Незадолго до смерти Тимофей Саввич от своего имени пожертвовал 126 тыс. руб. на возведение намеченной им постройки. 17 апреля 1890 г. училище переехало в новое здание, которое было передано М.Ф.Морозовой в собственность Товарищества. Правление в знак благодарности обратилось с просьбой к Покровскому уездному училищному совету дать согласие на то, чтобы вывесить в холле портрет Т.С.Морозова, который с такой трогательной заботой взялся за последнее в своей жизни дело<sup>83</sup>. Спустя всего лишь 7 лет, в связи с притоком учеников, пришлось надстраивать 4-й этаж, на что Правление отпустило свыше 41,5 тыс. руб. В 1900—1901 учебном году в Никольской школе было открыто уже 30 классов, а штат преподавателей начинал 31 чел.<sup>84</sup>

В последние годы жизни Тимофея Саввича самое деятельное участие в делах по управлению училищами стал принимать директор Правления Товарищества и зять Морозовых А.А.Назаров. В течение 12 лет он заведовал ремесленными классами, в которые поступали подростки, окончившие начальное училище. Эти классы также возникли благодаря инициативе Т.С.Морозова, стремившегося повысить уровень технических знаний своих подмастерьев. Подготовкой подростков кандидат университета А.А.Назаров занимался вместе с ученым рисовальщиком (т.е. преподавателем начертательной геометрии) М.В.Бобровым. Ремесленные студии были приспособлены к потребностям Никольской мануфактуры, шло обучение детей черчению, рисованию и ремеслам. Мальчики получали практические знания и навыки в слесарном, токарном, кузнечном, столярно-модельном, ткацком и переплетном деле. Для учебных мастерских были закуплены соответствующие станки, инструменты, машины и другое оборудование, которые приводились в действие паровыми двигателями<sup>85</sup>. После смерти Т.С.Морозова ремесленное образование приняло иные формы. Обучение мальчиков, поступивших на работу на фабрики Товарищества, проводилось в 2-часовых классах, которые собирались только по праздничным дням. Подростки проходили теоретическую подготовку по тем ремеслам, которые они постигали на практике в механических мастерских. Их также учили делать чертежные работы с натуры. В 90-е годы XIX в. в классах училось в среднем до 50 чел.<sup>86</sup>

Как мы видим, ремесленное образование не было предано забвению в Товариществе Никольской мануфактуры, как это ошибочно утверждал в своей книге Ч.М.Йоксимович. Пришли новые времена, и ситуация изменилась. С открытием в 1901 г. Московского Прядельно-ткацкого училища при Обществе для содействия улучшению и развитию мануфактурной промышленности отпала острая необходимость иметь при фабрике собственные ремесленные классы. В начале XX в. Морозовы брали из каждого его выпуска по одному подмастерью или ткацкому мастеру на свои фабрики. Однако С.Т.Морозов подхватил идеи отца и в 1903 г. поручил известному архитектору московского модерна А.А.Галецкому разработать проекты строительства среднетехнического училища в Никольском<sup>87</sup>.

В 1890 г. главной попечительницей всех начальных училищ Никольской мануфактуры стала Мария Федоровна, частично взявшая на себя их содержание. Свои обязанности в деле народного просвещения она понимала следующим образом: привлекать к образованию всех без исключения детей рабочих и служащих фирмы и давать им религиозно-нравственное воспитание. В основу учебно-воспитательного дела был положен принцип классного наставничества. Эти педагогические установки и цели получили практическое воплощение. Если во второй половине 80-х годов XIX в. происходило постоянное снижение общего числа учащихся в школах, то с ее приходом наблюдается обратное. С 1890—1891 учеб-

ного года количество человек, посещавших училище, неуклонно растет. Даже в период экономического кризиса, когда родители стремились отправить детей как можно раньше на заработки, численность учеников держалась практически на одном уровне.

При М.Ф.Морозовой сдвинулось дело и в сфере образования малолетних рабочих (в возрасте от 12 до 15 лет). Так, например, Вауловское училище было готово к их приему уже в 1891—1892 учебном году. В классы пришли первые 25 чел., и с этого момента таких учащихся становилось все больше и больше с каждым годом. В Никольской школе малолетние рабочие появились только в 1897—1898 учебном году. На следующий год из них сформировали уже 6 классов, а в начале XX в. число последних увеличилось до 9. Для малолетних рабочих образовательная программа ничем не отличалась от программы нормальной дневной школы. Совет преподавателей установил контроль, ежемесячно составляя списки рабочих-подростков, обязанных учиться. Они также строго следили за посещаемостью и сумели добиться неплохих результатов. Большая часть учеников занималась по 12 и 15 часов в неделю при норме 18 часов. В начале XX в. были организованы и ежедневные послеобеденные 2-часовые классы для девочек с двухгодичным курсом обучения, которые по разным причинам не могли посещать обычную школу. Они проходили программу приготовительного отделения, постигая азы чтения, письма и арифметики<sup>88</sup>.

В учебных заведениях Товарищества со времен Т.С.Морозова была широко развита система поощрения школьников. Отличившихся в учебе ежегодно по результатам переводных экзаменов отмечали похвальными листами и награждали книгами, которые специально покупала за свой счет М.Ф.Морозова. Это была не только религиозно-нравственная литература, но и произведения русских и зарубежных писателей, а также книги по истории, географии, занимательные задачи по арифметике. Подросткам дарили сочинения А.С.Пушкина, М.Ю.Лермонтова, Н.В.Гоголя, И.С.Тургенева, В.Ф.Одоевского, С.Т.Аксакова, Н.А.Некрасова, Д.Дефо и др. Поощряли не только за хорошую учебу, но и за труд во благо всех. В начале XX в. школьники Вауловского училища вместе со своими преподавателями А.А.Островским, отдавшим школе 40 лет своей жизни, и Ф.И.Палладиной решили разбить сад. Детей, участвовавших в посадке деревьев, взрослые премировали редким и малодоступным для семей рабочих, но любимым лакомством — шоколадом<sup>89</sup>.

В Российской империи до 1917 г. обязательность всеобщего начального образования так и не была признана на уровне государственного законодательства. Отсутствие принудительности серьезным образом влияло на снижение численности выпускников, прошедших полный курс обучения. Морозовы в течение полувека так и не смогли добиться прорыва в этом вопросе. Например, в 1884—1885 учебном году полное начальное образование получило только 45 чел. из 719, обучавшихся в Никольской и Вауловской школах, а в 1903—1904 гг. — 135 чел. из 1827 (в относительных

величинах 6,2 и 7,3% соответственно). Для сравнения скажем, что в 1909—1910 учебном году по Владимирской губернии отношение выпускников, прошедших полный курс в двухклассных министерских школах, к общему числу учащихся составляло 9,6%. Как показало обследование, причины ухода детей из школы до окончания курса были следующие: занятие промыслами, домашние работы, неразвитость родителей, отставание в учебе. Самый большой отсев в Никольском училище происходил после второго и третьего года обучения. В младшее отделение поступало школьников на 13,5% меньше, чем в приготовительное, в среднее — меньше почти на 46%, и в старшее — на 58%. По сути дела фабричное училище на практике представляло из себя элементарную школу грамотности, дававшую навыки чтения, письма, устной речи и счета. Такие предметы, как история и география преподавались в старшем отделении<sup>90</sup>.

Морозовы верно служили делу народного просвещения, разными средствами пытаясь ликвидировать неграмотность среди взрослых рабочих и поднять уровень их знаний. С 1881 г. при содействии Владимирского братства св. Александра Невского и Московской комиссии по устройству народных чтений проводились воскресные общеобразовательные лекции с так называемыми волшебным фонарем и туманными картинками. На этих лекциях собиралось до 800 чел. слушателей. Преподаватели Никольского училища выступали с обзорными докладами по русской истории, географии, литературе, а также вели духовно-нравственные беседы. Каждый воскресный день читалось две лекции, после которых слушатели смотрели диапозитивы, а в начале XX в. и учебно-познавательные фильмы. В антрактах перед рабочими выступал церковный хор. С 1885 г. были организованы вечерние классы для взрослых, разделенные на три отделения: приготовительное, младшее и среднее. В них рабочим преподавали Закон Божий, русский язык, славянское чтение и арифметику. В начале XX в. вечерние классы посещало 110 чел., и, как правило, взрослые проходили полный курс обучения<sup>91</sup>.

Во многих отношениях положение с народным образованием на фабриках Никольской мануфактуры отличалось в лучшую сторону от того, которое имело место во Владимирской губернии в целом. Земские школы всегда преобладали над фабричными, однако, последние лидировали по числу учащихся. Заведения с четырехлетним курсом, находившиеся в ведении земств, стали появляться только в начале XX в. В 1909—1910 учебном году в Покровском уезде, резко выделявшемся по количеству начальных училищ вообще и с преподаванием дополнительных предметов, в частности, насчитывалось 50 учебных заведений с полным курсом. Напомним, что три принадлежало Морозовым. Во всех этих уездных школах училось 3736 чел. Причем только в одно Никольское училище в 1905—1906 г. ходило 1956 учеников. Через несколько лет оно повысило свой статус, превратившись в школу повышенного типа с пятилетним курсом обучения. Таких училищ во Вла-

димирской губернии было совсем немного — 48, из них 9 сосредоточилось в промышленно развитом Покровском уезде<sup>92</sup>. Словом, Морозовы не только весьма преуспели в деле привлечения детей к образованию, но и стремились всячески повысить его уровень.

Что касается материального благосостояния учителей, то положение морозовских преподавателей всегда заметно отличалось в лучшую сторону. В 1906 г., когда в Совете министров обсуждался вопрос о введении в России всеобщего начального образования, правительство планировало установить минимальную ставку годового жалованья для народного учителя в 360 руб., а для законоучителя 60 руб. В это время средний годовой оклад преподавателя в Покровском уезде равнялся 361 руб., к 1910 г. он повысился до 409 руб., тогда как по губернии в целом составил 382 руб. Заведующий Вауловским училищем в 1903—1904 гг. уже имел годовое жалованье в 800 руб., учительница — 576 руб., законоучитель — 75 руб. При этом каждый, за исключением последнего, ежегодно получал наградные (соответственно по 50 и 25 руб.). Нередкими были случаи, когда С.Т.Морозов разрешал А.А.Островскому бесплатный покос на землях Товарищества. Ф.И.Палладина регулярно получала доплату к жалованью за квартиру и баню<sup>93</sup>.

В Никольском училище дела обстояли следующим образом. Минимальная ставка учителя за каждый годовой урок равнялась 20 руб., число же годовых уроков только по русскому языку и арифметике не должно было быть меньше 20. В конечном итоге минимальный годовой заработок преподавателя равнялся 480 руб. По прошествии пяти лет оклад повышался на 2 руб. Более того, за исполнение обязанностей классного наставника каждый учитель независимо от платы за уроки получал дополнительное вознаграждение в 100 руб. Минимальное годовое жалованье преподавателя Никольского училища с 25-летним стажем равнялось 660 руб., тогда как предельный оклад народного учителя в Покровском уезде через 25 лет службы достигал 600 руб. Заведующий школой А.Ф.Алякринский, приступивший к работе у Морозовых в 1875 г., получал 1100 руб. в год. При этом он освобождался как от преподавания, так и от классного наставничества. Всем своим педагогам Товарищество предоставляло бесплатно меблированные отапливаемые квартиры<sup>94</sup>.

Морозовские учителя были задействованы не только в начальной школе. В той или иной форме они принимали участие в проведении воскресных чтений для рабочих. Все они за это получали дополнительное вознаграждение: за одну прочитанную лекцию 3 руб., за управление «фонарем» (т.е. диапроектором) 100 руб. в год. Преподаватели Товарищества Никольской мануфактуры имели не только повышенные нагрузки, но и пользовались целым рядом льгот, которые в конечном итоге улучшали их благосостояние. Им не было особой нужды иметь домашнюю библиотеку для исполнения своих профессиональных обязанностей. Товарищество регулярно закупало книги за свой счет и в результате сформиро-

вало такую учительскую библиотеку, которую не мог себе позволить ни один преподаватель начальной школы. Она насчитывала 13 отделов, охвативших важнейшие отрасли знания, в том числе и педагогику. в библиотечных фондах значилось свыше 1,6 тыс. томов. В начале XX в. была образована пенсионная касса народных учителей. Ее капитал пополнялся только за счет ежегодных поступлений из личных средств попечительницы М.Ф.Морозовой. За 1901—1906 гг. она перечислила 12165,6 руб.<sup>95</sup>

Последовательная забота о материальном благополучии народных учителей стала, по сути дела, проявлением глубокого уважения Морозовых к их благородному поприщу. Это почтительное отношение к делу просвещения исходило от Тимофея Саввича и было привито всем членам семьи, которые пронесли, как мы видели, завет мужа и отца через всю свою жизнь. В далекие 1860-е гг. скупой на похвалу, не склонный к сантиментам, строгий и требовательный Морозов отрекомендовал скромного преподавателя своей фабричной школы историку-слависту, профессору Московского университета Н.А.Попову. В устах купца с дячковским образованием сдержанные слова прозвучали как высшая похвала: «судя по его полезной деятельности, я полагаю, что он имеет хорошее направление, что же касается до профессии его как начального учителя, могу прямо сказать о нем, что он господин очень дельный»<sup>96</sup>.

Досугу и полноценному отдыху рабочих Морозовы также уделяли немало внимания. На исходе весны 1873 г. в жизни обитателей местечка Никольского, населенного главным образом рабочими и служащими двух морозовских фирм, произошло знаменательное и неординарное событие. С разрешения министра внутренних дел на средства Товарищества Никольской мануфактуры была открыта общественная библиотека. Ее читальный зал никогда не пустовал, фондами можно было пользоваться бесплатно. Однако книголюбые предпочитали брать литературу на дом. В этом случае устанавливался тариф за пользование книгами, при этом периодика не облагалась денежными сборами. В 80-е годы с рабочих взималось 15 коп. в месяц, а со служащих — 25. В 1881 г. платной услугой библиотеки воспользовалось 649 чел., из которых подавляющее большинство составляли рабочие. В середине 90-х годов библиотечные фонды насчитывали 1652 тома, при этом выписывалось 10 ежемесячных журналов, 8 еженедельных и 4 ежедневных газеты<sup>97</sup>.

С середины 1890-х гг. московские фабриканты стали практиковать такую форму организации досуга рабочих, как устройство народных гуляний. Не отставали в этом деле и Морозовы. Впервые в делопроизводственной документации появляются сведения о подготовке к гуляниям летом 1894 г. Местом проведения массового отдыха стал специально высаженный парк, куда рабочие приходили с самоварами и где накрывали столы. В начале XX в. народные гуляния, нередко сопровождавшиеся фейерверками, стали привычным явлением и проводились ежегодно, на что всякий раз

Правление отчисляло в распоряжение директоров фабрик немалые суммы. 27 июня 1910 г. в парке фирмой Викулы Морозовых был торжественно открыт футбольный плац, долгое время считавшийся лучшим в России. Никольская мануфактура для своих рабочих и служащих оборудовала специальную спортивную площадку с раздевалками<sup>98</sup>.

Инициатива в устройстве праздничных развлечений в ознаменование особых государственных дат и событий исходила от правительства, которое обращалось с просьбой к фабрикантам приостановить на это время по мере возможности производство. Так было в 1896 г. в дни коронационных торжеств и работы Всероссийской промышленно-художественной выставки в Нижнем Новгороде. 14 мая Правление Товарищества остановило фабрики, а зарплату рабочим за этот день выдало. В августе месяце того же года, благодаря совместным усилиям управляющих фирмы и чинов фабричной инспекции, 590 морозовских рабочих смогли побывать на выставке в Нижнем Новгороде. Все расходы по их отprawке и проживанию взяло на себя Товарищество<sup>99</sup>.

21 февраля 1913 г. в Российской империи с особым размахом отмечалось 300-летие царствования Дома Романовых. Накануне знаменательной даты правительство предложило фабрикантам желательный сценарий празднеств. Мероприятия должны были включать не только торжественные молебны, но и юбилейные чтения, раздачу брошюр, даровые обеды. Высшая власть ждала от предпринимателей и того, что они откликнутся на это событие устройством благотворительных заведений и учреждением стипендий. Товарищество Никольской мануфактуры серьезно подошло к организации праздника на фабриках. В очередной раз было остановлено производство с сохранением дневного заработка рабочих. Днем повсюду проводились торжественные богослужения и благодарственные молебны, вечером преподаватели морозовских школ читали лекции с демонстрацией «туманных картинок». После них рабочих пригласили на спектакль, который закончился танцами. Судя по всему, недовольных не было ни среди тех, кто остался дома с семьей, ни среди тех, кто посетил все мероприятия. Рабочие всех фабричных подразделений Товарищества направили в Правление коллективные письма с выражением благодарности<sup>100</sup>.

Савва Тимофеевич Морозов был одержим идеей создания общедоступного театра в России. Все три его попытки, включая создание всемирно известного Московского Художественного театра, увенчались успехом. Первый театр появился в Орехово в 1897 г. в самом центре разросшегося, тенистого парка. С.Т.Морозов вместе со своим родственником Сергеем Викуловичем ассигновал на строительство и обустройство деревянного двухъярусного театрального здания 200 тыс. руб. На этой летней сцене потом нередко выступали столичные артисты. В 1904 г. Савва Тимофеевич приступил к сооружению последнего в своей жизни театра, предназначенного уже не для взыскательной столичной публики, а для небалованного судьбой рабочего населения. Он поручил архитек-

тору А.А.Галецкому разработать проект каменного здания в стиле модерн на 1350 мест. Неожиданная смерть С.Т.Морозова приостановила работы, отделка затянулась на несколько лет. Только в 1912 г., в дни празднования столетия победы над Наполеоном, двери театра распахнулись, и он принял своих первых зрителей, пришедших послушать оперу М.И.Глинки «Жизнь за царя»<sup>101</sup>.

Зимний театр спокойно отыграл только два предвоенных сезона. Однако за это короткое время становления сразу определился его богатый и разнообразный репертуар, был найден оптимальный режим работы. Пристрастие артистов любительского хора и оркестрантов этого провинциального театра к постановкам сложных в вокальном отношении опер поражает и сейчас. Как правило, все оперные партии готовили рабочие, но случалось и так, что на гостеприимной морозовской сцене пели и профессионалы Большого театра. В начале прошлого века в Орехово можно было услышать «Евгения Онегина», «Бориса Годунова», «Аскольдову могилу», «Черевички», «Фауста». На сцене театра играла также любительская драматическая труппа рабочих, насчитывавшая 45 чел. С гастрольями приезжали и московские артисты, дававшие драматические спектакли. После каждого выступления для всех участников театрального зрелища готовилось угощение. Спектакли и концерты гостей щедро оплачивались<sup>102</sup>.

В зале Зимнего театра очень часто демонстрировались игровые фильмы, которые пользовались большой популярностью и, несмотря на дешевизну билетов, давали самую высокую прибыль. Оперы приносили убыток, но их все равно продолжали ставить. В структуре Товарищества Никольской мануфактуры театр был дотационным предприятием с элементами хозрасчета. Правление ежегодно выписывало субсидию в размере 10 тыс. руб. Оно не жалело средств на пополнение декораций и покупку стильной мебели, отчисляя на эти цели до 1 тыс. руб. в год. как указывалось в отчете театральной комиссии Товарищества, с самого начала «постановки Зимнего театра более или менее соответствовали художественной правде», этого предполагалось придерживаться и в будущем. Но, увы, жизнь распорядилась иначе, скоро в его здании разместился штаб революционных рабочих<sup>103</sup>.

В завершение очерка хотелось бы подвести некоторые итоги. Социальная политика Морозовых была весьма разнообразной. с развитием Никольской мануфактуры происходило постепенное увеличение отчислений на нужды рабочих за счет возрастания сумм валовой прибыли. Но в то же время Морозовы регулярно жертвовали личные средства в огромных размерах на благотворительные учреждения при фабриках. Таким образом, постоянно происходило перераспределение части отчужденной в пользу владельца прибыли, которая шла на поддержку социальных программ. Основными направлениями социальной политики Морозовых стали следующие:

- организация бесплатного медицинского обслуживания;
- обеспечение бесплатным жильем рабочих и служащих;



- организация социального страхования, призрение престарелых и сирот;
- обеспечение фабричных дешевыми и качественными продуктами питания и промышленными товарами;
- организация начального образования и профессионального обучения рабочих;
- просветительская деятельность, приобщение рабочих к светской культуре.

Многие мероприятия Морозовых были нацелены на воспитание у рабочих уважительного отношения к фирме и ее владельцам. Крупные фабриканты России делали свои первые шаги в направлении политики классового партнерства. Продуманный комплекс мероприятий, связанных с охраной здоровья и повышением качества жизни, стал частью предпринимательской стратегии Морозовых. В конечном итоге рабочие Товарищества Никольской мануфактуры оказались социально защищенными, и их жизнь за стенами фабрики могла стать интересной и насыщенной.

### Примечания

<sup>1</sup> См.: Воронкова С.В. Социально-ориентированная деятельность российских фабрикантов в пользу рабочих на рубеже XIX—XX веков: (Источники и методы их изучения); Голикова С.В. Попечение владельцев о горнозаводских рабочих Урала в сфере здравоохранения (1800—1861); Куприянова Л.В. Проблема социального страхования и российские предприниматели; Назарова Н.В. Тверские Морозовы: к решению социальных вопросов на фабриках Товарищества Тверской мануфактуры; Полищук Н.С. Благотворительная деятельность фабрикантов в сфере просвещения и организации досуга рабочих (конец XIX—начало XX в.); а также доклады Канцевича Я.Г.(Польша), Киштымова А.Л.(Белоруссия) в: Доклады научно-практической конференции «Предприниматели и рабочие: их взаимоотношения. Вторая половина XIX—начало XX веков»: (Вторые Морозовские чтения). Ногинск; Богородск, 1996.

<sup>2</sup> Поткина И.В. Предпринимательская стратегия Товарищества Никольской мануфактуры // Там же.

<sup>3</sup> Центральный исторический архив Москвы (далее — ЦИАМ). Ф. 342. Оп. 1. Д. 86. Л. 39.

<sup>4</sup> Дементьев Е.М. (сост.). Врачебная помощь фабричным рабочим. СПб., 1899. С. I—III.

<sup>5</sup> Там же. С. 8, 9; Полное собрание законов Российской империи (далее — ПСЗ). 3 собр. 1884. Т. 4. № 43594а. Доп. к Т. 41 2 собр.

<sup>6</sup> См.: Дементьев Е.М. Указ. соч. Гл. IV.

<sup>7</sup> Там же. С. 37.

<sup>8</sup> Киттары М.Я. Обзорение Санкт-Петербургской мануфактурной выставки 1861 года. СПб., 1861. С. 134; О выставке мануфактурных произведений в Москве в 1865 году. СПб., 1867. С. 33. См. также: Лачаева М.Ю. Приглашается вся Россия: Всероссийские промышленные выставки (XIX — начало XX в.): Петербург, Москва, провинции. М., 1997.

<sup>9</sup> Мануфактура и фабрики торгового дома под фирмою «Савва Морозов с сыновьями»: К Всероссийской выставке 1870 г. М., 1870. С. 29, 33.

<sup>10</sup> ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 6. Д. 34. Л. 2, 2 об., 5, 5 об., 9 об.; Товарищество Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>» ко Всероссийской промышленной и художественной выставке 1896 г. в Нижнем Новгороде. М., 1896. С. 18, 20—31.

<sup>11</sup> Дементьев Е.М. Указ. соч. С. 72.

<sup>12</sup> Помощник Ф.О.Шехтеля. Вместе с ним участвовал в перестройке здания в Камергерском переулке для МХТ. 1900—1903 гг. — архитектор Никольской мануфактуры.

<sup>13</sup> Лизунов В.С. Старообрядческая Палестина: (Из истории Орехово-Зуевского края). Орехово-Зуево, 1992. С. 124—124; ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 3. Д. 812. Л. 130 об., 167 об., 178 об.; Оп. 6. Д. 76. Л. 7 об.; Ф. 51. Оп. 12. Д. 777. Л. 18 об.

<sup>14</sup> Дементьев Е.М. Указ. соч. С. 82—83.

<sup>15</sup> Там же. С. 88, 96.

<sup>16</sup> Там же. С. 69.

<sup>17</sup> ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 6. Д. 30. Л. 4 об., 6 об.; Д. 76. Л. 4 об., 10.

<sup>18</sup> Новосельский С.А. Очерк статистики населения, заболеваемости и медицинской помощи в России. СПб., 1912. С. 19.

<sup>19</sup> ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 6. Д. 59. Л. 5; Д. 62. Л. 7, 18; Д. 76. Л. 8 об.

<sup>20</sup> Там же. Д. 76. Л. 6—7 об.

<sup>21</sup> Там же. Д. 34. Л. 3 об.—4; Д. 76. Л. 2, 8.

<sup>22</sup> Там же. Оп. 6. Д. 34. Л. 6 об. Подсчитано по: Там же. Д. 59.

<sup>23</sup> Новосельский С.А. Указ. соч. С. 16; Рашин А.Г. Население России за 100 лет (1811—1913 гг.): Статистические очерки. М., 1956. С. 195.

<sup>24</sup> Песков П.А. Фабричный быт Владимирской губернии: Отчет за 1882—1883 г. фабричного инспектора над занятиями малолетних рабочих. СПб., 1884. С. 124; ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 6. Д. 59. Л. 4 об.; Д. 62. Л. 5; Д. 35 (подсчеты наши).

<sup>25</sup> См.: Ульянова Г.Н. Благотворительность московских предпринимателей. 1860—1914. М., 1999. С. 404—406, 410, 412—413.

<sup>26</sup> Дементьев Е.М. Указ. соч. С. 96.

<sup>27</sup> Мануфактура и фабрики... (1870). С. 41—42.

<sup>28</sup> ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1 Д. 82. Л. 21 об.; Д. 77. Л. 9, 13, 15.

<sup>29</sup> Там же. Д. 82. Л. 38; Банишев А.Н. По вехам истории: Очерк истории Городищенской отделочной фабрики. Ярославль, 1983. С. 11.

<sup>30</sup> ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 77. Л. 34 об., 36 об., 38 об., 40 об., 42 об.; Оп. 6. Д. 6. Л. 1, 15.

<sup>31</sup> Там же. Ф. 342. Оп. 6. Д. 6. Л. 1, 9, 11—14, 18, 34—36; Д. 10. Л. 28, 31, 32.

<sup>32</sup> Там же. Д. 6. Л. 1 об.; Д. 10. Л. 3 об., 19, 19 об.

<sup>33</sup> Подробнее см.: Кирьянов Ю.И. Жизненный уровень рабочих России (конец XIX — начало XX в.). М., 1979. С. 236—259.

<sup>34</sup> Поткина И.В. Юзовский завод — первенец южной металлургии России // Экономическая история: Предпринимательство и предприниматели. М., 1999. С. 54—55.

<sup>35</sup> Дома для рабочих на Парижской всемирной выставке 1900 г. // Зодчий. 1900. № 47, 50, 52; Букешин Гр. Дома для рабочих в Лондоне // Зодчий. 1902. № 23.

<sup>36</sup> Россия на Всемирной выставке в Париже в 1900 г. СПб., 1900. С. 112.

- 37 ЦИАМ. Ф. 143. Оп. 1. Д. 227. Л. 7 об.; Ф. 342. Оп. 6. Д. 10. Л. 35; Оп. 7. Д. 20. Л. 1—6.
- 38 Государственный архив Российской Федерации (далее ГА РФ). Ф. 102. 3-е д. Д. 2. Ч. 3. 1885. Л. 78.
- 39 Отчет Общества для содействия улучшению и развитию мануфактурной промышленности за 1894 год. М., 1895. С. 42.
- 40 ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 6. Д. 1. Л. 4, 7, 7 об.
- 41 Воронов Н.И. Записки Николая Ираклиевича Воронова: О событиях Владимирской губернии. Владимир, 1907. С. 72.
- 42 Устав Товарищества Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>». Б.м., б.г.; ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 86. Д. 86. Л. 5.
- 43 ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 77. Л. 4 об., 39 об. 74; Д. 86. Л. 19 об.; Д. 238. Л. 1 об.
- 44 Там же. Д. 339. Л. 12 об.
- 45 Там же. Оп. 2. Д. 67. Л. 1.
- 46 Там же. Л. 2—4; Ф. 143. Оп. 1. Д. 101. Л. 6.
- 47 Подробнее см.: там же. Ф. 143. Оп. 1. Д. 101.
- 48 Подсчитано по: там же. Ф. 342. Оп. 7. Д. 42, 47. См. также: Там же. Д. 42. Л. 95.
- 49 Там же. Оп. 7. Д. 55. Л. 102—104.
- 50 Там же. Оп. 1. Д. 587. Л. 81.
- 51 Там же. Д. 77. Л. 40 об.
- 52 Там же. Оп. 7. Д. 66 (подсчеты наши).
- 53 Подсчитано по: Там же. Д. 100.
- 54 См.: ПСЗ. 3 собр. Т. 23. Отд. 1. № 23060.
- 55 ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 587. Л. 78 об.
- 56 См., напр.: Там же. Ф. 342. Оп. 3. Д. 1414.
- 57 Там же. Д. 422. Л. 92 об.
- 58 Там же. Оп. 4. Д. 278. Л. 117, 120, 124, 142, 147, 15; Оп. 1. Д. 77. Л. 74. См. также: Там же. Ф. 357. Оп. 1. Д. 169.
- 59 Там же. Оп. 1. Д. 587. Л. 27 об., 76 об.
- 60 Отчет больничной кассы при фабриках Т-ва Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>» за второй 1915 год. Орехово, 1916. С. 4, 3, 6, 9, 10.
- 61 ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 587. Л. 27 об.; Оп. 4. Д. 278. Л. 100.
- 62 Там же. Оп. 1. Д. 82. Л. 13; Д. 86. Л. 8; Сведения о промышленных учреждениях Товарищества Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>»: К Всероссийской выставке 1882 года. М., 1882. С. 28.
- 63 ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 339. Л. 11 об.; Оп. 6. Д. 34. Л. 13, 13 об.; Д. 183. Л. 1—2; Товарищество Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>» ко Всемирной выставке в Чикаго 1893 года. М., 1893. С. 26.
- 64 ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 77. Л. 50—58 об.; Д. 497. Л. 96; Оп. 6. Д. 183. Л. 1—1 об.; Ф. 357. Оп. 1. Д. 170. Л. 15, 16.
- 65 Сведения о промышленных учреждениях... (1882). С. 27; ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 77. Л. 74; Оп. 6. Д. 34. Л. 11 об.—12 об.; Д. 62. Л. 10.
- 66 ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 6. Д. 193. Л. 6—8.
- 67 Подсчитано по: Сведения о промышленных учреждениях... (1882). С. 32; Товарищество Никольской мануфактуры... (1896). С. 38.
- 68 ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 6. Д. 195. Л. 8, 18, 45; Д. 198. Л. 1, 2, 4, 5.

- <sup>69</sup> Там же. Д. 239. Л. 1—9.
- <sup>70</sup> Сведения о промышленных учреждениях... (1882). С. 22—23; См. также: Кирьянов Ю.И. Указ. соч. С. 181.
- <sup>71</sup> ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 6. Д. 695. Л. 1 об.—6.
- <sup>72</sup> Там же. Д. 245. Л. 1—2; ГА РФ. Ф. 102. 3-е д. Д. 2. Ч. 3. 1885. Л. 77 об.
- <sup>73</sup> Устав Общества потребителей при фабриках Товарищества Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>». Владимир, 1890. § 1, 4, 14, 18.
- <sup>74</sup> Баланс Общества потребителей на 1 апреля 1890 г. // Там же; Товарищество Никольской мануфактуры... (1896). С. 39; Отчет и баланс Общества потребителей при фабриках Товарищества Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын К<sup>о</sup>» за 1908—1909 операционный год. Б.г., б.м. С. 5.
- <sup>75</sup> Алешина Т.С. К истории производства готового платья в Москве в середине XIX — начале XX в. // Материалы и исследования по истории России периода капитализма / Труды Исторического музея. М., 1988. Вып. 67. С. 138, 143, 144.
- <sup>76</sup> Отчет и баланс Общества потребителей при фабриках Товарищества Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>» за 1913—1914 операционный год. Б.м., б.г. С. 3.
- <sup>77</sup> См.: Kanter R.M. On the Frontiers of Management. Harvard, 1997. P. 176—178.
- <sup>78</sup> Отчет и баланс Общества потребителей за 1913—1914 г. С. 4.
- <sup>79</sup> Особые журналы Совета министров царской России. 1906 год. М., 1982. С. 167—172.
- <sup>80</sup> ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 101. Л. 192.
- <sup>81</sup> Аристов И.В. Никольское начальное училище при фабриках Товарищества Никольской мануфактуры «Саввы Морозова сын и К<sup>о</sup>». Орехово, 1906. С. 1, 63; ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 86. Л. 114, 117; Д. 339. Л. 12.
- <sup>82</sup> Аристов И.В. Указ. соч. С. 63—65; ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 82. Л. 4; Ф. 357. Оп. 1. Д. 17. Л. 21 об., 56 об.
- <sup>83</sup> Аристов И.В. Указ. соч. С. 2; Товарищество Никольской мануфактуры... (1896). С. 36; ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 86. Л. 39 об., 41 об.
- <sup>84</sup> Аристов И.В. Указ. соч. С. 64, 65, 67.
- <sup>85</sup> Там же. С. 4; Сведения о промышленных учреждениях... (1882). С. 29; Йоксимович Ч.М. Мануфактурная промышленность в прошлом и настоящем. М., 1917. Т. 1. С. 10—11.
- <sup>86</sup> Товарищество Никольской мануфактуры... (1896). С. 36.
- <sup>87</sup> Отчет о деятельности Московского Прядильно-ткацкого училища при Обществе для содействия улучшению и развитию мануфактурной промышленности за десятилетие 1901—1911 гг. М., 1912. С. 77—93; ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 3. Д. 812. Л. 143 об.
- <sup>88</sup> ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 6. Д. 158. Л. 3; Д. 159—161, 164—170; Оп. 7. Д. 104; Аристов И.В. Указ. соч. С. 7, 65.
- <sup>89</sup> Аристов И.В. Указ. соч. С. 46; ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 6. Д. 146, 163; Д. 168. Л. 5 об.; Д. 169. Л. 4.
- <sup>90</sup> Аристов И.В. Указ. соч. С. 63, 64, 84; Положение народного образования во Владимирской губернии по исследованию 1910 года: (К первому общеземскому съезду по народному образованию). Владимир, 1911. Вып. 1. С. XII, 66; ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 6. Д. 155. Л. 2; Д. 170. Л. 4.

<sup>91</sup> ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 339. Л. 12; Аристов И.В. Указ. соч. С. 7, 85.

<sup>92</sup> Положение народного образования во Владимирской губернии. Вып. 1. С. II, V, VI, 11, 63, 68; Аристов И.В. Указ. соч. С. 64.

<sup>93</sup> Особые журналы Совета министров. 1906 год. С. 197; Положение народного образования во Владимирской губернии. Вып. 2. С. 21, 23; ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 6. Д. 167. Л. 23 об., 24 об.; Д. 170. Л. 2 об., 3 об., 9 об.

<sup>94</sup> Аристов И.В. Указ. соч. С. 56—58, 76; Положение народного образования во Владимирской губернии. Вып. 2. С. 24.

<sup>95</sup> Аристов И.В. Указ. соч. С. 59, 74.

<sup>96</sup> Отдел рукописей Российской государственной библиотеки. Ф. 239.14.13. Л. 1.

<sup>97</sup> Сведения о промышленных учреждениях (1882). С. 31; Товарищество Никольской мануфактуры (1896). С. 37.

<sup>98</sup> ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 4. Д. 278. Л. 237; Оп. 5. Д. 447. Л. 45; Оп. 6. Д. 6. Л. 26; Ф. 51. Оп. 10. Д. 777. Л. 41; Лизунов В.С. Указ. соч. С. 125.

<sup>99</sup> ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 3. Д. 635. Л. 1—24; Оп. 1. Д. 77. Л. 41.

<sup>100</sup> Там же. Оп. 1. Д. 739а. Л. 1, 1 об.; Д. 745; Оп. 4. Д. 278. Л. 198.

<sup>101</sup> Лизунов В.С. Указ. соч. С. 125; Морозова Т.П. Савва Тимофеевич Морозов и общедоступный театр // Труды первой научно-практической конференции «Морозовы и их роль в истории России» («Морозовские чтения»). Ногинск, 1996. С. 92.

<sup>102</sup> ЦИАМ. Ф. 342. Оп. 1. Д. 785. Л. 2, 13, 22.

<sup>103</sup> Там же. Л. 13 об., 14, 14 об; Лизунов В.С. Указ. соч. С. 123.

## «Новая компания изумрудов» на Урале (1899—1915 гг.)

Видную роль в освоении природных ресурсов Урала, капиталистической перестройке его горно-металлургических предприятий сыграли западноевропейские деловые круги. Главное место в экономике России, вследствие ее военно-политического сближения с Францией, занял в 90-е годы XIX в. французский капитал, тесно переплетавшийся с бельгийским. Интересы Великобритании, скованной недостаточным темпом капиталонакопления, в тот период ограничивались на российских просторах главным образом нефтепромыслами Каспия.

Поначалу франко-бельгийский капитал устремился в Донецко-Криворожский бассейн. На обделенном надежными коммуникациями и удаленном от рынков сбыта Урале иностранцы действовали менее удачно, чем на Юге империи<sup>1</sup>. Многие из них, доверившиеся аферистам или переоценившие доходность арендуемой недвижимости, разорились. На ошибках первопроходцев учились соискатели концессий «второго эшелона». Проникновение в регион иностранного бизнеса на излете XIX в. становилось более упорядоченным.

Летом 1898 г. Французское генеральное консульство командировало из Петербурга на Урал своего секретаря М.Верстрата с целью ознакомления соотечественников с экономико-географическими условиями богатейшего края и с потенциально выгодными объектами капиталовложений<sup>2</sup>. Собранная Верстратом, поменявшим впоследствии дипломатическую карьеру на предпринимательскую, разнообразная и достоверная информация нашла отражение в изданном на французском языке справочнике «Урал», послужившем надежным ориентиром для желающих разместить сбережения в предприятиях на далеком Урале.

Стабилизировавшая «шаткий» рубль денежная реформа, неуклонный курс С.Ю.Витте на всемерное привлечение финансовых резервов из-за рубежа, вливавшихся теперь в российскую экономику главным образом в форме прямых инвестиций, а не займов, оживили акционерное учредительство<sup>3</sup>. Заметно выросло количество национальных, иностранных, смешанных по составу участников акционерных предприятий и на Урале. Примечательно, что с введением в России «золотого стандарта» интересы европейских

---

\* Дмитриев Александр Васильевич — кандидат исторических наук (Независимый институт истории материальной культуры, Екатеринбург).

финансово-промышленных групп в большей степени фокусировались уже не на металлургии края, а на добыче золота, платины и столь же общепринятой разновидности твердой валюты — драгоценных камнях. Список ранее зарегистрированных на Урале металлообрабатывающих фирм к этому времени пополнили франко-бельгийское Акционерное общество золотых приисков в Кочкаре, российско-французская Платино-промышленная компания анонимного общества, а также избранная предметом настоящего исследования «Новая компания изумрудов».

Обозначившаяся направленность капиталов извне соответствовала замыслам российского правительства, встревоженного усилением позиций иностранцев в металлургии и их стремлением утвердиться в оборонном комплексе Урала. Не случайно режим наибольшего благоприятствования предоставлялся фирмам, изъявлявшим готовность развивать производство в отдаленных районах, прокладывать коммуникации, разрабатывать труднодоступные и сложные по геологическому строению месторождения ископаемых и т.п.<sup>4</sup> К данному разряду можно отнести и «Новую компанию изумрудов». Вкратце об обстоятельствах появления ее на Урале.

Крупнейшее и пока единственное в нашей стране изумрудное месторождение, расположенное в 80—90 км к северо-востоку от Екатеринбурга, было открыто еще в 1831 г. Приписанные к Екатеринбургской гранильной фабрике «изумрудные копи» обеспечивали уникальной продукцией Кабинет его императорского величества. Максимум добычи хромсодержащих (потому и зеленых) бериллов наблюдался в изначальном периоде — до 1836 г. Затем, по мере истощения поверхностного слоя и ухудшения качества изумрудов, добыча их пошла на убыль, а в 1853 г., из-за неудавшейся попытки осушения разрезов паровой машиной, надолго приостановилась<sup>5</sup>.

Передача «копей» сменявшим друг друга арендаторам не принесла казне ожидаемого дохода<sup>6</sup>. А лесистость и заболоченность месторождения, к тому же слабо охраняемого, предопределили распространение нелегального изыскательского промысла. Масштабы так называемого «хитничества» и подпольной торговли изумрудами («зеленью», на старательском жаргоне) резко возросли в 1891—1892 гг., вследствие недорода хлебов, когда власти разрешили промывать отвалы сланца крестьянам близлежащих волостей. Наплыв «охотников за камушками» повлек за собой бессистемную вырубку деревьев, рытье множества шурфов, засыпку нетронутых участков пустой породой<sup>7</sup>.

Лучшие кристаллы горщики, согласно правилам, обязывались сдавать уполномоченным Кабинетом приемщикам Екатеринбургской гранильной фабрики. В действительности таковые перехватывались частными скупщиками, расплачивавшимися щедрее, без канцелярских формальностей, а нередко и выдававшими старателям «под хорошую зелень» авансы. В результате львиная доля первоклассных изумрудов разными путями вывозилась из России. Незначительная часть элитного сырья, приобретавшегося агентами

Кабинета, отправлялась на Петергофскую гранильную фабрику. И лишь то, что браковали оценщики (камни с трещинами, мутной или бледной окраски), доставалось екатеринбургским кустарям.

Парадокс состоял в том, что номинальная владелица приисков — Екатеринбургская гранильная фабрика, к тому времени почти прекратившая огранку драгоценных и полудрагоценных камней (самоцветов), уже не располагала кадрами искусных гранильщиков. Славу ее поддерживали квалифицированные резчики и полировщики цветных (непрозрачных) минералов: яшм, родонита, малахита, нефрита, лазурита и др. На фоне выдержанной в классической манере или безукоризненно стилизованной художественной продукции фабрики изделия ремесленников, гравивших самоцветы «на глазок», дедовским инструментом, выделялись грубостью и безвкусицей. Вставки «кустарного пошиба», уродовавшие изысканные ювелирные украшения, столичные и европейские мастера подвергали вторичной огранке<sup>8</sup>.

Мнения руководства Кабинета и Екатеринбургской гранильной фабрики относительно нецелесообразности содержания на государственном балансе полузаброшенного, считавшегося неперспективным месторождения совпадали. Вместе с тем не оправдалась и его мелко-предпринимательская, лоскутная аренда, делавшая реальными хозяевами копеек заправил черного рынка. Во избежание ущерба для недр старательской разработки правительство отказало ходатайствовавшим об аренде некоторых приисков крестьянам. Запретило оно также отвод смежных площадей под добычу золота, которой ловкие дельцы маскировали отыскание изумрудов<sup>9</sup>.

В декабре 1897 г. главноуправляющий Кабинетом выбрал, наконец, заслуживавшего, с его точки зрения, доверия претендента — кандидата юриспруденции, директора-распорядителя Санкт-Петербургского общества страхований Н.А.Нечаева и заключил с ним договор о 24-летней аренде изумрудных приисков. Оговаривавшаяся в контракте возможность эксплуатации месторождения товариществом, равно как и поспешное «зазывание» иностранцев наводят на мысль о том, что Нечаев являлся всего-навсего подставной фигурой. Кому-то было удобно, находясь за его спиной, совершить беглую разведку месторождения, уточнить запасы кристаллосырья, прикинуть издержки по его извлечению и т.п.

Визитеров в «самоцветную Мекку» в ту пору хватало. На Урал зачастили посланцы известнейших ювелирных фирм Запада, высматривавшие у торговцев «каменным товаром» несравненные ватихинские аметисты и топазы, адуйские и липовские аквамарины, тагильские демантоиды, шайтанские турмалины и, само собой, излюбленные знатью изумруды. Еще в 1892 г. владелец посессионного Верх-Исетского округа граф А.В.Стенбок-Фермор обращался в горное ведомство с просьбой о разработке изумрудных залежей на паях с французскими бизнесменами. Однако тогдашний арендатор района, включавшего месторождение, В.А.Поклевский-Козелл, устраняя конкурентов в прибыльном экспорте асбеста, опро-



тестовал намечавшуюся сделку<sup>10</sup>. Позднее французские специалисты осматривали знаменитую Мурзинку, но сочли нерациональным основывать горно-промышленное предприятие в «эпицентре» стартельства<sup>11</sup>.

Лоббировал ли Н.А.Нечаев чьи-либо устремления или взялся, как понял позже, за непосильную ношу, прояснить не удалось. Во всяком случае, уже через несколько месяцев после подписания контракта он зондировал почву для уступки арендуемых приисков иностранцам. Назывался и правопреемник — учрежденная в 1892 г. по английскому уставу «Новая компания изумрудов» (New Emeralds Company Ltd). Министерство финансов поручило своему агенту в Великобритании С.С.Татищеву представить о рекомендуемой Нечаевым фирме исчерпывающую информацию. Положение компании, добывающей изумруды в Колумбии, уведомлял товарища министра В.И.Ковалевского Татищев, до недавнего времени было напряженным, но окрепло благодаря вступлению в нее солидных французских вкладчиков. Помимо колумбийских месторождений драгоценных камней, компания намеревалась разрабатывать и уральское<sup>12</sup>.

Хотя главное правление компании размещалось в Лондоне, доминировало в ней, судя по всему, парижское отделение, так как французским держателям акций (стоимостью в 1 фунт стерлингов) принадлежало более половины основного капитала — около 52 тыс. фунтов стерлингов из 100 тыс. Именно парижское начальство во главе с Э.Бло и Л.Жакино координировало работу новообразованного подразделения на Урале. Осуществлявшее же общее руководство лондонское правление (Э.Бэлей, князь Кассано, Дж.Маршал Мак-Ивен и др.), как и до партнерского соглашения с французами, преимущественно следило за ходом дел в Колумбии.

\* \* \*

Выбор сюжета для данной работы обусловлен малоизвестностью англо-французской изумрудодобывающей компании, редко упоминаемой даже в трудах по истории отечественного капитализма. Кроме того, он продиктован и актуальностью проблемы использования внешних инвестиций для ныне происходящего реформирования народного хозяйства России. Остро нуждается в капиталовложениях, передовых технологиях высокоиндустриальный, но приотставший от мировых достижений Урал. Словом, назрела необходимость углубленного изучения, переосмысления прошлого, отягощенного идеологизированными схемами, для того, чтобы выйти на качественно новый теоретический уровень и вместе с тем облегчить поиск верных решений тем, у кого сегодня в руках будущее России.

Достойна продолжения инициатива В.И.Бовыкина и его учеников, начавших фронтальную проработку злободневной тематики, смело экспериментирующих в области методологии, обогащающих

исследовательский арсенал нетронутыми массивами источников, в том числе документами из архивов Западной Европы и США<sup>13</sup>. Однако всестороннее раскрытие многогранной, дискуссионной проблематики, имеющей к тому же несомненное прикладное значение, требует, на наш взгляд, объединения усилий историков Москвы, Санкт-Петербурга и «научной периферии». Откликаясь на почин коллег, автор надеется, что публикуемая статья вызовет естественное желание специалистов из других регионов страны высказаться по затрагиваемой проблеме.

Историографии у небольшого, специфичного и длительное время засекреченного объекта исследования, строго говоря, нет. Из дореволюционных публикаций заслуживает внимания очерк Е.В.Гомилевского, ревизовавшего деятельность «Новой компании изумрудов» по заданию Горного департамента. Наиболее детально освещены Гомилевским вопросы, касающиеся способов добычи и реализации драгоценных камней<sup>14</sup>.

В советскую эпоху месторождение, эксплуатировавшееся главным образом для получения стратегической бериллиевой руды, было окутано завесой молчания. Лишь в 1920-е гг. о нем говорили во весь голос, когда нужно было экстренно восстанавливать предприятие, способное давать инвалюту. Тогда развернулась полемика между сторонниками и противниками сотрудничества с буржуазными государствами. Возникла она не случайно, ибо в научной литературе тех лет утвердилась концепция о чрезмерной зависимости царской России от Запада. Один из ее проводников, автор известной монографии П.В.Оль, кстати сказать, ошибочно полагал, что в «Нью Эмеральд К°» участвовал только английский капитал.

В 1923 г. под редакцией выдающегося минералога А.Е.Ферсмана был издан сборник статей, посвященный уральскому изумрудноносному району. Но, коль скоро адресовался он профессиональным «горнякам» и зарубежным финансистам, преобладали в нем сведения по геологии, маркшейдерскому искусству и технике\*. Хозяйственная же деятельность англо-французской компании отражена на его страницах вскользь, с акцентом на негативные стороны<sup>15</sup>.

Затрудняет исследование выбранного нами сюжета и состояние источниковой базы, так как делопроизводство компании почти не сохранилось. В многообещающем по названию фонде, отложившемся в Госархиве Свердловской области (ГАСО. Ф. 580), уцелело всего несколько второстепенных дел. Важнейшая документация

---

\* Маркшейдерия (от нем. mark — граница и scheiden — различать, разделять) — раздел горной науки, изучающий на основе натуральных измерений и последующих геометрических построений структуры, формы и размеры месторождений полезных ископаемых, расположение выработок, процессы деформации горных пород и земной поверхности в связи с горными работами и др. (Ред. — См.: Советский энциклопедический словарь. М., 1980. С. 762. Стлб. 3).

(бухгалтерские книги, конфиденциальная переписка и т.п.) после расторжения концессионного договора, очевидно, перекочевала в Париж или Лондон. Осуществить замысел помогли в какой-то степени восполняющие утраченное первоисточники, выявленные в фондах Министерства торговли и промышленности и Кабинета его императорского величества в Российском государственном историческом архиве (РГИА. Ф. 23, 468). Речь, прежде всего, идет о ежегодных отчетах администрации компании перед земельно-заводским отделом Кабинета. Ценный фактический материал обнаружен также в фонде Уральского горного управления (ГАСО. Ф. 24), контролировавшего на подведомственной территории выполнение российского законодательства и уставных обязательств всеми иностранными предприятиями. Финал пребывания изумрудодобывающего акционерного общества на Урале неплохо высвечивают доклады столичному начальству руководства Екатеринбургской гранильной фабрики (ГАСО. Ф. 86), в непосредственном ведении которого находились прииски ювелирных и поделочных камней.

Незаменимый источник представляет собой местная периодическая печать, различная по тональности и политической окраске. К примеру, орган Совета съездов горнопромышленников края «Уральское горное обозрение» служил рупором этой корпоративной группировки. Газеты же либерального направления защищали права в недропользовании мастеровых и крестьян. При этом большинством корреспондентов идеализировались старательские артели и преувеличивалась склонность к монополизму акционерно-павевых предприятий.

Итак, в связи с отказом от изумрудного месторождения Н.А.Нечаева оно передавалось на 24 года в аренду англо-французской компании, допущенной к операциям в России с мая 1899 г. Соглашение с иностранцами воспроизводило прежний концессионный договор. Правление акционерного общества обязывалось ежегодно вносить арендную плату в размере 10 тыс. руб. Лучшие кристаллы предписывалось сдавать в Кабинет, а редкостные экземпляры «подносить государю императору». Впрочем, не безвозмездно, а по назначаемой добывателями цене<sup>16</sup>.

Стартовала «Нью Эмеральд К<sup>о</sup>» в Зауралье относительно удачно. Несмотря на значительные средства, израсходованные на обустройство и механизацию запущенного предприятия, первый сезон она закончила с прибылью в сумме около 98 тыс. руб.<sup>17</sup> Следует все же признать, что благополучный старт был вызван не рациональной и эффективной организацией производства, а всего лишь скупкой камней у «хитников», надеявшихся получить работу на приисках и потому вначале сговорчиво-предупредительных. Сопутствовала успеху и рыночная конъюнктура. Временное затишье в добыче изумрудов в южно-американских предгорьях породило небывалый спрос на уральскую «зелень»<sup>18</sup>.

Обнадеживающие итоги сезона явно вскружили голову парижской дирекции, по мнению которой для эксплуатации месторож-

дения вполне хватало 100 тыс. руб. Действительность опровергла цифру плановиков. Окрестные крестьяне-старатели, разобитые тем, что компания, боявшаяся утечки изумрудов, не приняла их на работу, превратились из покладистых доставщиков драгоценных кристаллов в их злостных расхитителей. Охрана беспрестанно натывалась на потаенные «закопушки» и промывальни<sup>19</sup>.

Вынужденная капитально переоборудовать шахты, отремонтировать ветхие постройки, дороги, администрация «Нью Эмеральд К°» не могла тотчас же форсировать производство. Из-за неудовлетворительных разведок, увлаженности изумрудосодержащих жил пришлось закрыть малопродуктивные прииски, сосредоточив добычу на Троицком и, отчасти, на Мариинском. В то же время сократилась покупка изумрудов у «хитников», сбывавших камни, в отместку неуступчивым работодателям, их многочисленным конкурентам на черном рынке, где компания так и не стала полноправной хозяйкой. В итоге ряд лет баланс концессионного предприятия сводился с убытком, колебавшимся от 30 до 90 тыс. руб.<sup>20</sup>

Под влиянием неблагоприятных обстоятельств операционные расходы акционерного общества в России выросли к 1902 г. в 4,5 раза. Дополнительные средства были извлечены благодаря санкционированному Кабинетом выпуску новых акций, увеличившему основной капитал компании до 165 тыс. фунтов стерлингов<sup>21</sup>. Однако преодолеть убыточность не удалось. Погнавшись за скороспелыми результатами, администрация предприятия заложила на участках максимально близкого к поверхности изумрудносного сланца два открытых разреза. Из-за непомерных издержек на осушение их от грунтовых вод эксплуатация разрезов оправдывалась только зимой. Потери «зелени» оказались при этом столь велики, что с открытой разработкой месторождения вскоре было покончено<sup>22</sup>.

Нехватка денег помешала концессионерам завершить оснащение строившейся гранильной фабрики, что низводило их на мировом рынке до продавцов необработанного кристаллосырья, неукоснительно исполнявших волю ювелирных фирм<sup>23</sup>.

Изверившись в получении дивиденда, многие собственники бумаг «Нью Эмеральд К°» расстались с ними. С оттоком вкладчиков акции, и без того не очень-то популярные на биржах Лондона и Парижа, еще более упали в цене. Во избежание краха правление, возглавляемое к тому времени Луи Жанне, обратилось в 1905 г. к российскому правительству с ходатайством об уменьшении основного капитала с 165 до 58,8 тыс. фунтов стерлингов (в пересчете на отечественную валюту — свыше 500 тыс. руб.).

Кабинет медлил с ответом, готовый расторгнуть договор с компанией, скатывавшейся к банкротству, и заменить ее более солидным партнером. Такого, по-видимому, не находилось, и через два с половиной года, когда, преодолев стагнацию, «Нью Эмеральд К°» вышла в число прибыльных предприятий, ее просьба была удовлетворена. Уставный капитал акционерного общества уменьшался за счет списания убытков и переоценки имущества.

Стоимость 25 тыс. привилегированных акций оставалась неизменной — 1 фунт стерлингов, а вот каждая из 135,2 тыс. обыкновенных теперь расценивалась в 5 шиллингов<sup>24</sup>.

Полоса неудач, казалось, миновала. С 1906 г. заметно возросла добыча изумрудного сланца. В 1907 г. концессионеры возобновили подземную разработку месторождения. Взрывчатка из-за рыхлости влагонасыщенных пород применялась редко. Вместе с тем «мягкость» пластов требовала особо прочного крепления забоев (сплошной деревянной обшивки кровли и стен). Для ускорения проходки шахтеров, работавших прежде кайлами и «обушками», вооружили электроперфораторами<sup>25</sup>.

Численность рабочих в период эксплуатации месторождения иностранным акционерным обществом не превышала 140 человек. Примерно треть из них составляли горнорабочие. Недоверчиво относясь к наемным кадрам, связанным родственными узами с «вольными приискателями», дирекция «Нью Эмеральд Ко» пыталась укомплектовать костяк шахтеров соотечественниками. Однако французам вознаграждение русских шахтеров показалось недостаточным, они запросили намного больше, к тому же наловчились красть изумруды не хуже местных жителей. Выпроводив иммигрантов на родину, сконфуженное начальство опять наняло уральцев<sup>26</sup>.

Взрослые рабочие к «святая святых» — выборке драгоценных кристаллов из обогащенного, рассыпанного тонким слоем на столах сланца, не допускались. Использовались для этого подростки, жившие изолированно от коллектива, в отдельной казарме<sup>27</sup>. Администрацию концессии, за исключением нескольких французов из числа техперсонала, представляли российские служащие<sup>28</sup>.

Из сортировочного отделения изумруды в жестяных «копилках» поступали в кладовую. Здесь, под надзором управляющего, камни осматривались, классифицировались и упаковывались в тару — полотняные мешочки и деревянные ящики емкостью около 3,5 кг. К дорогостоящим экземплярам прилагалась опись с указанием веса, формы и окраски. Под усиленным караулом груз отправлялся на железнодорожную станцию Баженово и следовал в Париж, где искусные ювелиры облагораживали невзрачные в первоначальном виде кристаллы, наделяли их радужно-многоцветной, неугасимой «игрой»...<sup>29</sup>

Статистикой производительности рудников «Нью Эмеральд Ко», относящейся к ее коммерческой тайне, мы не располагаем. Советские авторы, подкреплявшие выводы не конкретными данными, а хрестоматийными заповедями, склонны были думать, что иностранные концессионеры преднамеренно ограничивали добычу бериллов, избегая переполнения рынка и снижения цен на них<sup>30</sup>. Приведенному заключению противоречит тот факт, что немалое количество изумрудов реализовывалось независимыми от англо-французской компании скупщиками. Напомним также, что, за неимением достаточных средств, «Нью Эмеральд Ко» сконцентриро-

вала работы на Троицком прииске, хотя по договору с Кабинетом должна была вести их на всем месторождении.

Себестоимость кристаллов, достигавшая поначалу с накладными расходами 60—80 руб. за фунт, лишала акционеров дивиденда, а членов правления акционерного общества уверенности в обретенном предприятием рентабельности<sup>31</sup>. Банковские воротилы, под патронажем которых компания стремилась укрыться от финансовых невзгод, на сигналы бедствия не откликнулись. Нужда в кредите, обострившаяся после уничтожения пожаром новейшей обогатительной фабрики, заставила директорат принять кабальные условия парижской ювелирной фирмы «Леон Бордые». Согласившись авансировать «Нью Эмеральд К°» из 7% годовых, «Леон Бордые» добилась запродажи уральских изумрудов в свое исключительное распоряжение на много лет вперед.

Монополизировавший куплю-продажу торговый дом безбожно занижал стоимость кристаллов, указывая в бухгалтерских документах их фиктивную, а не рыночную цену. Две трети последней выдавалось поставщикам авансом после осмотра продукции агентами Бордые. Остальное, за вычетом 10% комиссионных, доплачивалось, когда оговоренный товар был продан. Супердорогие камни сбывались наводнявшей Париж знати из разных стран, обычные рассылались в европейские столицы, в том числе в Санкт-Петербург, а оттуда — в мастерские уральских ювелиров. По мнению осведомленных лиц, семейство хитроумного Бордые недоплачивало «Нью Эмеральд К°» огромные суммы<sup>32</sup>.

Всего, по прикидкам Е.Гомилевского, компания извлекла за период аренды из недр месторождения 600—700 пуд. кристаллосырья; А.Ферсман придерживается цифры 500—600 пуд.<sup>33</sup> Уточнив расчеты предшественников, современный исследователь В.Семенов определяет совокупную добычу «Нью Эмеральд К°» в 167651 карат\*, что в денежном выражении составляет 6,75 млн золотых руб.<sup>34</sup>

Специализированное, технически оснащенное акционерное предприятие «Нью Эмеральд К°» являлось, бесспорно, крупнейшим экспортером российских изумрудов. Однако почти все «хитническое» сырье доставалось не подчинявшимся ему коммерсантам. Ежегодный оборот черного рынка в Екатеринбурге исчислялся ревизорами Кабинета в 175—250 тыс. руб.<sup>35</sup> Каналы его подпитки были разнообразны. Сюда стекались камни «приискателей-лесовиков» и рабочих «Нью Эмеральд К°», которые прятали самоцветы в подошвах сапог, складках одежды, а то и глотали их... Аккумулировавшаяся на черном рынке «зелень» вывозилась в Европу и отечественными, и иностранными коммерсантами. Несмотря на патрулирование обнесенной колючей проволокой территории конной стражей, ужесточение досмотра, «хитничество» не ослабевало, а, напротив, становилось изощреннее и агрессивнее. Для отпуги-

\* Один карат равен 0,2 грамма.

вания караульных «горшки» все чаще пускали в ход дробовики и револьверы<sup>36</sup>.

Администрация «Нью Эмеральд К°», докучавшая полиции протоколами о воровстве самоцветов, обвиняла в попустительстве «хитникам» местные власти. Те, в свою очередь, уличали высокопоставленных концессионеров в связях с черным рынком, покровительстве французским гражданам, промышлявшим контрабандой бериллов. Махинации подобного рода, преследовавшие цель наживы «управленцев» и, в какой-то мере, размыкания финансовых тисков Бордье, очевидно, ширились. Иначе руководство Кабинета его императорского величества не сетовало бы по поводу мизерной сдачи арендаторами «императорской доли». Игнорирование «Нью Эмеральд К°» ключевого пункта договора привело к тому, что в 1913 г. Министерство Двора запретило бесконтрольный вывоз изумрудов из России и приказало управляющему Екатеринбургской гранильной фабрики лично осматривать добываемые иностранным акционерным обществом кристаллы и препровождать лучшие из них в Кабинет<sup>37</sup>.

Усиление надзора за деятельностью компании в значительной степени обусловливалось недовольством крестьян-старателей, издавна занимавшихся камнесамоцветным промыслом. Немало энергии потратил на сплочение и отстаивание интересов ущемляемых в недропользовании земляков предприниматель и художник в одном лице — А.К.Денисов-Уральский. Группировавшиеся вокруг уполномоченного Министерством торговли и промышленности Денисова-Уральского артельные вожаки прежде всего указывали правительству на несоразмерность площадей месторождения, фактически разрабатываемых компанией и юридически закрепленных за нею. Арендуя территорию в 130 кв. верст, скованные хроническим безденежьем концессионеры эксплуатировали лишь ее малую часть. Но то была воистину «золотая середина», кустари же имели право расшурфовывать на арендуемом иностранцами месторождении лишь окраинные бедные участки размером не более 25 кв. сажен.

Немногочисленные профессиональные старатели с участием «хитников» мирились, тем более, что администрация «Нью Эмеральд К°», как правило, не возражала против добывания ими спутников изумрудов — александритов. Положение коренным образом изменилось вследствие неурожая 1911 г., когда на изумрудные прииски хлынули тысячи обездоленных сельских жителей. В разгоревшемся конфликте концессионеры ссылались на букву договора, старатели же не признавали его юридической силы, объявляя месторождение народным достоянием... Во избежание кровопролития власти, заручившиеся согласием иностранных арендаторов, разрешили окрестным хлебопашцам промывать старые («казенные») отвалы, с неременной сдачей бериллов владельцам концессии<sup>38</sup>.

Наиболее радикальные требования крестьян-старателей, как то: ограничение арендуемой компанией территории эксплуатировавшихся рудниками, предоставление свободных участков местному населению и тому подобные — правительство выполнять не спешило. Кабинет вынашивал планы создания альтернативного зарубежному национальному изумрудодобывающего предприятия (акционерного или кооперативного), после чего контракт с «Нью Эмеральд К°», бесконечно отсрочивавшей внесение арендных платежей, можно было и расторгнуть.

Идея производственного кооператива проникла в старательскую массу давно. Еще в 1908 г. предусмотрительные екатеринбургские торговцы самоцветами и ювелирными изделиями учредили товарищество на паях с камнедобывателями. Но устремления гнавшегося за наживой купечества и рядовых пайщиков оказались настолько антагонистическими, что оно вскоре распалось<sup>39</sup>.

А.К.Денисов-Уральский, испытавший на собственном опыте эксплуататорскую сущность взаимоотношений скупщиков и продавцов «каменного товара», задался целью сформировать подлинно кооперативную ассоциацию. Летом 1911 г. он побывал на самоцветных месторождениях края, организовал собрания «горщиков», избравших учредительный комитет. Большинство тружеников выразили желание вступить в товарищество. Около 1,5 тыс. заявлений подали жители волостей, прилегавших к изумрудным копиям, которые надеялись «старательским фартом» укрепить подорванное неурожаем хозяйство<sup>40</sup>.

Горное ведомство, одобрившее намерения создателей кооператива, поддержало в вышестоящих инстанциях ходатайство старателей о передаче им участков месторождения, не разрабатывавшихся «Нью Эмеральд К°»<sup>41</sup>. Тем временем под руководством Денисова-Уральского был подготовлен проект устава товарищества с символическим названием «Русские самоцветы». Капитал его предполагалось собрать путем реализации соответствующего количества 100-рублевых паев. Половина из них предназначалась лицам, жившим на Урале. Малообеспеченные кустари имели возможность получать паи индивидуально (по одной десятой) или в складчину.

В качестве ближайшей задачи учредительный комитет наметил постройку в Екатеринбурге современно оборудованной гранильной мастерской, склада, аукционного зала для распродажи сырья и изделий. В дальнейшем планировалось открытие библиотеки, музея, устройство выставок. Обширная география жительства членов потенциального предприятия (губернии Пермская, Оренбургская и Уфимская), разносторонняя программа деятельности — от геологических изысканий до торговли самоцветами на мировом рынке — обусловили необходимость придания объединению высшей формы кооперативного альянса. В проекте устава оговаривалось, что функционировавшие поначалу самостоятельно артели добывателей и огранщиков камней, должны затем объединиться в союзное паевое товарищество<sup>42</sup>. 15 августа 1912 г. Николай II утвердил устав общества «Русские самоцветы», в правление которо-



го, благодаря стараниям А.К.Денисова-Уральского, вошли небезызвестные среди петербургской бюрократии лица: тайный советник А.Зеленцов, инженеры С.Н.Демосфенов и И.Павловский, влиятельный коммерсант К.Верфель и другие<sup>43</sup>.

Не зря, однако, чиновники горного ведомства предсказывали товариществу драматическую судьбу. Крупные екатеринбургские торговцы, разыгрывавшие «соратников» Денисова-Уральского, уяснив, насколько опасен для их интересов замысел художника-демократа, стали всемерно тормозить его воплощение. Запугав кустарей-гранильщиков невыдачей авансов, купцы-«магазинщики» разрушили фундамент союзного товарищества: единая, конкурентоспособная артель обработчиков самоцветов так и не родилась. Пекшиеся лишь о своей наживе торговцы мешали и слиянию разнородных, карликовых артелей камнедобывателей<sup>44</sup>. В результате одолжившее у кредиторов средства на уставный капитал общество «Русские самоцветы» как бы повисло в воздухе...

Неудача частных предпринимателей заставила правительство мобилизовать для содействия развитию деградировавшего промысла государственный сектор. Руководству Екатеринбургской гранильной фабрики поручалось возродить огранку ювелирных камней. С 1912 г. на ее переоснащение выделяются целевые ассигнования. Реконструкция фабрики предусматривала замену водяных колес турбинами, внедрение электроэнергии, использование алмазного инструмента. Летом 1913 г. управляющий фабрикой В.Андреев был командирован в Западную Европу для ознакомления с предприятиями близкого профиля. Потрудился он на совесть, выведав эффективнейшие способы огранки, наилучшие модели камнерезных и шлифовальных станков<sup>45</sup>.

Одновременно принимались меры к укреплению сырьевой базы предприятия, ядром которой становилось месторождение изумрудов, превзошедших по стоимости на мировом рынке бриллианты. В июле 1912 г. горное ведомство, несмотря на протесты «Нью Эмеральд К°», приступило к вымежеванию из арендуемых ею владений неразрабатываемых участков<sup>46</sup>. И хотя отвод последних гранильной фабрике затянулся, вопрос об изъятии у концессионеров неэксплуатировавшегося пространства был предreshен.

Тогда зимой 1912/13 г. администрация «Нью Эмеральд К°» принялась распродавать накопившиеся отвалы сланца крестьянам, мотивируя это убыточностью их вторичной переработки наемными кадрами. В очередь за «галькой» выстраивались сотни подвод. Вездесущие журналисты прознали, что управляющий приисками П.Юдинсон, нагнетая страсти, распорядился подбрасывать в отвалы дорогостоящие бериллы. Случайные находки «фартовой зелени» породили ажиотаж. Всюду у речных и озерных прорубей копошились промывальщики, тщательно оглядывавшие лотки, не мелькнет ли при «сполоске» воды заветный камешек... От ничего не стоившей операции компания ежемесячно получала 35—40 тыс. рублей дохода. Большинство же хлебопашцев, толкаемых нуждой к покупке выхолощенного галечника, теряли последние гроши<sup>47</sup>.

Обеспокоенные последствиями «изумрудной горячки», власти запретили арендатору торговать отвалами, унаследованными от казны. С 1914 г. границы старательских работ были очерчены Троицким прииском. Вместе с тем концессионерам рекомендовалось безотлагательно улучшить технологию обогащения добываемого сланца, во избежание повторных с ним манипуляций<sup>48</sup>.

«Левые заработки», вероятно, и отдалили финансовый крах «Нью Эмеральд К°», баланс которой в предвоенные годы вновь сводился с убытком, и дивиденд акционерам не выдавался<sup>49</sup>. В надежде на увеличение количества извлекаемых бериллов администрация предприняла разведку недр, примыкавших к Троицкому руднику. Но малые глубины исследования предопределили его неэффективность<sup>50</sup>.

Финансовые затруднения вынуждали дирекцию компании почти ежегодно упрасивать российское правительство об отсрочке арендных платежей. Терпение руководителей Кабинета иссякло в сентябре 1914 г.: концессионеры уведомялись о предоставлении им отсрочки в последний раз<sup>51</sup>.

Деятельность так и не стабилизировавшей своего экономического положения «Нью Эмеральд К°» оборвала Первая мировая война. В связи с уходом на фронт горняков призывного возраста, перестраховкой французских кредиторов, снижением цен на драгоценные камни, работы на Урале осенью 1914 г. были прекращены<sup>52</sup>.

Оставшиеся без жалования служащие уподобились «вольным приискателям»... Бездействие шахт, налоговая задолженность, расхищение изумрудов побудили Министерство Двора 29 января 1915 г. аннулировать договор с компанией<sup>53</sup>.

Война нарушила планомерность модернизации Екатеринбургской гранильной фабрики. Частично выполненные европейскими изготовителями заказы по ее переоснащению откладывались до мирных дней<sup>54</sup>. Однако сырьевая база для генерального в последующем разработчика бериллов готовилась заблаговременно. Все сколько-нибудь перспективные участки месторождения были в 1915—1916 гг. отведены упомянутой фабрике<sup>55</sup>.

А чтобы предотвратить вакханалию «хитничества», Кабинет уступил в июле 1915 г. арендованную «Нью Эмеральд К°» территорию доморощенным концессионерам: А.К.Денисову-Уральскому, купцу 2-й гильдии В.И.Липину и отставному гвардейскому полковнику В.К.Шенку. «Триумвират» согласился вносить за нее уже 18 тыс. рублей в год<sup>56</sup>. Предприниматели учредили паевое товарищество, но из-за недостатка средств вели, в основном, разведочно-поисковые работы. Горное начальство воспрепятствовало сдаче ими некоторых приисков в субаренду крестьянам<sup>57</sup>.

С октября 1917 г. и до начала 1920-х гг. формально национализированные изумрудные копи находились во власти скупщиков-контрабандистов. В послевоенной Европе вошли, как никогда, в моду «умиротворяющие, исцелявшие душу» зеленые бериллы. Экспорт их с Урала обещал весомый доход, но для восстановления

бесхозных, затопленных рудников требовались значительные капиталовложения. В любой другой стране дефицит внутренних накоплений компенсировался бы зарубежными инвестициями. Но, проигнорировав дореволюционные долги, грозя Западу «мировой революцией», вожди Советского государства оттолкнули от себя его деловые круги. Заинтересованность в сотрудничестве выказывали лишь корпорации, имевшие предприятия в России.

В конце 1922 г. французская банковско-промышленная группа (по-видимому, не без участия «Нью Эмеральд К°») обратилась в Совет народных комиссаров СССР с просьбой о передаче ей в концессию изумрудоносного месторождения на Урале. Натолкнувшись на отрицательную реакцию, парижские бизнесмены предложили организовать совместное франко-советское акционерное общество, которое бы взяло на себя добычу, обработку и реализацию драгоценных и поделочных камней всех месторождений СССР, включая уральские<sup>58</sup>. Но и этот беспроектный вариант не встретил понимания в Москве. Вместо альянса с многоопытными, превосходно ориентировавшимися в рыночной конъюнктуре иностранцами советское правительство решило создать государственный трест «Русские самоцветы»<sup>59</sup>.

Это громоздкое, скверно финансируемое объединение, подчинявшее территорию от Карелии до Забайкалья, подвергалось чуть ли не ежегодным реорганизациям. Особенно неудовлетворительно работал коммерческий аппарат треста, укомплектованный бывшими партфункционерами. Некомпетентные, но весьма самонадеянные «красные купцы» с первых же шагов на заграничном рынке оказались жертвами мошенников. Боясь не выпутаться из махинаторских сетей, коммерсанты треста передоверили торговлю самоцветами берлинским, парижским и лондонским посредникам, взявшим за услуги изрядную часть прибыли.

Плачевное состояние гранильного производства (механизмы, приобретенные для Екатеринбургской фабрики, затерялись в годы Гражданской войны) обусловило низкое качество экспортируемых изумрудов, обрабатываемых по-прежнему «вприглядку», на допотопных станках. Конкурировать с ювелирными фирмами Европы и Америки при столь примитивной технике было невозможно. Поэтому львиная доля уральских бериллов продавалась за рубежом в виде сырья, цены на которое диктовали не поставщики, а транснациональные корпорации, захватившие сбыт драгоценных кристаллов всей планеты.

В разгар индустриализации, когда нашим авиаторам и кораблям понадобилась бериллиевая руда, изумруды в номенклатуре добывавшего их предприятия отошли на второй план. С внутреннего рынка натуральные бериллы, заклеянные как «буржуазная роскошь», исчезли. Сосредотачивались они в Гохране, а экспортировались монополистом — Внешторгом. Так продолжалось долгие годы.

Грнула шквалоподобная для экономики перестройка! В 1994 г. обслуживавшее нужды военно-промышленного комплекса гос-

предприятие «Русские самоцветы» было приватизировано и разделено между двумя акционерными обществами. Одно представлял коллектив Малышевского рудника, другое — чиновники упраздненного главка «Атомредметзолото». Соперничество компаний-приватизаторов загнало предприятие в тупик. Московские чиновники-акционеры перекрыли шахтерам каналы сбыта продукции, а те, в ответ, заблокировали ее добычу. Узлы конфликта с трудом распутали власти Свердловской области, поддержавшие малышевских горняков льготным кредитом.

Индифферентность российских банкиров заставила новых хозяев изумрудноносного комплекса искать ассигнования на его развитие за рубежом. Но иностранных спонсоров отпугивали распри совладельцев месторождения и противоречивость регулировавшего недропользование законодательства. Пока инвесторы-чужестранцы выжидали, Малышевский рудник взяла под крыло отечественная финансово-промышленная группа «Драгоценности Урала». Данная ассоциация, координировавшая прежде добычу в крае благородных металлов, выпуск из них технических и ювелирных изделий, наладила также и огранку самоцветов.

Будем надеяться, что возглавляющие ее профессионалы вдохнут жизнь в захиревшую отрасль, и чудное творение природы — уральский изумруд — займет почетное место на международных аукционах и выставках.

### Примечания

<sup>1</sup> Соловьев Ю.Б. Международные финансовые отношения и французский денежный рынок в конце XIX в. // Проблемы истории международных отношений. Л., 1972. С. 312—313; Он же. Русские банки и французский капитал в конце XIX в. // Французский ежегодник. 1974. С. 145—146.

<sup>2</sup> Уральское горное обозрение. 1898. № 48. С. 6; 1899. № 1. С. 9.

<sup>3</sup> Бовыкин В.И. Формирование финансового капитала в России (конец XIX в. — 1908 г.). М., 1984. С. 168.

<sup>4</sup> Российский государственный исторический архив (РГИА). Ф. 37. Оп. 64. Д. 1644. Л. 179; Русское экономическое обозрение. 1898. № 9. С. 73.

<sup>5</sup> Миклашевский П. Описание уральских изумрудных копей и их окрестностей // Горный журнал. 1862. № 7. С. 11.

<sup>6</sup> Государственный архив Свердловской области (ГАСО). Ф. 24. Оп. 20. Д. 666. Л. 5; Ф. 25. Оп. 1. Д. 319. Л. 3.

<sup>7</sup> Там же. Ф. 55. Оп. 2. Д. 419. Л. 14—15; Ф. 101. Оп. 1. Д. 735. Л. 2—3; Земятченский П.А. Изумруд и берилл уральских изумрудных копей. СПб., 1900. С. 3.

<sup>8</sup> ГАСО. Ф. 24. Оп. 19. Д. 299. Л. 1; Ф. 86. Оп. 1. Д. 579. Л. 37—38; Правительственное содействие кустарной промышленности за десять лет (1888—1898). СПб., 1898. С. 164—165.

<sup>9</sup> ГАСО. Ф. 24. Оп. 20. Д. 2204. Л. 8; Ф. 86. Оп. 1. Д. 545.

<sup>10</sup> Там же. Ф. 24. Оп. 19. Д. 430. Л. 89—91; Ф. 86. Оп. 1. Д. 523. Л. 1—2; Весь Екатеринбург и горно-промышленный Урал: Календарь-справочник. Екатеринбург, 1911. С. 226.

- <sup>11</sup> Екатеринбургская неделя. 1896. № 32. С. 708; Рудокоп. 1898. 15 апреля; Уральское горное обозрение. 1898. № 38. С. 7.
- <sup>12</sup> РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 582. Л. 151—152; ГАСО. Ф. 580. Оп. 1. Д. 3. Л. 58.
- <sup>13</sup> См.: Россия и мировой бизнес: дела и судьбы: Альфред Нобель. Адольф Ротштейн. Герман Спитцер. Рудольф Дизель. М., 1996; Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России. М., 1997.
- <sup>14</sup> Гомилевский Е.В. Об изумрудных коях и добыче изумрудов в Мотетной даче на Урале // Горный журнал. 1914. № 2.
- <sup>15</sup> Оль П.В. Иностранные капиталы в России. Пг., 1922. С. 59; Изумрудные копи на Урале: Сб. статей. Пг., 1923.
- <sup>16</sup> РГИА. Ф. 468. Оп. 25. Д. 258. Л. 92; ГАСО Ф. 86. Оп. 1. Д. 565. Л. 3.
- <sup>17</sup> Уральское горное обозрение. 1901. № 49. С. 9.
- <sup>18</sup> ГАСО. Ф. 24. Оп. 19. Д. 488. Л. 26; Вестник золотопромышленности и горного дела вообще. 1901. № 10. С. 170.
- <sup>19</sup> ГАСО. Ф. 11. Оп. 5. Д. 4573. Л. 2—3; Уральское горное обозрение. 1900. № 22. С. 7.
- <sup>20</sup> Уральское горное обозрение. 1902. № 39. С. 9; Урал. 1904. 11 декабря.
- <sup>21</sup> РГИА. Ф. 468. Оп. 25. Д. 258. Л. 156, 177.
- <sup>22</sup> Юдинсон П.М. Уральские изумрудные копи и их эксплуатация Новой компанией изумрудов в 1911—1913 гг. // Изумрудные копи на Урале. Пг., 1923. С. 65.
- <sup>23</sup> РГИА. Ф. 468. Оп. 25. Д. 258. Л. 190; Уральское горное обозрение. 1900. № 1. С. 9.
- <sup>24</sup> РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 582. Л. 322—323.
- <sup>25</sup> Там же. Ф. 468. Оп. 25. Д. 258. Л. 217, 221; Сборник статистических сведений о горнозаводской промышленности России в 1906 году. СПб., 1909. С. 51; Сборник статистических сведений о горнозаводской промышленности России в 1907 году. СПб., 1910. С. 50.
- <sup>26</sup> Уральский техник. 1908. № 12. С. 31; Егоров Н. О гранильной промышленности в России // Записки Императорского Русского технического общества. 1915. № 11. С. 408.
- <sup>27</sup> ГАСО. Ф. 580. Оп. 1. Д. 4. Л. 25; Гордиенко М.А. Обогащительная фабрика на изумрудных коях Баженовского района // Уральский техник. 1925. № 1. С. 37.
- <sup>28</sup> ГАСО. Ф. 53. Оп. 1. Д. 63. Л. 247 об.; Д. 78. Л. 167; Д. 95. Л. 132 об.; Сборник статистических сведений о горнозаводской промышленности России в 1910 году. СПб., 1913. С. 501.
- <sup>29</sup> Ферсман А.Е. Изумруды Урала // Природа. 1913. № 12. С. 1423.
- <sup>30</sup> Дюкалов Н.А. Мировая торговля драгоценными и полудрагоценными камнями. М.; Л., 1932. С. 103.
- <sup>31</sup> Ферсман А.Е. Избранные труды. М., 1962. Т. 7. С. 379.
- <sup>32</sup> Юдинсон П.М. Указ. соч. С. 62—63.
- <sup>33</sup> Гомилевский Е.В. Указ. соч. С. 158; Ферсман А.Е. Драгоценные и цветные камни России. Пг., 1920. Т. 1. С. 78.
- <sup>34</sup> Семенов В.Б. Изумруд — путь к рынку // Горный журнал. 1993. № 11. С. 144.
- <sup>35</sup> ГАСО. Ф. 24. Оп. 19. Д. 1402. Л. 39 об.
- <sup>36</sup> РГИА. Ф. 468. Оп. 25. Д. 258. Л. 239, 252; Уральский край. 1907. 21 августа; там же. 1908. 28 мая.

- <sup>37</sup> ГАСО. Ф. 86. Оп. 1. Д. 758. Л. 2—3; Ф. 580. Оп. 1. Д. 1. Л. 62—63.
- <sup>38</sup> Там же. Ф. 24. Оп. 19. Д. 1429. Л. 29, 31; Уральский край. 1911. 7 октября.
- <sup>39</sup> Кустарные промыслы в Екатеринбургском уезде (гранильный и каменнорезный). Екатеринбург, 1909. С. 8.
- <sup>40</sup> Уральский край. 1911. 7 сентября; Уральское хозяйство. 1911. № 4. С. 24.
- <sup>41</sup> ГАСО. Ф. 24. Оп. 19. Д. 1429. Л. 15, 30.
- <sup>42</sup> Пермская земская неделя. 1911. № 39. С. 14.
- <sup>43</sup> Устав общества для содействия развитию и улучшению кустарного гранильного и шлифовального промысла под названием «Русские самоцветы». СПб., 1912. С. 1—4.
- <sup>44</sup> ГАСО. Ф. 24. Оп. 1. Д. 1402. Л. 42; Уральское хозяйство. 1911. № 7. С. 23; Горшенин Л. Гранильный и каменнорезный промысел на Урале // Уральский торгово-промышленный адрес-календарь на 1913 год. Пермь, 1913. С. 527.
- <sup>45</sup> ГАСО. Ф. 86. Оп. 1. Д. 725. Л. 13, 23, 34; Д. 761. Л. 3; Д. 851. Л. 46—52.
- <sup>46</sup> Там же. Ф. 24. Оп. 19. Д. 1079. Л. 87, 139; Ф. 86. Оп. 1. Д. 820. Л. 209.
- <sup>47</sup> Там же. Ф. 86. Оп. 1. Д. 758. Л. 2—3, 40; Зауральский край. 1914. 20 февраля.
- <sup>48</sup> РГИА. Ф. 468. Оп. 25. Д. 258. Л. 300; Уральская жизнь. 1913. 12 марта; там же. 1914. 7 марта.
- <sup>49</sup> Акционерно-паевые предприятия России. М., 1914. С. 285; Сборник сведений о действующих в России акционерных обществах и товариществах на паях. СПб., 1914. С. 341.
- <sup>50</sup> Левиатов Г.О. Месторождение изумрудов в Монетной даче // Минеральное сырье и цветные металлы. 1929. № 9. С. 1173.
- <sup>51</sup> РГИА. Ф. 468. Оп. 25. Д. 258. Л. 310, 312.
- <sup>52</sup> ГАСО. Ф. 53. Оп. 1. Д. 111. Л. 322; Промышленность и торговля. 1915. № 11. С. 564.
- <sup>53</sup> ГАСО. Ф. 86. Оп. 1. Д. 694. Л. 219, 247, 261; Зауральский край. 1915. 15 апреля.
- <sup>54</sup> ГАСО. Ф. 86. Оп. 1. Д. 633. Л. 32 об.; Д. 851. Л. 81—82; Зауральский край. 1915. 15 марта.
- <sup>55</sup> ГАСО. Ф. 24. Оп. 2. Д. 416. Л. 4; Ф. 86. Оп. 1. Д. 730. Л. 63.
- <sup>56</sup> РГИА. Ф. 37. Оп. 79. Д. 42. Л. 55 об.; Уральская жизнь. 1916. 13 августа.
- <sup>57</sup> ГАСО. Ф. 86. Оп. 1. Д. 828. Л. 9; Смирнов С.С. Работы на изумрудных коях в 1916—1917 годах // Изумрудные копи на Урале. С. 72—73.
- <sup>58</sup> Порватов Б.М. Рынок цветных камней // Горный журнал. 1922. № 10—12. С. 445.
- <sup>59</sup> ГАСО. Ф. 95-р. Оп. 2. Д. 1271. Л. 49; Ф. 339-р. Оп. 2. Д. 1033. Л. 16—17.

## **Социальная политика компаний как прием управления работниками: некоторые примеры из истории США**

Социальная политика компаний — один из наиболее интересных объектов изучения для историков предпринимательства и менеджмента. Прежние стереотипы марксистской историографии — классовый антагонизм хозяев и работников, грубая или «изошренная», но все равно эксплуатация, «подкармливание» части рабочих («рабочей аристократии») предпринимателями, скудная казенная или частная благотворительность, эпизодические подачки к праздникам — вот, пожалуй, и все. Теперь российские исследователи исходят из рационального отношения предпринимателей ко всем факторам производства, включая и рабочую силу, обращают внимание на такие управленческие решения, которые сберегали рабочую силу, улучшали ее качество и повышали стимулы к труду.

В современной научной литературе приводится немало свидетельств того, что обустройство условий труда и быта работников, их обучение, воспитание и другие мероприятия в патерналистском духе входили в систему рационального ведения хозяйства у разных народов в разные исторические эпохи. При капитализме, помимо фабричного законодательства и муниципальных постановлений, к организации труда и быта рабочих предпринимателей подталкивали и чисто деловые соображения: производственная необходимость, ориентация на долгосрочное ведение бизнеса, создание хорошего имиджа компании, а также этические воззрения, традиции общины или землячества, стремление «ладить» с рабочими. Владельцы предприятий убеждались в том, что социальное неблагополучие неизбежно приводит к плохой работе, нарушениям дисциплины, авариям на производстве, вспышкам недовольства. Прямые и косвенные потери, вызванные невниманием к социальной политике, компенсировать было подчас труднее, чем заменить оборудование или заново отстроить сгоревшую фабрику.

Вместе с тем социальная политика требовала дополнительных затрат, которые был готов нести не каждый предприниматель. Приходилось решать непростые вопросы: какая рабочая сила выгоднее — дешевая или дорогая? Как правильно найти «золотую середину»: какими мероприятиями и издержками можно ограничиться, и нужна ли социальная политика, если предприятие и так

---

\* Шпотов Борис Михайлович — доктор исторических наук (Институт всеобщей истории РАН).

дает доход? Определить все это зачастую удавалось только путем проб и ошибок. На решение за или против «поблажек» рабочим влияли размеры и финансовые возможности предприятия, характер и степень сложности производства, состояние рынка труда, мнение основных пайщиков или акционеров, политическая ситуация в стране и др. Имели значение и культурные факторы — мировоззрение лиц, принимавших решения, традиции, сложившиеся в стране, отрасли или компании, трудовая этика хозяев и рабочих. Немало предпринимателей считали плохие условия жизни рабочих такими же неизбежными, как потери на войне или брак на производстве.

Относительная близость хозяев и работников, по уровню прямых неформальных связей напоминавшая ролевые отношения в семье, где главенствовал хозяин-отец, была одной из черт небольших предприятий и вытекала из организационных особенностей малой фирмы. На крупных предприятиях с многочисленной рабочей силой такие отношения становились уже невозможными. Однако и там могло иметь место сознательное стремление хозяев установить более доверительные и менее формальные отношения с рабочими, продемонстрировать свою добрую волю, не допустить появления рабочих организаций. Лично общавшегося с работниками хозяина заменял на крупных предприятиях *образ* внимательного к их нуждам высшего руководства, персонифицированный в личности владельцев и (или) главных управляющих.

В период индустриализации, когда левые радикалы усилили борьбу за влияние на рабочий класс, предпринимателям важно было укрепить лояльность работников. Подкрепляемый моральными и политическими соображениями и опирающийся на фабричное законодательство, патернализм мог перерасти в социальную ответственность предпринимателя, которая, конечно, не являлась простой благотворительностью, а дополнялась системой административного контроля за соблюдением рабочими корпоративных норм и правил.

Говоря о качестве социальной политики, необходимо учитывать ее ценностные, культурные различия в разных странах. В настоящей статье показаны некоторые примеры патернализма «по-американски», чтобы дать читателю возможность сравнить их с уже известными российскими образцами<sup>1</sup>.

Социальная политика ряда крупных российских предпринимателей выделялась благотворительностью, т.е. предложением «немонетарных» благ, оплачивать которые рабочие не могли или не хотели в силу бедности, малограмотности или отсутствия привычки ими пользоваться. Это хорошие и недорогие продукты питания в фабричных лавках, бесплатное или за небольшую плату жилье в благоустроенных общежитиях («казармах»), бесплатные больницы, приюты, школы для детей, воскресные школы для взрослых и т.д. На ряде основанных в XIX в. предприятий это стало традицией, перейдя в XX столетие. Она и теперь поражает размахом оздоровительных, санитарно-гигиенических, просветительных мероприя-



тий, заботой о жилищных условиях рабочих, о качестве и дешевизне их питания, об оплачиваемых отпусках и т.д.

Организуя систему социальной защиты работников, передовые русские промышленники стремились привить им вкус к цивилизованной жизни и к благам, которые даются усердным трудом и стремлением к материальному благополучию. Вместе с тем изучение Б.Н.Мироновым сводов отчетов фабричных инспекторов вскрыло удручающее явление: отсталая трудовая этика основной массы рабочих вступала в противоречие с нормами развитого индустриального производства<sup>2</sup>.

Американскую социальную политику в период создания крупных промышленных корпораций отличали, в общем и целом, упор на «монетарные» ценности и индивидуальную ответственность: люди работают ради денег, и важно стимулировать работника деньгами, дав ему возможность самому позаботиться о себе. Обучение детей в бесплатных государственных школах (public schools) было общедоступным и обязательным, а за прочие жизненные блага требовалось платить, особенно когда предприятие находилось в черте большого города. Разумеется, при прокладке железных дорог или основании предприятий в сельской местности компании строили временные или постоянные рабочие городки, но при относительно высокой поденной плате проживание не было бесплатным. Условия контрактов предлагали либо полную плату наличными без вычетов за жилье, чтобы работник сам подыскал его, либо несколько меньшую, с вычетами за проживание в помещениях, предложенных компанией.

По мере развития инфраструктуры, когда фабричный поселок становился частью городской среды, от рабочего требовалось все большее умение рационально распоряжаться заработком. Кадровый пролетариат в США формировался медленно, поскольку многие рабочие смотрели на свой труд как на временный, имея возможность или надеясь, накопив деньги, арендовать или приобрести ферму, открыть мелкое предприятие или стать служащим.

В американской системе ценностей индустриальной эпохи владелец или руководитель предприятия — не «отец» и покровитель, а *только* работодатель. Это отвечало не традиционной, а зрелой, «буржуазной» трудовой этике, предполагавшей самостоятельность и самоконтроль рабочего. Другое дело, что и среди американского рабочего класса было немало людей, не сумевших адаптироваться или находившихся в процессе адаптации к «буржуазным» ценностям.

Для США вопрос о качестве социальной политики особенно сложен из-за очень большой неоднородности рабочей силы, представленной не только выходцами из города и деревни, но и гражданами США, иммигрантами, а также этническими меньшинствами. Принадлежность к той или иной подгруппе в составе рабочего класса в огромной степени влияла на реальные возможности работника. Свободный характер найма деформировался разными видами дискриминации — по признаку расы, пола, гражданства. Тем

не менее и в США имели место случаи патернализма — как в доиндустриальную, так и в индустриальную эпоху. При этом его мотивация и природа была различной.

Лишь недавно в отечественной американистике было сказано о фактах патернализма плантаторов-рабовладельцев Юга, что дополнило ранее сделанные выводы о предпринимательском и рациональном характере данного типа хозяйствования<sup>3</sup>. Эта сугубо прагматическая политика, подчиненная задаче эффективного использования дорогостоящих рабов, ни в коей мере не противоречила идеологии и практике расизма и насилия над личностью. Сразу после прекращения в 1809 г. ввоза черных невольников на них стал резко расти спрос в связи с бурным ростом производства хлопка, и единственным источником их получения стало естественное воспроизводство (в то же время рынок свободного труда пополнялся растущей иммиграцией). Рабы превратились в редкий ресурс: за 1805—1860 гг. их средняя цена на Юге выросла более чем втрое, а перед Гражданской войной аукционная цена одного раба в Новом Орлеане подскочила до 4,5 тыс. дол., что превышало стоимость полностью оборудованной фермы в 80 и даже 160 акров в центральных штатах Севера<sup>4</sup>.

По этой причине для плантационного хозяйства Юга были характерны внимание к условиям труда и быта, строгие правила гигиены и приготовления пищи, контроль за чистотой в жилищах, нормирование жилплощади, ясли для детей, чьи матери работали в поле, лечение и уход за больными рабами, моногамные браки, религиозное воспитание. Так рабовладельцы инвестировали в живое орудие производства, которое было и возраставшим в цене «капиталом», и работником одновременно. Эти блага дополнялись правом полной собственности на рабов, системой работорговли, применением телесных наказаний и даже «разведением» рабов на продажу. Апологеты рабства доказывали, будто плантаторы несут ответственность за своих невольников и предоставили им такие «социальные гарантии», которых были начисто лишены фабричные пролетарии, имеющие полную свободу умирать от голода в трущобах больших городов. Так, Джордж Фицхью не просто защищал рабовладение, а бичевал «язвы свободного капитализма» с позиций большой патриархальной семьи, идеальный пример которой он видел на плантациях США<sup>5</sup>.

Проявления патернализма в свободных штатах диктовались как хозяйственным рационализмом, так и стремлением поддержать положительный образ фирмы — для привлечения голосов работников и местных жителей при баллотировке предпринимателя на выборную должность. Это отличало прежде всего сельскую промышленность, где предприятия использовали в основном «непролетарскую» рабочую силу, а владелец фирмы, поддерживая хорошие отношения с местной общиной (community), давал людям оплачиваемую работу и занимал определенное общественное положение — пост попечителя церковного или школьного совета, шерифа, мирового судьи и т.п.

Так, текстильный фабрикант из Бостона Френсис К. Лоуэлл успешно использовал труд незамужних дочерей фермеров в благополучной сельской местности штата Массачусетс. Текстильные фабрики чаще строили за городом, используя энергию малых рек. С 1810-х гг. окрестные жители стали не только покупателями, но и «внешними» работниками фабрик: они брали пряжу на дом для ткачества, занимались отбелкой и крашением, промышленяли перевозкой сырья и материалов и т.д.

Объединение механического прядения и механического ткачества, впервые осуществленное в начале 1820-х гг. Ф.К. Лоуэллом, позволило интегрировать и укрупнить производство, а рабочие руки — прежде всего для ткачества — потребовались в большом количестве на самих фабриках. Механический станок уже не требовал большого искусства и стал «женским» орудием труда. Совершился плавный переход от работы на дому к найму на полный рабочий день. Большинство девушек шло на фабрику не из-за бедности, а чтобы заработать деньги для самостоятельной жизни, приобретения приданого и создания семьи<sup>6</sup>. Но для набожных и высоконравственных фермеров-протестантов было очень важно, чтобы условия труда и быта их дочерей оказались «достойными и respectable» и девушки не рисковали бы своим здоровьем и репутацией.

Компания Лоуэлла в полной мере учла это моральное обстоятельство и создала для них столь привлекательные условия труда и быта (общежития типа пансионатов с изолированными комнатами), что не испытывала недостатка в притоке работающих, грамотных и дисциплинированных работниц — в том числе прибывших из других штатов. Администрация фабрик и пансионатов подбиралась из «достойных людей», малейшие жалобы на которых подвергались расследованию, а непосредственно за девушками присматривали пожилые матроны с безупречной нравственностью. Большинство работниц ограничивалось одним-двумя годами работы на фабрике. Фабрики «лоуэлловского типа» с преобладанием женского труда и с проживанием в пансионатах стали довольно распространенным явлением на Северо-Востоке США. Наряду с ними в первой трети XIX в. сохранялись и более традиционные, английского типа, предприятия с семейным наймом и раздачей пряжи для ткачества на дом.

Цехи с чистым воздухом, душевыми и цветами на окнах, общежития с купленными вскладчину пианино и передвижными библиотеками, комфортабельная и недорогая больница, где главный врач проживал в том же здании рядом с больными — все это было в Лоуэлле, текстильном городе, выросшем из фабричного поселка и названном в честь его основателя. Условия труда и быта, а главное — здоровый, цветущий вид молодых работниц изумили Чарльза Диккенса, когда тот в 1842 г. путешествовал по Америке. Великий писатель-гуманист, знаток положения английских рабочих, представитель высокой европейской культуры многого не одобрял в США, но был в восторге от Лоуэлла. Он отметил, что

в свободное время работницы даже пишут статьи в журнал «Говорит Лоуэлл», который печатается и продается, как все журналы. Более 970 девушек имели вклады в местных банках, и общая сумма их сбережений достигла 100 тыс. дол.<sup>7</sup> Однако уже в середине XIX в. эта изящная система деградировала из-за наплыва иммигранток из Ирландии, которые соглашались на низкие ставки, но не отличались культурой и дисциплиной более благополучных американских «леди».

По мере укрупнения и концентрации производства повсеместно росла социальная дистанция между владельцами и менеджерами предприятий и рабочими. Ценность отдельного рабочего уменьшалась, производственные процессы ускорялись и стандартизировались, появился характерный для крупных предприятий США напряженный производственный ритм, державший в своих цепких объятиях работника<sup>8</sup>. В таких условиях особенно тяжело приходилось иммигрантам, привыкшим на родине к более расслабленному темпу труда и жизни.

Даже рядовые граждане США смотрели на «иностранцев» сверху вниз, подозревая в каждом покинувшем свою родину человека «второго сорта», которому предстоит многому научиться. Чем больше людей прибывало тогда в Америку, тем труднее им было стать «стопроцентными американцами», имеющими благоустроенное жилище, высокий заработок, престижную профессию.

Резко возросший в конце XIX — начале XX в. приток иммигрантов в США серьезно обострил социальные проблемы, особенно в больших городах. Множилось число безработных и бедных, росла преступность, и значительная часть иммигрантов пополняла ряды постоянных обитателей «дна», теряя шансы на «американский успех» и процветание. Трущобы больших городов и нищета их обитателей могли поразить кого угодно. Скверное питание, антисанитарные условия, чудовишно перенаселенные комнаты, где ютились люди обоего пола и всех возрастов, где спали по очереди на единственной постели, — все это было характерными чертами иммигрантских кварталов. Не случайно такие «спальни общего пользования» в Европе прозвали «чикагскими»<sup>9</sup>, а в США иммигрантские кварталы назывались «Малая Италия», «Малая Польша», «Чайнатаун» (Китайский поселок) и т.д.

Причиной хронической бедности многих иммигрантов являлась не только нехватка денег (часть заработка они посылали на родину), но и неумение ими распорядиться. При отказе от излишеств и разумной экономии можно было, как показывали журналистские обследования, например, в Детройте, сводить концы с концами и делать сбережения даже при относительно низких доходах<sup>10</sup>. В Соединенных Штатах средние заработки были выше, а стоимость услуг и товаров первой необходимости — в среднем ниже, чем в других странах. Но проживая в национальных кварталах, за культурным и языковым барьером, предпочитая жить хоть и плохо, но среди своих, иммигранты лишали себя многих ценных возможностей.

Они зачастую не знали, где купить хорошие продукты дешевле и как их приготовить, чтобы еды хватило на более долгий срок, редко задумывались о том, что полезнее употреблять в пищу, не выходя из бюджета и сохраняя здоровье, а от чего стоит решительно отказаться. Не всем сразу приходило в голову, что экономия на светлом, теплом, часто проветриваемом жилище, на мыле и прачечной, а также на молоке, свежих овощах и фруктах оборачивается оплатой счетов врача и аптекаря. Экономить на одежде или причёске значило навлечь гнев работодателя или супервайзера, который заносил в записную книжку, что этот «иностранец» или эта «иностранка» своим видом порочит репутацию заведения, за что можно было лишиться места.

Вживание в американскую действительность — во многих отношениях суровую, где всегда требовались аккуратность, исполнительность, высокая трудоспособность, и при этом показная бодрость и не сходящая с лица улыбка, происходило зачастую медленным и мучительным путем. Этим пользовались работодатели, ставя «иностранцев», особенно из отсталых стран, в наименее выгодные условия найма, а также торговцы и владельцы доходных домов, которым проще простого было обмануть человека, не знавшего языка, не читавшего коммерческую рекламу и не знакомого с местными законами и обычаями.

Прорыв в такой практике требовал известной смелости и соответствующих возможностей, а главное — понимания того, что крупное частное предприятие является «силой не только производительной, но и культурной»<sup>11</sup>. На американской почве это реально означало развитие *американских* трудовых ценностей, которые в общем виде осознавались и формулировались еще со времен Б.Франклина, — Америку создал труд, и это основа экономического процветания и нации в целом, и каждого человека в отдельности<sup>12</sup>. В США эти ценности никогда не оспаривались, и сами условия жизни устраняли дилемму «работать побольше или работать поменьше».

В начале XX в. крупным предпринимателем, поставившим социальную политику в один ряд с другими важнейшими функциями бизнеса, стал Генри Форд. Рабочая сила «Форд Мотор компани» являлась поистине интернациональной: там собрались представители всех континентов планеты, носители самых разнообразных культур, сильно отличавшихся от американской.

Г.Форд не был ограниченным дельцом, пекущимся только о прибылях. Своей политикой в «рабочем вопросе» он пытался создать образец социального благоустройства, внедрить новые, эффективные производственные отношения, которым, как он считал, принадлежит будущее. По словам британского социального историка Э.П.Томпсона, вся программа Форда предназначалась для перестройки поведения рабочего и создания «новых навыков, новых стимулов к труду и *нового человека* (курсив мой. — Б.Ш.), на которого эти стимулы оказывали бы сильнейшее воздействие (could bite effectively)»<sup>13</sup>. Форд стремился привить рабочим, осо-

бенно иммигрантам, ценности американского среднего класса, чтобы, с одной стороны, ими было легче управлять, с другой — помочь им извлечь из работы и жизни в США максимальные выгоды, т.е. превратить их в полноценных потребителей. Всему этому придавался по-американски открытый, широковещательный и рекламный характер.

При этом никто не связывал Форду рук. Он мог беспрепятственно реализовать любую идею, которую считал нужной, когда в 1907 г. стал почти единоличным владельцем и высшим руководителем (президентом) компании закрытого типа. По мере развертывания производства «форда» модели «Т», сконструированного в 1908 г., доходы и все ресурсы компании росли с головокружительной быстротой.

«Автомобильный король» не делил собственность и власть с ближайшими родственниками (только в 1919 г. он сделал формальными компаньонами взрослого сына и жену), не опирался на семейные капиталы и традиции (его отец был фермером), постепенно выкупил паи остальных компаньонов, не выпускал акций, все важные решения принимал сам, а неугодных или ставших ненужными менеджеров увольнял. Все это дало ему такие права и возможности, которые редко встречались в мире большого бизнеса. При этом Генри обладал редким умением нравиться публике и быть в центре внимания прессы.

5 января 1914 г. в штаб-квартиру компании Форда пригласили репортеров местных газет, чтобы сообщить им информацию особой важности. Сам Генри скромно стоял у окна, пока Джеймс Казенс, его компаньон и коммерческий директор компании, громко, как на площади, зачитывал двухстраничный пресс-релиз:

«Компания Форда, самая крупная и самая преуспевающая автомобилестроительная компания в мире, намерена 12 января сего года начать самую грандиозную революцию в области оплаты труда, какую когда-либо знала промышленность.

Это одномоментное сокращение рабочего дня с 9 до 8 часов, и надбавка к заработной плате за счет прибылей компании. Минимальный заработок работника 22 лет и старше будет 5 долларов в день...

Не дожидаясь конца года, когда из поступившей прибыли делается выплата премиальных, м-р Форд и м-р Казенс уже оценили перспективы бизнеса на текущий год и подсчитали сумму, которую можно уверенно выплатить рабочим. Она будет выдаваться дважды в месяц в течение всего года, в дни получения зарплаты.

Чтобы молодой рабочий в возрасте от 18 до 22 лет мог рассчитывать на получение своей доли в прибылях компании, он должен проявить следующие качества: трезвость, бережливость, уравновешенность и трудолюбие, и доказать своему непосредственному начальнику и руководству компании, что не будет проматывать деньги на кутежи и беспутную жизнь.

Согласно проведенным расчетам, на надбавки к постоянной заработной плате в этом году будет потрачено свыше 10 миллио-

нов долларов»<sup>14</sup>. Тогда это была самая высокая ставка оплаты труда в американской промышленности.

Это сообщение произвело сенсацию и стало важнейшей новостью, подхваченной американской и мировой прессой. Оно оттеснило даже такие важные для США события, как гражданская война в Мексике и свадьба дочери президента страны Вудро Вильсона. Пять долларов в день и Генри Форд, Генри Форд и революция в оплате труда, Генри Форд и социализм, Генри Форд и рабочий вопрос — таковы были лейтмотивы газетных передовиц и колонок комментаторов.

В мире бизнеса заявление Форда вызвало переполох, тревогу и недоумение. Чтобы вот так, ни с того ни с сего, раздать рабочим десять миллионов и при этом сократить рабочий день? (Никаких забастовок перед 1914 г. рабочие Форда не устраивали и требований о повышении зарплаты не выдвигали). Генри либо обманщик, либо сумасшедший, либо авантюрист, затевающий невиданную ценовую войну на рынке труда, чтобы раздавить конкурентов. А может быть, он умнее всех, даже правительства, и нашел самый верный способ покончить с угрозой социализма и анархии? Или это не более чем рекламный трюк — вроде автогонок, в которых Генри отличился десять лет назад?

Слухи и толки росли как снежный ком, поскольку Казенс отказался как-либо комментировать смысл этой политики и тут же отбыл в Калифорнию, а Форд отправился на традиционную автомобильную выставку в Нью-Йорк. В Нью-Йорке дежурившие в вестибюле отеля газетчики ловили каждое брошенное им слово. Генри позабавил их, пересказав свой разговор с местным парикмахером: не зная, кого бреет, тот назвал план Форда надувательством. «Тогда я сказал ему, что сам работаю у Форда и знаю его хорошо. Он слов на ветер не бросает». Крупнейшие газеты разнесли этот историю по стране<sup>15</sup>.

Тем временем рабочий люд на поездах или пешком ринулся туда, где какой-то странный босс посулил невиданный заработок. Многие прибыли издалека, из других штатов, иногда не имея денег на обратный билет. Ехали не только мужчины, но и женщины. Почтальоны сбились с ног: за несколько дней в компанию Форда пришло 14 тыс. письменных просьб о приеме на работу. Уже на следующее утро после появления газетных сообщений о «пяти долларах в день» у заводских ворот в Хайленд-Парке собралась огромная толпа. Но на воротах висел плакатик «No Hiring» («Наем прекращен»)<sup>16</sup>.

Действительно, специальных объявлений о найме не было, и люди приехали лишь в надежде на чудо. Предупреждение выпустили, но слишком поздно. Через два дня число ожидающих перевалило за десять тысяч. Одни, проведя ночь на улице, уходили с проклятиями, но на смену им прибывали другие. Они с раннего утра блокировали проходную, не пуская счастливиц, которые уже имели работу. Зимний холод и запертые ворота довели людей до отчаяния. В ворота и за ограду полетели камни. В конце концов

полиция с помощью пожарных, пустивших в толпу струи воды, рассеяла желавших получить пять долларов в день. Великий эксперимент Генри Форда начался со своеобразной «Ходынки».

Значение «пяти долларов в день», как современники окрестили, для краткости, серию социальных мероприятий Генри Форда, далеко выходило за рамки простого повышения заработной платы. У нее имелись программные цели и идеологические установки. Иначе ее не стали бы преподносить как «грандиозную революцию». По существу, это была широкая патерналистская программа повышения качества труда и социального обустройства рабочей силы, исходившая лично от Генри Форда. Но не исключено, что ее идея впервые пришла в голову Джеймсу Казенсу.

«Пять долларов в день» — сердцевина фордовской программы. Во всех заявлениях компании этот главный пункт назывался «разделом прибылей» (profit sharing), но фактически устанавливалась новая минимальная ставка, состоявшая из двух частей — прежней основной ставки и надбавки (доли в прибылях). Получавшие ранее от 23 до 38 центов в час при 9-часовом рабочем дне получали ту же основную ставку за 8 часов, не теряя в деньгах, плюс надбавку, доводившую расчетную сумму до 5 дол. в день. Это и стало новым заработком для основной массы рабочих. Более высокооплачиваемые рабочие, получавшие от 38 до 48 центов в час, теперь имели с надбавкой до 6 дол. в день, а зарабатывавшие больше 48 центов — до 7 дол. Это был уже «потолок» — дальше начинались ставки служащих.

То, что надбавка начислялась из прибылей, не являлось принципиальным новшеством. Обычные премиальные (bonuses), которые получали «белые воротнички» — служащие компании Форда, также начислялись из прибылей, но в конце финансового года и в зависимости от выслуги лет. Выдавали их, как правило, к Рождеству. От премиальных «доля в прибылях» для рабочих отличалась тем, что определялась по расчетной, а не по полученной прибыли, выплачивалась регулярно на протяжении года, и не автоматически всем и каждому, а после индивидуальной проверки, достоин ли рабочий ее получать. В то же время это не было типичным участием в прибылях, которое допускает значительные колебания выплат и не требует скрупулезных проверок и расследований, на что человек тратит деньги.

Общий замысел Генри Форда состоял не только в собственно увеличении доходов рабочих, но и в практическом осуществлении давно носившейся в воздухе идеи социального партнерства. Об этом он рассказал в одном из своих первых обстоятельных интервью, связанных с «пятью долларами в день».

Первое, что поведал Форд репортеру из Кливленда (штат Огайо), — это свое понимание причин недовольства и нищеты рабочих. «Я прочел мало книг. Я не ученый, а простой механик, сделавший деньги. Но я все продумал, — говорил Форд. — Прибыль необходимо делить между капиталистами и рабочими, причем рабочим должна доставаться большая ее часть, ибо они делают боль-



шую часть работы, которая и создает богатство. Причина недовольства рабочих в том, что непомерную долю прибыли захватили капиталисты». В «Форд Мотор компани», утверждал ее владелец, это положение выправляется: те, кто вложил в нее деньги, получают на них слишком много, а те, кто вносит свой труд, — слишком мало, вот мы и отдаем рабочим их долю. Это не подарок и не благотворительность, а законное участие в бизнесе. Форд называл рабочих такими же участниками бизнеса, как инвесторы и менеджеры. Просто первые вносят деньги, вторые — организаторские умения, третьи — труд. «От их способности согласованно работать зависит спасение общества».

«На вашем заводе, — сказал репортер, — даже уборщик будет получать пять долларов в день. Ваши конкуренты жалуются, что не могут столько платить». Генри ответил на это, что смогут, если воспользуются его опытом: «Стандартизируйте все, что вы выпускаете, упрощайте продукт и его производство, и тогда, возможно, вы также удвоите заработную плату». Если это не удастся, все равно нужно делиться с рабочими любой, даже самой малой прибылью. Форд советовал бизнесменам: довольствуйтесь скромными дивидендами, но прибавьте рабочему хотя бы пять центов в день, и вскоре вы сможете прибавить еще. Почему? Потому, что поднялась их покупательная способность. «У нас каждый рабочий — партнер по бизнесу. Неудивительно, что я делаю деньги, имея 20 тысяч партнеров, которые мне помогают, а не 20 тысяч таких работников, которые то и дело смотрят на часы», — подчеркнул Форд.

Далее Генри заявил, что не намерен сам убеждать других промышленников делиться прибылью с рабочими: «Я лишь подаю пример, а остальное должны сделать газеты... Пишите об этом, и идея дойдет до всех. Каждый шаг в нашем эксперименте будет открыт для прессы». На вопрос о том, следует ли ограничивать рост личного богатства нормами закона или морали, Форд ответил, что размеры богатства связаны с индивидуальными потребностями. Это как размер желудка: кто-то ест и пьет много, а кто-то — мало. Про себя он добавил, что прожил бы и на пять долларов в день.

«Я не собираюсь умирать богатым. Мне не нужна большая семейная недвижимость. Жене тоже многого не надо. Мой сын достаточно способный и хочет сам о себе позаботиться, так что мне не нужно передавать ему состояние. Я не буду завещать деньги дальним родственникам — у меня куча бедной родни, но они не знают, что делать с деньгами. Богатство, которое приходит в мои руки, вернется к людям, которые его заработали»<sup>17</sup>, — заявил Форд.

В печати циркулировали и другие заявления Форда в таком же роде: «Мы надеемся сделать 20000 человек зажиточными и довольными, а не превращать в миллионеров горстку лиц, которые управляют рабами». Заговорил и Джеймс Казенс: «Мы считаем, что у нас на родине воцаряется социальная справедливость. Мы хотим, чтобы те, кто помог нам создать эту замечательную компанию и поддерживает ее своим трудом, получили свою долю в ее богатстве. Мы хотим поделиться с ними текущими и будущими

прибылями. Бережливость, хорошая работа и трезвость будут поощряться и получают признание»<sup>18</sup>.

Основные шаги по реализации фордовской социальной программы, которая дорабатывалась и частично изменялась в ходе выполнения, сводились к следующему.

На центральном автозаводе в Хайленд-Парке (пригород Детройта) продолжительность рабочего дня уменьшалась с 9 до 8 часов, и это не только не сокращало производства, а, напротив, позволяло вести работу в три смены. На сборочных заводах — филиалах, где производилось меньше машин, чем в центре, сохранялась прежняя его продолжительность.

Всем лицам физического труда, кого брали на работу, включая уборщиков, грузчиков, сторожей и подсобных рабочих, предоставлялась возможность «участвовать в прибылях». Новая оплата труда устанавливалась в Детройте не менее чем в 5 дол. в день независимо от квалификации и специальности рабочего старше 22 лет, но на автосборочных заводах — не менее 4 дол. в день, а 5 дол. являлись наибольшей ставкой. Летом 1916 г. минимальный возраст для получения надбавки одинокими рабочими был снижен до 21 года. Женатые и имеющие иждивенцев допускались к участию в прибылях с 18 лет, а с осени 1917 г. надбавку можно было получать независимо от семейного положения всем 18-летним. Однако новая заработная плата вводилась только для трезвых, бережливых и усердных работников, а сбором соответствующих доказательств занималась компания.

Прием на производство женщин Форд ограничивал, поскольку считал, что их место — это дом и семья, а заработок мужа должно хватать на всю семью. На главном заводе было всего 250 работниц<sup>19</sup>. Замужних женщин трудоустраивали, если содержание семьи ложилось на их плечи. В октябре 1916 г. женщин, занятых производственным, но не канцелярским трудом, *уравнивали с мужчинами в оплате труда*, что явилось крупным социальным достижением тех лет. После 10 октября 1916 г. все работницы, отработавшие более 6 месяцев на производстве, должны были пройти проверку на предмет получения 5 дол. в день. Не имевшие права на надбавку мужчины и женщины стали получать одинаковую ставку в 43 цента в час, или 3,44 дол. в день<sup>20</sup>. Это означало некоторое повышение основного заработка, который получали и проходившие испытательный срок «стажеры». Не имевшим надбавки предоставляли полностью оплачиваемые двухнедельные отпуска. Получавшие же ее должны были отдыхать за свой счет от одной до двух недель<sup>21</sup>.

При том, что продолжительность рабочего дня являлась одинаковой для всех, к участию в прибылях не допускались временные и только что нанятые постоянные рабочие. Для последних вводился 6-месячный испытательный срок, сокращенный до 30 дней в 1919 г., когда минимальная ставка «участия в прибылях» была поднята до 6 дол. в день. Кроме того, требовалось, чтобы нанимающийся на работу перед этим не менее полугода проживал в Детройте.

Для рабочих учреждалась добровольная ссудно-сберегательная касса в самой компании (The Savings and Loan Association). Вкладчик в день получки вносил в кассу по одному доллару, но при этом любой работник, даже не имевший вклада, мог взять ссуду до 20 дол. под небольшой процент.

В начале 1914 г. в компании был создан Социологический отдел (Sociological Department), изучавший поведение и материальное положение рабочих и дававший рекомендации о выплате надбавок. Наблюдение за всеми рабочими осуществляли около 50 инспекторов, которым выделялись служебные «форды». Они посещали жилища рабочих, проверяли их качество и чистоту, беседовали с их родственниками и соседями, домовладельцами, если рабочие снимали квартиры (все сведения записывались в блокнот), давали советы, в том числе по рациональному ведению хозяйства, покупке продуктов и приготовлению еды.

Инспектор обычно выяснял, здесь ли проживает такой-то рабочий. Далее следовали вопросы типа «Что он за человек? Хороший парень? А что делает по вечерам? Пьет он или нет? Что делает с деньгами и имеет ли сбережения? А если станет получать больше, как вы думаете, на что он употребит деньги?». Удовлетворительными считались ответы типа «Джо — прекрасный человек. Все вечера проводит дома, рано ложится спать, не употребляет спиртного. Делает сбережения, а часть денег посылает своим старикам на родину. Если будет получать больше — видимо, начнет копить на покупку дома». Инспектор спрашивал о семейном положении, количестве и возрасте иждивенцев, о состоянии здоровья рабочего, где он лечится, владеет жилищем или снимает его и за сколько, имеет ли страховку и каковы страховые взносы. Окончив расспросы, он просил передать «Джо», чтобы тот явился в контору и предъявил сберегательную книжку.

Инспектор записывал свои впечатления и о тех, с кем говорил, решая, можно ли доверять этим людям. Полученный «словесный портрет» рабочего сличался со сведениями, полученными от него самого, включая возраст, семейное положение, наличие сбережений в банке. Но основные сведения об образе его жизни получали от других. За неверные показания о себе самом, т.е. за такие, которые не совпадали с отзывами родственников и соседей или не подтверждались наличием сберкнижки и свидетельства о браке, рабочего лишали права получать надбавку<sup>22</sup>.

Отрицательной информацией считались некачественные бытовые условия (наличие постояльцев, грязь, спертый воздух, плохая еда), «чрезмерное» употребление рабочим спиртного и его пристрастие к азартным играм. Именно эти три дурных привычки чаще всего мешали ему быть в хорошей форме. Опоздание или плохое самочувствие хотя бы одного человека на конвейере могли сорвать работу целой линии. Осуждались сдача рабочими своей жилплощади внаем и незарегистрированное сожительство, поскольку это снижало значение надбавки и ухудшало жилищные условия. Попытка выдать постояльцев или подружек за родственни-

ков считалась дачей ложных сведений. Порицалась и отправка значительной части заработка на родину, что лишало рабочего возможности пользоваться надбавкой.

Провинившегося предупреждали и устанавливали за ним наблюдение, лишив на месяц надбавки. Если он за это время подавал явные признаки исправления, ему возвращали всю удержанную сумму, а при необходимости испытывали до пяти месяцев, соответственно урезая возвращаемую по исправлению сумму (за пять месяцев испытательного срока удерживали 75% надбавки). На шестом месяце «плохого поведения» рабочего увольняли, но раскаявшегося обычно восстанавливали на работе, давая еще один шанс перестроиться.

Интересы работников, получавших надбавку, компания пыталась оградить от посягательств всевозможных торговцев: менеджерам региональных отделений было приказано не разглашать имена и заработки рабочих, если на предприятие заявятся желающие продать им страховку, недвижимость, пианино, одежду и тому подобное<sup>23</sup>.

По итогам обследования Социологический отдел распределял рабочих по 4 группам: прошедшие проверку с положительным результатом; не включенные в число получателей надбавки по возрасту или по стажу; лишённые надбавки за плохие привычки (disqualified); не допущенные к ее получению из-за неподобающих жилищных условий и плохих привычек (debarred). Так компания Форда боролась за то, чтобы более высокий заработок не пропал, а вел к реальному улучшению жизни ее работников. К концу 1916 г. уже почти 90% фордовских рабочих получали минимальную плату в 5 дол. в день<sup>24</sup>.

При найме на работу отсутствовала дискриминация по состоянию здоровья, уровню образования, знанию английского языка, цвету кожи, вероисповеданию, национальному происхождению и гражданству, а также по наличию в прошлом судимости и отбыванию срока в тюрьме. Получить работу могли люди со многими физическими недостатками, отсидевшие в тюрьме, иммигранты любой национальности и вероисповедания.

Компания Форда давала работу людям с различными физическими недостатками, в том числе инвалидам Первой мировой войны. Среди них были безрукие, безногие, слепые полностью или на один глаз, глухонемые, чахоточные и т.д. Проведенная компанией классификация всех видов работ показала, что из 7882 различных операций 3595 не требовали от работника никакого физического напряжения. 670 видов работ могли выполняться безногими, 2637 — одноногими, 2 — людьми без обеих рук, 715 — с одной рукой и 10 — слепыми<sup>25</sup>. В начале ноября 1917 г. среди рабочих насчитывалось 6095 инвалидов (18%), из которых 85%, по мнению цеховых мастеров, были полностью пригодными. Принятие на работу инвалидов стало долговременной традицией компании, продолжавшейся в 1930-е гг. и во время Второй мировой

войны, свидетельство чему — поступавшие Генри Форду и его жене благодарственные письма<sup>26</sup>.

В Госпитале Форда, открытом в 1916 г., через несколько лет был проведен своеобразный эксперимент по «трудотерапии»: больным рабочим, способным хотя бы сидеть на кровати, приносили прямо в палату несложную ручную работу (навинчивание гаек на небольшие болты для сборки магнето) и платили за труд сполна, как здоровым. По отзыву главного врача «настроение пациентов заметно повысилось, они стали лучше спать, лучше есть и... скорее выздоравливать»<sup>27</sup>. Лечение было платным, но при этом принимались во внимание заработок рабочего, количество иждивенцев, производственный стаж и характер заболевания или травмы.

Пока имела надежда на выздоровление, за рабочим сохранялось место, и если сбережения заканчивались и семья начинала терпеть нужду, компания оплачивала счета на лечение и выдавала родственникам небольшое пособие — до половины недельного заработка или минимальную компенсацию, иногда всего 5 дол. в неделю<sup>28</sup>. Если человек оставался нетрудоспособным, компания отказывала ему в дальнейшей помощи и признании, считая, что он должен пользоваться общественной благотворительностью — как безработный. Генри Форд был принципиальным противником прямой благотворительности, так как считал, что людям надо не подавать милостыню, а давать возможность заработать («помочь человеку помочь самому себе»). Только такой подход мог, по его убеждению, устранить причины бедности и социального неблагополучия; милостыня не только унижает, но и загоняет социальные недуги вглубь.

Прошлое бывших заключенных, а их было несколько сот человек, в компании не афишировали. Некоторые еще отбывали срок — их отпускали из тюрьмы на работу у Форда по решению суда и по договоренности с тюремной администрацией<sup>29</sup>.

Знание языка не требовалось при приеме на работу иммигрантов, но в дальнейшем оно становилось абсолютно необходимым на работе и в быту, а значит, и для получения надбавки. Рабочий должен был не только объясняться в цеху, но и читать газеты, чтобы изучать местную жизнь и разбираться в рекламных объявлениях — например, о приобретении недвижимости. В мае 1914 г. для рабочих открылась бесплатная школа английского языка. Вначале в ней занимались только трудившиеся в ночную смену, но затем она расширилась, и для занятий стали использоваться пустующие в вечерние часы школьные здания в Детройте. Учителями являлись 163 добровольца из числа служащих компании. За 3,5 года школу закончило 14 тыс. человек, из которых 1500 получили дипломы о прослушивании полного курса — 72 урока. Просуществовала она до 1922 г.<sup>30</sup>

В конце 1916 г. открылась Промышленная школа для обучения подростков рабочим специальностям. Треть учебного времени отводилась общеобразовательным дисциплинам, а остальное время — практическим занятиям в мастерской. Число желающих

учиться в школе стремительно росло: в 1920 г. там было 400 учащихся, а заявления подало 6000. Когда количество принятых увеличилось до 1800 человек, в списке ожидающих было уже 15 тыс. семей, в том числе подростков из других стран. Учащиеся вносили плату за обучение, но могли зарабатывать деньги выполнением тех или иных производственных заказов. Фордовская школа не соответствовала учебным стандартам штата Мичиган, и, чтобы получить аттестат о среднем образовании, ее учащимся приходилось посещать вечерние классы в обычных городских школах. Но зато ее выпускникам гарантировалось трудоустройство на заводах Форда. За 36 лет существования эту школу закончило 8 тыс. человек<sup>31</sup>.

Общежитий компания не строила, так как заводы располагались в городской черте, где имелся обширный «частный сектор» жилья, а главное — рабочих приучали зарабатывать на собственный дом или хорошую квартиру. Только после окончания Первой мировой войны компания Форда приобрела участок земли, где было построено 250 коттеджей для продажи по 8225—10000 дол. или сдачи в аренду за 50—60 дол. в месяц. Проживать там могло до 4 семей. В строительной фирме, которая возвела эти дома, акционерами состояли жена и сын Генри и некоторые менеджеры компании. Но эта «жилищная программа» не пользовалась популярностью у основной массы рабочих, несмотря на некоторое снижение цен<sup>32</sup>.

Зарботки фордовских рабочих были самыми высокими в отрасли, и это обстоятельство минимизировало всякие социальные выплаты. Зато местные торговцы воспользовались этим и вздули цены на все. Только после войны компания стала снабжать рабочих дешевыми продуктами: вначале им продавали прямо «с колес» раз в неделю свежую рыбу, а затем появились закрытые для посторонних фордовские магазины, где по ценам на 10—90% ниже средних продавались свежие и качественные продукты питания, кокс для отопления жилищ, лекарства, обувь, одежда, включая рабочую, детали автомобилей, краска, цемент, инструменты и т.п. (умелые рабочие могли сами построить дом, так как строительные материалы стоили дешево).

Магазины работали по принципу супермаркетов — с минимумом персонала и большими товарными запасами, значительную часть которых поставляла сама компания как со своих ферм и хлебопекарен, так и с производства. В 1923 г. было продано 80 тыс. пар обуви, более 4,5 млн фунтов мяса и кур и масса других товаров. Несмотря на низкие цены — почти по себестоимости, магазины давали компании Форда до 3,5% прибыли с объема продаж<sup>33</sup>.

Генри Форд не был ни абстрактным гуманистом, ни филантропом, но он ценил «людей труда», занятых производством полезных и нужных вещей. Труд рабочего, считал он, такой же фактор создания прибыли, как и труд менеджера, оба жизненно заинтересованы в успешном бизнесе.

Что же являлось конечной целью и идеологией фордовского плана? Рабочая сила компании была представлена более чем на-

половину иммигрантами из нескольких десятков стран. Совместная работа больших масс людей, обладавших различными культурными привычками и навыками, говоривших на разных языках, требовала их подтягивания до определенного общего уровня. Многие приезжие, особенно из стран Восточной Европы, России, азиатских государств, не имели опыта заводской работы, и им приходилось особенно туго.

Иммигранты нуждались в систематической помощи, чтобы поскорее привыкнуть к жизни в США, но в те времена подобная социальная работа, особенно по месту найма, практически не проводилась. Социальная программа компании Форда стала первым крупным экспериментом в этом направлении.

Хотя труд на наиболее ответственном участке производства — сборочном конвейере — требовал лишь минимальных контактов рабочих друг с другом и очень несложных заученных движений, существовали и другие производственные звенья, где взаимодействие было шире. Гораздо большие различия между американцами и иммигрантами, да и внутри иммигрантской массы, имели место в быту. От организации быта во многом зависели благополучие и производственные успехи рабочего, т.е. его ценность для компании.

«На американском предприятии не должно быть национальных, расовых и религиозных предрассудков. Его задача — индустриальное производство, и оно должно распахнуть двери всем, кто усердно трудится... На производстве нет места классовым различиям»<sup>34</sup>. Таковы основные идеалы Форда-предпринимателя. И хотя Форда нередко называли медальоновидным, деспотичным и невежественным человеком, его вряд ли можно упрекнуть в дискриминации каких-либо групп рабочих.

При этом Форд объявил настоящую войну созданию на своем предприятии профсоюза. Профсоюзных лидеров он считал наймитами крупного финансового капитала, которым якобы манипулирует, в свою очередь, «международное еврейство». По логике Форда, эти силы стремятся подчинить себе производителей, расколоть их ряды, инспирировать забастовки и столкнуть рабочих и работодателей. Однако антисемитизм, проявившийся у Форда после Первой мировой войны, не касался евреев-рабочих. Заметим, что он принимал евреев только на производство, а не в качестве конторских работников или менеджеров<sup>35</sup>.

1914—1917 гг. ознаменовались крупными достижениями «Форд Мотор компани» в рабочей политике. В ее основе были устойчивое расширение производства, высокие прибыли, внимание Генри Форда к работе Социологического отдела, который стал тогда одним из самых влиятельных в компании. Однако вступление США в Первую мировую войну обусловило инфляцию, обесценившую 5 дол. в день, а доля надбавки в зарплате рабочего сократилась до 1 доллара, или 20%. В 1919 г. Форд поднял планку до 6 дол., но это почти не увеличило покупательную способность рабочих.

Усилия по преодолению послевоенных финансовых трудностей, колоссальные расходы на строительство нового гигантского автозавода в Ривер-Руже, создание автомобильной «империи», ставшей полной собственностью семьи Форда, привели к забвению им либеральных принципов рабочей политики 1914—1917 гг. Из компании ушли многие талантливые руководители, в том числе возглавлявшие Социологический отдел Джон Р.Ли и Сэмюэл С.Маркуис, а в начале 20-х годов сам этот отдел прекратил существование.

Патернализм не стал долговременной стратегией Форда, но он несомненно улучшил материальное положение занятых в его компании рабочих, особенно иммигрантов из отсталых стран. Форд стремился дать им реальную возможность обзаводиться собственностью, иметь счет в банке, обеспечивать семьи и приобретать привычки и навыки, способствующие достижению материального успеха. Это он называл «хорошим бизнесом» и «созданием эффективного работника» («efficiency engineering»).

Что касается трудовой этики, то у рабочих Форда не было того выбора, который имелся на многих других предприятиях — работать усердно или «с прохладцей». Работать и жить согласно корпоративным ценностям или потерять место — ничего третьего. «Социальная инженерия» Форда вела к ломке психологических стереотипов, что вместе с системой контроля за частной жизнью вызывало недовольство рабочих, но в конечном счете помогло им научиться всему, что от них требовалось.

Любопытно, что примеру Форда не последовала в полном объеме ни одна американская фирма. Только автомобилестроительные компании стали вводить у себя 8-часовой рабочий день, чтобы перейти на работу в три смены, а в других отраслях часть компаний пошла на некоторое увеличение зарплаток рабочих. В 1917 г., когда США вступили в Первую мировую войну, 5 дол. в день стали минимальной зарплатой на военных заводах, но инфляция практически уничтожила это преимущество.

Американские историки основательно исследовали рабочую политику Форда, связанную с 5-долларовым рабочим днем, однако проблема «американизации» различных этнонациональных групп рабочих требует сравнительного анализа в свете данных, собранных к январю 1917 г. Социологическим отделом компании. Речь идет о подробной статистической сводке количественных и качественных показателей, характеризовавшей степень приобщения рабочих тогдашнего основного автозавода в Хайленд-Парке к американским ценностям, — стоимости недвижимости, размеров их банковских сбережений и долгов, состояния жилищных условий, наличия «хороших» и «плохих» привычек, степени усвоения английского языка, получения американского гражданства и др.<sup>36</sup> С такой сопоставительной целью этот документ еще не рассматривался.

Наша задача — привести имеющиеся данные в более наглядный и сопоставимый вид, подсчитав, где это необходимо, проценты и ранжируя количественные показатели по возрастанию или



убыванию (см. Приложение, Таблицы 1—12). Это позволит сравнить данные об «американизации» рабочих-иммигрантов как из передовых, так и из отсталых регионов Америки, Европы, Азии и Африки, а также сопоставить их благосостояние с благосостоянием рабочих — уроженцев США.

Деление на национальности, данное в этом источнике, говорит либо об этнической принадлежности рабочих, либо о стране, откуда они эмигрировали. Многие сведения отличаются неопределенностью и перекрывают друг друга — как например, термины «арабы», «египтяне» и «сирийцы». 1160 «русских» — это не только этнические русские, а все прибывшие из России лица славянского происхождения и христианского вероисповедания. К Русской Православной Церкви относилось из этой группы 248 человек, остальные являлись греко-католиками (478), католиками (370) и протестантами (64).

Среди иммигрантов из России был высок процент евреев, но в данном документе все евреи выделены в отдельную этнонациональную группу из 1437 человек. 1433 еврея исповедовали иудаизм, двое — протестантизм, один — православие, и еще один был неверующим. Значительный процент евреев, армян, литовцев, поляков и финнов, также выделенных в отдельные группы, мог прибыть из Российской империи, так что общее количество бывших российских подданных, работавших у Форда, вероятнее всего, превышало число зарегистрированных «русских». Проживавшие в Российской империи украинцы вошли в их число. Впрочем, документ составлялся на основе опросов и показаний самих рабочих, и произвольные догадки и предположения могут лишь запутать картину.

В январе 1917 г. на заводе Форда работало 40903 человека 58 национальностей, из которых 20031 имел американское гражданство. Это урожденные американцы — 16457 белых, 100 негров, 33 индейца и 3441 натурализованный иммигрант<sup>37</sup>. Среди иммигрантов было больше всего поляков (7525), итальянцев (1954), канадцев (1819), румын (1750), евреев (1437), немцев (1360), русских (1160) и англичан (1159). Остальные этнонациональные группы рабочих не превышали 700 человек, а в некоторых было по 2—3 человека.

За период с января 1914 г. по январь 1917 г. общая сумма банковских сбережений рабочих увеличилась с 996418 до 9137619 дол., т.е. почти в 9,2 раза. В расчете на среднестатистического рабочего сумма денежных вложений в банки, дома и земельные участки возросла с 207,06 до 732,18 дол., или более чем в 3,5 раза<sup>38</sup>.

Сравнивая степень «американизации» различных этнонациональных групп по их благосостоянию и по другим параметрам, необходимо помнить, что величина показателей во многом определялась стажем работы, а агрегированные данные документа представляют все в обобщенном виде. Ясно, однако, то, что урожденные американцы имели немалые стартовые преимущества перед иммигрантами, особенно из слаборазвитых стран. В этой связи успехи последних выглядят весьма впечатляюще.

Если в начале 1914 г. наибольший средний размер банковских сбережений и денег, вложенных в дома и земельные участки, выявлен у рабочих из индустриально развитых стран (Таблица 1), то к 1917 г. картина радикально изменилась как по абсолютным показателям (Таблица 2), так и по значению рангов (Таблица 3). В число материально обеспеченных рабочих вошли иммигранты из стран Восточной и Южной Европы, Балканского региона, а также Ближнего Востока. Так, рабочие из Египта, бывшие в 1914 г. на 15-м месте по совокупности банковских сбережений и средств, вложенных в дома и земельные участки, к началу 1917 г. заняли 2-е место, турки передвинулись с 36-го на 3-е место, испанцы — с 12-го на 4-е, болгары — с 23-го на 14-е, русские — с 27-го на 19-е место. В то же время рабочие из Чехии переместились с 3-го на 10-е, американцы — с 5-го на 23-е, англичане — с 8-го на 12-е, датчане — с 9-го на 26-е место и т.д.

Наибольший процент прироста сбережений, вложенных в банки и недвижимость, отмечался в 1914—1917 гг. у албанцев, македонцев, арабов, турок, хорватов. Русские были по этому показателю на 12-м месте, поляки — на 20-м, англичане — на 33-м, американцы — на 37-м, чехи — на 41-м месте (Таблица 4).

Весьма показательны данные о проценте рабочих разных национальностей, имевших вклады в банках (Таблица 5), о средних размерах вкладов (Таблица 6) и о совокупной доле рабочих, уже купивших и покупавших в рассрочку дома (Таблица 7). Рабочие из слаборазвитых стран делали упор на накопление денежных сбережений, а выходцы из промышленно развитых стран вкладывали их в недвижимость. Так, например, турки, армяне и албанцы имели к 1917 г. наибольшие денежные сбережения. Русские были по этому показателю на 6-м месте, немцы — на 19-м, евреи — на 32-м, американцы — на 43-м месте. Однако процент домовладельцев был самым высоким у рабочих из Западной Европы, а албанцы, арабы и турки занимали последние места.

Это обстоятельство можно объяснить тем, что основная масса иммигрантов из слаборазвитых стран, по-видимому, стала работать у Форда после 1914 г. и не успела еще накопить достаточно денег, а также тем, что многие из них предпочитали иметь наличность, чтобы помогать родственникам, оставшимся за океаном. Выходцы из бедных стран делали это довольно часто. Однако процент приобретающих недвижимость хорватов, поляков и египтян был выше, чем англичан, голландцев, канадцев, американцев и скандинавов.

О бережливости говорил такой показатель, как размер личных долгов, не связанных с покупкой недвижимости и с уплатой процентов по закладным. Наиболее бережливими были те этнонациональные группы, которые ориентировались на денежные накопления (Таблица 8). По средней величине личной задолженности рабочие из США и Канады превзошли почти всех европейцев, среди которых самыми бережливыми оказались албанцы, испанцы, швейцарцы, литовцы и русские.

Те, кто меньше сэкономил на жилье и больше тратил на улучшение собственного быта, дали наивысший процент лиц, чьи жилищные условия были признаны хорошими (Таблица 9). Статистика привычек (Таблица 10) свидетельствует о том, что положительными привычками (дисциплинированность, трезвость, хорошие отношения с родственниками и соседями) обладало подавляющее большинство рабочих компании Форда, причем выходцы из стран Востока и из Латинской Америки не уступали рабочим западно-европейского и американского происхождения. Несколько хуже данные показатели были у иммигрантов из Восточной Европы, России и Балканского региона.

Усвоение английского языка и получение американского гражданства (Таблицы 11 и 12) являлись важными критериями «американизации» рабочих-иммигрантов. Здесь впереди были армяне, евреи, финны, французы и немцы, а на последних местах — албанцы, поляки, румыны, турки и русские.

Данные социологического обследования в компании Форда подтверждают то обстоятельство, что нормы трудовой этики и ценностные ориентиры среднего класса достаточно хорошо усваивались иммигрантами даже из тех стран, где эти нормы и ценности не являлись исторической традицией, а экономика была преимущественно аграрной. Большинство показателей у этих рабочих были выше, чем у урожденных американцев и иммигрантов из Западной Европы. Однако ценностные ориентиры у представителей западной и восточной культур явно различались в качественном отношении. Любопытно, что русские рабочие, подобно выходцам из стран Востока, больше стремились к накоплению денежной наличности, тогда как поляки, литовцы, сербы и хорваты склонялись к западной модели потребления, ориентируясь на приобретение недвижимости.

Рассмотренные нами данные не совпадают и с некоторыми расхожими представлениями, например, о более быстром обогащении иммигрантов еврейского происхождения. По большинству показателей материального успеха рабочие-евреи на заводах Форда уступали американским, западно-европейским и русским рабочим. Известные же своим трудолюбием китайцы составляли там малочисленную группу и, видимо, еще не успели проявить себя к началу 1917 г. Зато хорошая международная репутация турецких рабочих имеет свои исторические корни, один из примеров чему мы находим в истории американского автомобилестроения.

В период наиболее благоприятной для рабочих политики компании Форда (1914—1917 гг.) результаты трудовых усилий во многом определялись личным отношением к труду, на что ориентировала система американских ценностей. Политика равных возможностей, несомненно, давала свои плоды даже при очень большом изначальном неравенстве индивидуальных качеств рабочих, прибывших из стран с различным уровнем социально-экономического и культурного развития.

# ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1

**Средняя сумма банковских сбережений и денег,  
вложенных в дома и земельные участки, в расчете на 1 рабочего,  
12 января 1914 г., в дол.**

Ранги	Этно-национальные группы	Сумма (дол.)	Ранги	Этно-национальные группы	Сумма (дол.)
1	Немцы	521,41	22	Сербы	143,20
2	Канадцы	404,38	23	Болгары	136,90
3	Чехи	390,80	24	Японцы	129,33
4	Бельгийцы	390,00	25	Румыны	123,08
5	Американцы*	290,97	26	Евреи	120,03
6	Ирландцы	280,05	27	Русские	119,36
7	Французы	273,40	28	Сирийцы	114,66
8	Англичане	273,32	29	Итальянцы	111,97
9	Датчане	254,05	30	Швейцарцы	108,00
10	Негры**	246,75	31	Шведы	103,71
11	Шотландцы	212,39	32	Индусы	100,00
12	Испанцы	188,31	32	Кубинцы	100,00
13	Литовцы	188,25	32	Персы	100,00
14	Поляки	185,53	33	Норвежцы	93,75
15	Египтяне	180,92	34	Армяне	79,36
16	Голландцы	177,96	35	Австралийцы	72,67
17	Австрийцы	169,30	36	Турки	71,44
18	Финны	169,29	37	Хорваты	58,92
19	Греки	167,99	38	Албанцы	31,67
20	Венгры	156,52	39	Арабы	18,18
21	Русины***	143,33	40	Македонцы	12,50

*Примечание:* Средняя сумма — 207,06 дол.

\* Здесь и далее речь идет о белых американцах.

\*\* В основном жители США.

\*\*\* Украинцы западноукраинских земель, бывших в составе Австро-Венгрии — Галиции, Буковины, Закарпатской Украины.

*Источник:* Educational Statistics. P. 4.

**Средняя сумма банковских сбережений и денег,  
вложенных в дома и земельные участки, в расчете на 1 рабочего,  
12 января 1917 г., в дол.**

Ранги	Этно-национальные группы	Сумма (дол.)	Ранги	Этно-национальные группы	Сумма (дол.)
1	Немцы	1226,62	22	Шотландцы	701,87
2	Египтяне	1141,25	23	Американцы	701,02
3	Турки	957,84	24	Норвежцы	687,76
4	Испанцы	928,64	25	Литовцы	667,76
5	Канадцы	870,64	26	Датчане	657,62
6	Ирландцы	863,38	27	Шведы	645,79
7	Французы	851,33	28	Венгры	639,03
8	Бельгийцы	838,48	29	Итальянцы	633,45
9	Поляки	829,36	30	Японцы	605,23
10	Чехи	823,13	31	Русины	576,74
11	Армяне	791,91	32	Румыны	558,64
12	Англичане	785,72	33	Евреи	487,88
13	Швейцарцы	774,28	34	Индусы	482,13
14	Болгары	752,28	35	Финны	461,86
15	Голландцы	751,92	36	Греки	445,95
16	Албанцы	735,64	37	Кубинцы	354,75
17	Сирийцы	720,14	38	Негры	340,61
18	Сербы	714,96	39	Австралийцы	298,08
19	Русские	714,04	40	Персы	291,20
20	Австрийцы	713,94	41	Арабы	253,39
21	Хорваты	702,08	42	Македонцы	241,86

*Примечание:* Средняя сумма — 732,18 дол.

*Источник:* Educational Statistics. P. 4.

**Изменение рангов материальной обеспеченности  
этнонациональных групп, 1914—1917 гг.**

Этно- национальные группы	Ранги 1914 г.	Ранги 1917 г.	Этно- национальные группы	Ранги 1914 г.	Ранги 1917 г.
Немцы	1	1	Шотландцы	11	22
Египтяне	15	2	Американцы	5	23
Турки	36	3	Норвежцы	33	24
Испанцы	12	4	Литовцы	13	25
Канадцы	2	5	Датчане	9	26
Ирландцы	6	6	Шведы	31	27
Французы	7	7	Венгры	20	28
Бельгийцы	4	8	Итальянцы	29	29
Поляки	14	9	Японцы	24	30
Чехи	3	10	Русины	21	31
Армяне	34	11	Румыны	25	32
Англичане	8	12	Евреи	26	33
Швейцарцы	30	13	Индусы	32	34
Болгары	23	14	Финны	18	35
Голландцы	16	15	Греки	19	36
Албанцы	38	16	Кубинцы	32	37
Сирийцы	28	17	Негры	10	38
Сербы	22	18	Австралийцы	35	39
Русские	27	19	Персы	32	40
Австрийцы	17	20	Арабы	39	41
Хорваты	37	21	Македонцы	40	42

*Источник:* см. данные таблиц 1 и 2.

**Прирост банковских сбережений и денег,  
вложенных в дома и земельные участки, в расчете на 1 рабочего,  
1914—1917 гг., в %**

Ранги	Этно-национальные группы	%	Ранги	Этно-национальные группы	%
1	Албанцы	2222,83	22	Австрийцы	321,70
2	Македонцы	1834,88	23	Австралийцы	310,18
3	Арабы	1293,78	24	Венгры	308,27
4	Турки	1240,76	25	Евреи	306,47
5	Хорваты	1091,58	26	Русины	302,39
6	Армяне	897,87	27	Кубинцы	254,75
7	Норвежцы	633,61	28	Литовцы	254,72
8	Швейцарцы	616,86	29	Шотландцы	230,46
9	Египтяне	531,08	30	Французы	211,39
10	Сирийцы	528,07	31	Ирландцы	208,29
11	Шведы	522,68	32	Персы	191,20
12	Русские	498,22	33	Англичане	187,47
13	Итальянцы	465,73	34	Финны	172,82
14	Болгары	449,51	35	Греки	165,45
15	Сербы	399,27	36	Датчане	158,85
16	Испанцы	393,14	37	Американцы	140,93
17	Индусы	382,13	38	Немцы	135,25
18	Японцы	367,97	39	Канадцы	115,30
19	Румыны	353,92	40	Бельгийцы	114,99
20	Поляки	347,02	41	Чехи	110,63
21	Голландцы	322,52	42	Негры	38,04

*Примечание:* Средний % прироста — 253,61.

*Источник:* Educational Statistics. P. 4.

## Доля рабочих, имевших вклады в банках, 12 января 1917 г., в %

Ранги	Этно-национальные группы	%	Ранги	Этно-национальные группы	%
1	Турки	90,00	23	Бельгийцы	75,00
2	Арабы	89,28	23	Кубинцы	75,00
3	Македонцы	85,71	24	Сербы	74,12
3	Мексиканцы	85,71	25	Чехи	73,75
4	Мальтийцы	85,43	26	Канадцы	72,07
5	Японцы	84,62	27	Американцы	71,80
6	Швейцарцы	82,05	28	Евреи	71,61
7	Индейцы (США)	81,82	29	Венгры	71,59
8	Греки	81,14	30	Хорваты	71,07
9	Русские	80,95	31	Немцы	71,03
10	Болгары	80,36	32	Русины	70,65
11	Англичане	79,12	33	Австрийцы	68,41
12	Литовцы	78,93	34	Итальянцы	68,22
13	Испанцы	78,57	35	Голландцы	68,00
14	Французы	78,18	36	Австралийцы	66,67
15	Ирландцы	77,44	36	Китайцы	66,67
16	Шведы	77,11	36	Черногорцы	66,67
17	Шотландцы	77,08	37	Поляки	66,04
18	Датчане	76,54	38	Уэльсцы (Брит.)	64,10
19	Норвежцы	76,32	39	Финны	63,21
20	Сирийцы	76,04	39	Негры	63,21
21	Армяне	75,51	40	Персы	40,00
22	Румыны	75,37	41	Аргентинцы	33,33

*Примечание:* 100% рабочих из Албании, Бразилии, Египта, Индии, Пуэрто-Рико, Филиппин и Ямайки (всего 34 человека) имели банковские вклады. Не имели их рабочие из Люксембурга, с о-ва Мэн (Брит.), из Новой Зеландии, Португалии и Южной Африки (5 человек), поступившие на заводы Форда позже основной массы иммигрантов.

*Источник:* Educational Statistics. P. 9.



**Средняя величина банковского вклада рабочего,  
12 января 1917 г., в дол.**

Ранги	Этно-национальные группы	Сумма (дол.)	Ранги	Этно-национальные группы	Сумма (дол.)
1	Турки	941,24	28	Мексиканцы	287,83
2	Армяне	724,37	29	Македонцы	282,17
3	Албанцы	690,18	30	Ирландцы	281,23
4	Испанцы	685,55	31	Мальтийцы	278,19
5	Сирийцы	648,54	32	Евреи	274,29
6	Русские	563,79	33	Англичане	273,85
7	Сербы	521,00	34	Шотландцы	271,15
8	Румыны	490,93	35	Швейцарцы	250,75
9	Болгары	477,22	36	Финны	250,07
10	Японцы	465,73	37	Египтяне	237,88
11	Хорваты	436,72	38	Австралийцы	233,50
12	Греки	435,90	39	Черногорцы	227,00
13	Бразильцы	409,00	40	Канадцы	226,45
14	Русины	398,22	41	Голландцы	215,06
15	Поляки	397,81	42	Арабы	204,16
16	Норвежцы	391,79	43	Американцы	201,70
17	Литовцы	381,44	44	Уэльсцы (Брит.)	196,76
18	Итальянцы	370,63	45	Кубинцы	184,33
19	Немцы	364,38	46	Китайцы	157,50
20	Венгры	350,80	47	Негры	152,67
21	Шведы	340,06	48	Ямайцы	124,66
22	Австрийцы	333,76	49	Индейцы (США)	124,48
23	Чехи	327,45	50	Аргентинцы	65,00
24	Индусы	316,25	51	Персы	42,50
25	Французы	310,21	52	Пуэрториканцы	15,00
26	Датчане	304,85	53	Филиппинцы	5,00
27	Бельгийцы	293,31			

*Примечание:* Средняя величина вклада для всех групп — 311,96 дол.

*Источник:* Educational Statistics. P. 9.

**Доля рабочих, уже ставших домовладельцами и еще выплачивавших взносы на покупку домов, 12 января 1917 г., в %**

Ранги	Этно-национальные группы	%	Ранги	Этно-национальные группы	%
1	Немцы	51,10	22	Болгары	28,57
2	Бразильцы*	50,00	23	Русины	26,90
3	Чехи	40,42	24	Австралийцы*	25,00
4	Французы	40,00	25	Шведы	23,49
5	Поляки	39,83	26	Негры	22,64
6	Хорваты	38,99	26	Финны	22,64
7	Австрийцы	38,56	27	Испанцы	21,43
8	Бельгийцы	37,50	28	Русские	21,29
8	Египтяне*	37,50	29	Евреи	21,22
9	Голландцы	37,33	30	Норвежцы	21,05
10	Англичане	36,84	31	Персы*	20,00
11	Канадцы	35,62	32	Румыны	19,20
12	Венгры	33,62	33	Сирийцы	15,85
13	Аргентинцы*	33,33	34	Уэльсцы (Брит.)*	15,38
13	Черногорцы	33,33	35	Армяне	14,42
13	Швейцарцы	33,33	36	Мексиканцы*	14,28
14	Шотландцы	32,50	37	Индусы*	12,50
15	Сербы	32,45	37	Кубинцы*	12,50
16	Литовцы	31,98	38	Индейцы (США)	12,12
17	Ирландцы	31,58	39	Албанцы	9,09
18	Японцы*	30,77	40	Арабы*	7,14
19	Датчане	29,63	41	Греки	6,76
20	Итальянцы	29,12	42	Мальтийцы*	4,84
21	Американцы	28,86	43	Турки*	4,00

*Примечание:* \* Группы, где рабочие еще не стали полными собственниками домов, а только выплачивали взносы за покупку.

*Источник:* Educational Statistics. P. 14--15.

Средняя сумма долгов рабочего, не считая задолженности по закладным и по кредитам на покупку недвижимости (ранжирована по возрастанию), 12 января 1917 г., в дол.

Ранги	Этно-национальные группы	Сумма (дол.)	Ранги	Этно-национальные группы	Сумма (дол.)
1	Аргентинцы	2,67	28	Сирийцы	72,83
2	Бразильцы	3,50	29	Венгры	73,22
3	Албанцы	12,45	30	Хорваты	75,76
4	Индейцы (США)	21,24	31	Австрийцы	78,95
5	Турки	21,46	32	Мексиканцы	80,57
6	Испанцы	30,86	33	Французы	80,67
7	Швейцарцы	35,38	34	Англичане	81,28
8	Литовцы	37,20	35	Голландцы	82,93
9	Персы	40,20	36	Болгары	83,30
10	Русские	40,60	37	Итальянцы	84,19
11	Румыны	42,66	38	Немцы	85,24
12	Японцы	44,15	39	Бельгийцы	90,65
13	Македонцы	49,64	40	Негры	91,47
14	Португальцы	51,00	41	Евреи	99,88
15	Арабы	56,36	42	Армяне	105,59
16	Ирландцы	57,69	43	Финны	109,18
17	Сербы	58,82	44	Мальтийцы	113,53
18	Греки	62,00	45	Канадцы	114,64
19	Кубинцы	63,75	46	Американцы	119,00
20	Норвежцы	64,63	47	Уэльсцы (Брит.)	121,90
21	Русины	66,17	48	Китайцы	130,00
22	Египтяне	68,75	49	Австралийцы	136,58
23	Датчане	69,36	50	Черногорцы	189,00
24	Поляки	70,57	51	Индусы	326,50
25	Шведы	70,69	52	Филиппинцы	348,00
26	Чехи	71,62	53	Иммигранты с о-ва Мэн (Брит.)	530,00
27	Шотландцы	71,72			

Примечание: Средняя сумма для всех групп — 92,48 дол.

Источник: Educational Statistics. P. 13.

Доля рабочих с «хорошими», «удовлетворительными» и «плохими» жилищными условиями (ранжирована по убыванию «хороших»), 12 января 1917 г., в %

Ранги	Этнонациональные группы	Жилищные условия		
		«хорошие»	«удовлетворительные»	«плохие»
1	Датчане	98,75	1,25	0,00
2	Французы	98,18	1,82	0,00
3	Швейцарцы	97,44	2,55	0,00
4	Канадцы	97,42	2,25	0,33
5	Шотландцы	97,29	2,71	0,00
6	Армяне	97,02	2,52	0,46
7	Шведы	96,38	3,61	0,00
8	Англичане	96,20	3,36	0,43
9	Турки	96,00	4,00	0,00
10	Ирландцы	95,49	4,51	0,00
11	Норвежцы	94,74	5,26	0,00
12	Финны	93,40	6,60	0,00
13	Голландцы	93,33	6,67	0,00
14	Болгары	92,86	7,14	0,00
15	Немцы	92,20	7,43	0,47
16	Американцы	92,11	7,63	0,25
17	Мальтийцы	91,94	8,06	0,00
18	Бельгийцы	91,67	8,33	0,00
19	Евреи	90,88	8,63	0,49
20	Литовцы	88,17	10,17	1,66
21	Австрийцы	86,74	11,34	1,92
22	Греки	85,76	13,52	0,71
23	Сербы	84,65	11,62	3,73
24	Русские	84,31	13,53	2,16
25	Чехи	84,17	14,17	1,67
26	Негры	83,96	14,15	1,89
27	Венгры	82,90	14,78	2,32
28	Поляки	82,54	15,69	1,77
29	Арабы	82,14	7,14	10,71
30	Хорваты	81,76	14,46	3,77
31	Персы	80,00	20,00	0,00
32	Сирийцы	76,22	18,02	5,76
33	Румыны	75,71	18,91	5,37
34	Итальянцы	75,64	21,08	3,28

Ранги	Этнонациональные группы	Жилищные условия		
		«хорошие»	«удовлетворительные»	«плохие»
35	Русины	74,18	23,37	2,44
36	Мексиканцы	71,43	14,28	14,28

*Примечание:* Только хорошие жилищные условия были у 100% индейцев США, арабов и выходцев из Австралии, Албании, Аргентины, Бразилии, Египта, Индии, Ирана, Китая, Кубы, Испании, Люксембурга, Македонии, с о-ва Мэн (Брит.), из Новой Зеландии, Пуэрто-Рико, Португалии, Уэльса (Брит.), Черногории, Филиппин, Южной Африки, Японии и Ямайки (всего 178 чел.).

*Источник:* Educational Statistics. P. 17.

Таблица 10

Доля рабочих с «хорошими», «удовлетворительными» и «плохими» привычками (ранжирована по убыванию «хороших»),  
12 января 1917 г., в %

Ранги	Этнонациональные группы	Привычки		
		«хорошие»	«удовлетворительные»	«плохие»
1	Турки	98,00	2,00	0,00
2	Мальтийцы	93,55	6,45	0,00
3	Англичане	92,84	7,08	0,08
4	Французы	92,73	7,27	0,00
5	Уэльсцы (Брит.)	92,31	7,69	0,00
5	Японцы	92,31	7,69	0,00
6	Шотландцы	92,29	7,50	0,21
7	Норвежцы	92,10	7,90	0,00
8	Канадцы	89,88	10,06	0,06
9	Евреи	89,84	9,95	0,21
10	Шведы	87,95	12,05	0,00
11	Армяне	87,18	12,58	0,24
11	Швейцарцы	87,18	12,82	0,00
12	Негры	86,79	13,21	0,00
13	Датчане	86,42	13,58	0,00
14	Ирландцы	85,96	14,04	0,00
15	Финны	85,85	14,15	0,00
16	Сирийцы	85,76	13,87	0,37
17	Голландцы	85,33	14,67	0,00
18	Американцы	84,95	14,75	0,30
19	Бельгийцы	79,17	20,83	0,00
20	Немцы	78,90	20,88	0,22
21	Австрийцы	77,66	21,46	0,88

Ранги	Этно национальные группы	Привычки		
		«хорошие»	«удовлетвори тельные»	«плохие»
22	Хорваты	76,73	23,27	0,00
23	Чехи	76,67	23,33	0,00
24	Греки	74,73	25,27	0,00
25	Болгары	73,21	26,79	0,00
26	Русские	72,58	27,16	0,26
27	Сербы	72,37	27,19	0,44
28	Венгры	72,32	27,39	0,29
29	Литовцы	72,09	27,54	0,37
30	Итальянцы	71,95	27,38	0,67
31	Румыны	68,40	31,54	0,06
32	Поляки	67,48	32,12	0,40
33	Русины	66,30	33,70	0,00
34	Албанцы	63,64	36,36	0,00
35	Македонцы	57,14	42,86	0,00

*Примечание:* 144 рабочих 21 национальности, представлявших самые мелкие этнические группы, отличались только хорошими привычками. Среди них — индейцы США, арабы, индусы, китайцы, мексиканцы, черногорцы, выходцы из Австралии, Испании, Кубы, Новой Зеландии, Филиппин, Ямайки и др.

*Источник:* Educational Statistics. P. 23.

Таблица 11

Доля англоговорящих рабочих, 12 января 1917 г., в %

Ранги	Этно- национальные группы	%	Ранги	Этно- национальные группы	%
1	Армяне	99,08	13	Хорваты	79,24
2	Евреи	98,96	14	Болгары	78,56
3	Финны	98,11	15	Итальянцы	78,15
4	Норвежцы	97,37	16	Турки	78,00
5	Немцы	95,95	17	Сербы	71,49
6	Арабы	92,86	18	Русины	69,29
7	Венгры	89,85	19	Черногорцы	66,67
8	Чехи	89,58	20	Румыны	66,00
9	Австрийцы	88,48	21	Поляки	65,63
10	Сирийцы	97,93	22	Албанцы	63,64
11	Греки	86,48	23	Русские	62,93
12	Литовцы	84,29			

*Примечание:* В остальных группах — 100% англоговорящих.

*Источник:* Educational Statistics. P. 21.

**Доля рабочих, получивших американское гражданство,  
12 января 1917 г., в %**

Ранги	Этно-национальные группы	%	Ранги	Этно-национальные группы	%
1	Французы	47,27	17	Мексиканцы	14,28
2	Немцы	40,74	18	Египтяне	12,50
3	Бельгийцы	39,58	18	Кубинцы	12,50
4	Норвежцы	39,47	19	Венгры	10,72
5	Шведы	39,16	20	Литовцы	9,61
6	Канадцы	36,83	21	Австрийцы	9,08
7	Швейцарцы	35,90	22	Сирийцы	9,01
8	Ирландцы	35,84	23	Итальянцы	8,75
9	Австралийцы	33,33	24	Поляки	7,46
9	Китайцы	33,33	25	Хорваты	7,55
9	Уэльсцы (Брит.)	33,33	26	Армяне	7,32
10	Финны	29,24	27	Мальтийцы	4,84
11	Евреи	27,35	28	Арабы	3,57
12	Датчане	22,22	29	Русины	2,99
13	Шотландцы	19,79	30	Греки	2,85
14	Англичане	19,58	31	Сербы	2,85
15	Голландцы	16,00	32	Румыны	2,06
16	Чехи	15,00	33	Турки	2,00
17	Испанцы	14,28	34	Русские	1,90

*Примечание:* Помимо белых американцев, гражданство США имели все рабочие-индейцы (33) и 100 негров из 106 зарегистрированных. В составе этнонациональных групп, не упомянутых в таблице, граждане США отсутствовали.

*Источник:* Educational Statistics. P. 21.

### Примечания

<sup>1</sup> См. опубликованную в этом издании статью И.В.Поткиной «Социальная политика Морозовых (60-е годы XIX в. — начало XX в.)», а также: Прохоровы: Материалы к истории Прохоровской Трехгорной мануфактуры и торгово-промышленной деятельности семьи Прохоровых. 1799—1915 гг. / Сост. П.Н.Терентьев. М., 1996. С. 207—220, 249—260; Петров Ю.А. Династия Рябушинских. М., 1997. С. 42—44; Морозова Т.П., Поткина И.В. Савва Морозов. М., 1998. С. 117—121; Поткина И.В. Юзовский завод — первенец южной металлургии России // Экономическая история. Предпринимательство и предприниматели: Сб. статей. М., 1999. С. 54—57.

<sup>2</sup> Миронов Б.Н. «Послал Бог работу, да отнял черт охоту»: Трудовая этика российских рабочих в пореформенное время // Социальная история: Ежегодник 1998/99. М., 1999. С. 243—286.

<sup>3</sup> Супоницкая И.М. Антиномия американского Юга: свобода и рабство. М., 1998. С. 79—92. Проблемам организации жизни и труда рабов на плантациях Юга посвящена обширная исследовательская литература в США. См., в частности: Genovese E.D. *The World that Slaveholder Made: The Essays in Interpretation*. N.Y., 1969.

<sup>4</sup> Данные для сравнения цен на фермы и на рабов см.: Atack J., Bate-man F. *To Their Own Soil: Agriculture in the Antebellum North*. Ames (Iowa), 1987. P. 75; Ransom R.L. *Conflict and Compromise: The Political Economy of Slavery, Emancipation, and the American Civil War*. Cambridge, 1989. P. 135.

<sup>5</sup> Согрин В.В. Идеология в американской истории: от отцов-основателей до конца XX века. М., 1995. С. 59—66.

<sup>6</sup> Dublin Th. *Women at Work: The Transformation of Work and Community in Lowell, Massachusetts, 1826—1860*. N.Y., 1979; Pride J. *The Coming of Industrial Order: Town and Factory Life in Rural Massachusetts, 1810—1860*. Cambridge (Mass.), 1983; Ware C.F. *The Early New England Cotton Manufacture: A Study in Industrial Beginnings*. N.Y.; Boston, 1931.

<sup>7</sup> Диккенс Ч. Американские заметки // Собр. соч. в 30 томах. М., 1957—1962. Т. 9. С. 84—89.

<sup>8</sup> Б.Н.Мирснгов отметил более низкий уровень трудовой дисциплины на крупных российских фабриках, где скрыться от контроля было легче и обмануть администрацию было проще, чем на малых предприятиях, а формальные меры контроля не так сильно действовали на рабочих (Миронов Б.Н. Указ. соч. С. 271—273). Дисциплина на крупных механизированных предприятиях США поддерживалась не только усилиями администрации, но и производственным ритмом, который «не отпускал» рабочего, не давал ему расслабляться или заниматься «перекурами». Характерные черты такого предприятия см.: Chandler A.D. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge (Mass.), 1977. P. 240—283.

<sup>9</sup> Айрапетов А.Г. Быт рабочих Будапешта на рубеже XIX—XX вв. в контексте социальной истории // Социальная история... С. 289.

<sup>10</sup> Nevins A. *Ford: The Times, the Man, the Company*. N.Y., 1954. P. 553.

<sup>11</sup> Поткина И.В. Юзовский завод... С. 54.

<sup>12</sup> Франклин Б. К сведению тех, кто собирается переехать в Америку // Франклин В. Избранные произведения. М., 1956. С. 584—591.

<sup>13</sup> Цит. по: Meyer S. *The Five Dollar Day: Labor Management and Social Control in the Ford Motor Company, 1908—1921*. Albany (N.Y.), 1981. P. 123.

<sup>14</sup> Цит. по: Lewis D.P. *The Public Image of Henry Ford: An American Folk Hero and His Company*. Detroit, 1976. P. 70.

<sup>15</sup> Ibid. P. 74.

<sup>16</sup> Nevins A. *Op. cit.* P. 543.

<sup>17</sup> Labor does work — deserves share of profit — Ford. January 13, 1914 // Henry Ford Museum and Greenfield Village Collection (далее — HFM). Acc. 1. Box 178. Fld. 18.

<sup>18</sup> HFM. Acc. 683. Box 1. News clippings.

<sup>19</sup> Nevins A. *Op. cit.* P. 547.

<sup>20</sup> FMC executive committee general letter № 206. October 17, 1916 // HFM. Acc. 683. Box 1.

<sup>21</sup> FMC auditor to U.S. branches. July 3, 1914 // HFM. Acc. 509. Box 2.

<sup>22</sup> Meyer S. *Op. cit.* P. 124—125; Nevins A. *Op. cit.* P. 554.



- <sup>23</sup> FMC secretary to all U.S. branch managers. February 4, 1914 // HFM. Acc. 509. Box 2.
- <sup>24</sup> Nevins A. Op. cit. P. 555—556.
- <sup>25</sup> Михайлов А. Система Форда. М., 1930. С. 49.
- <sup>26</sup> Например: Detroit Handicapped League Board of Trustees to Clara Ford. November 8, 1929; Disabled Workingmen Association to Henry Ford. April 20, 1941 // HFM. Acc. 1. Box 178. Fld 5.
- <sup>27</sup> Chief surgeon's note. March 1, 1918 // HFM. Acc. 1. Box 178. Fld 5.
- <sup>28</sup> Nevins A. Ford: Expansion and Challenge, 1915—1933. N.Y., 1957. P. 345—346; idem. Ford: The Times, the Man, the Company. P. 563.
- <sup>29</sup> Nevins A. Ford: The Times, the Man, the Company. P. 561—563.
- <sup>30</sup> Nevins A. Ford: Expansion and Challenge. P. 340—341.
- <sup>31</sup> Ibid. P. 341—343.
- <sup>32</sup> Ibid. P. 348.
- <sup>33</sup> Ibid. P. 346—347.
- <sup>34</sup> Ford Ideals: Being a Selection from «Mr. Ford's Page» in the Dearborn Independent. Dearborn (MI), 1926. Vol. 1. P. 293.
- <sup>35</sup> Lewis D.L. Op. cit. P. 138.
- <sup>36</sup> Educational Statistics. Home Plant. January 12, 1917 // HFM. Acc. 572. Box 31. Fld. 12.20. Sociological Department. P. 1—23.
- <sup>37</sup> Ibid. P. 21.
- <sup>38</sup> Ibid. P. 2, 3.

# История финансов и банков

## **Финансовая политика России в первой четверти XIX века**

Финансовая система и финансовая политика России в первой четверти XIX в. находилась под влиянием нескольких факторов: с одной стороны, внутреннего, в основе которого лежала необходимость коррекции этой системы на новом этапе экономических, политических, социальных, административных и других преобразований, начатых еще во второй половине XVIII в.; с другой стороны, внешнего, связанного с возрастающей ролью России в XVIII — начале XIX в. в системе международных отношений. Таким образом, на рубеже веков верховная власть оказалась перед настоятельной потребностью осуществления ряда серьезных реформ, проведение которых требовало денежного обеспечения. В своей административно-хозяйственной деятельности правительство руководствовалось практическим опытом и стремилось избегать резких колебаний в проводимой политике. Кроме того, государство достаточно медленно осознавало специфику финансовой сферы. Переменчивая международная обстановка, изменения в таможенной политике, нестабильность поступления налогов создавали довольно значительную брешь в бюджете, заполнить которую призваны были внешние заимствования. Внутри страны для обеспечения нужд обращения стали вводиться бумажные деньги, чрезмерный выпуск которых привел к падению их стоимости, сокращению реально поступающих податей, что создавало проблемы не только для бюджета, но и для нормального функционирования всего государственного хозяйства. Собственного опыта решения подобных задач у России не было, следовательно, правительство обратилось к тем идеям, которые господствовали в западно-европейской экономической мысли<sup>1</sup>. Прекращение выпуска ассигнаций и постепенное изъятие их из обращения, накопление металлических запасов, девальвация, упорядочение составления бюджета и его гласность, новые формы организации кредита, идеи свободной торговли — вот далеко не полный перечень рекомендаций, которые были восприняты и для претворения в жизнь которых предпринимались усилия<sup>2</sup>.

Однако предложенные мероприятия кардинальным образом улучшить государственную смету не могли. Связано это было с

---

\* Марней Людмила Петровна — кандидат исторических наук (Институт славяноведения РАН).

тем, что доходные статьи пополнялись исключительно за счет роста налогов, что в рассматриваемый нами период при незначительном приросте населения, частых военных действиях, крайне скудных источниках кредитования, значительном инфляционном процессе сводило практически на нет возможность расширения источниковой базы приходных статей. Несмотря на декларационные заявления, в законодательных актах отсутствовала твердо установленная процедура рассмотрения и утверждения бюджета, которая могла бы гарантировать обоснованность исчисляемых по нему сумм<sup>3</sup>. Наряду с этим не было определенного и единообразного для всех ведомств порядка исполнения бюджета и систематического контроля за его исполнением. Ситуация осложнялась еще и полным беспорядком в отношении классификации доходов и расходов, внешних форм росписей и смет<sup>4</sup>.

Проблемы финансового ведомства Российской империи давно привлекали внимание исследователей. Литература по данной тематике охватывает работы, посвященные как внутренней политике в целом, так и вопросам, относящимся только к финансовой сфере.

В первую очередь следует отметить монографии обобщающего характера, посвященные внутренней политике российского правительства в царствование Александра I<sup>5</sup>. В них содержится богатый материал по финансовым проблемам. Изучение влияния внешнеполитического фактора на экономическую жизнь страны, последствий континентальной блокады, Отечественной войны 1812 г. и заграничных походов русской армии на государственный бюджет России, ее монетную систему, таможенную политику, формирование внешней и внутренней задолженности нашло отражение в целом ряде глав. Кроме того, авторы проанализировали попытки М.М.Сперанского и Д.А.Гурьева справиться с все ухудшающейся финансовой ситуацией.

Исследования, характеризующие уровень социально-экономического развития страны, позволяют рассматривать финансовую политику как важнейшую составляющую экономической системы России в первой половине XIX в. По утверждению некоторых экономистов, признаками удовлетворительной податной способности народа служат объем выпуска продукции и состояние главных отраслей производства, количество народонаселения<sup>6</sup>, хозяйственное положение различных классов<sup>7</sup>. Поэтому без достаточно ясного представления об этом невозможно рельефно представить своеобразие российских государственных финансов<sup>8</sup>.

Из исследований, которые имеют непосредственное отношение к финансам и финансовой политике, можно выделить монографию И.С.Блиоха<sup>9</sup>, главной целью которой было изучение государственных финансов с 30-х по 80-е годы XIX в. Столь сложная задача потребовала от автора расширения рамок исследования. Работа начинается с обзора возникновения и складывания системы российских финансов с древнейших времен и до первой четверти XIX в. Изменения структуры изучаемого ведомства, формирование

податной и налоговой политики, деятельность правительства и отдельных деятелей по созданию стройной системы, способной обеспечить страну налогами, функционирование денежной единицы, проблемы дефицита государственного бюджета и изыскание средств на его покрытие — вот далеко не полный перечень вопросов, которые рассматривает автор. Блюх использовал в своей работе большой объем данных, впервые введенных в научный оборот.

Другим фундаментальным исследованием является юбилейное издание «Министерство финансов. 1802—1902»<sup>10</sup>. Инициатором его выхода в свет был тогдашний министр финансов С.Ю.Витте. Исследование завершается публикацией сводных ведомостей по доходам и расходам государства с примечаниями, содержащими сведения о полученных субсидиях и займах.

В основном же историки и экономисты посвящали свои работы отдельным сторонам государственных финансов. Так, П.А.Шторх собрал и ввел в научный оборот уникальный материал о финансах России с 1653 по 1840 г., используемый историками всех поколений<sup>11</sup>. Его выводы о вексельной, а затем и ассигнационной системах не потеряли своей актуальности до сегодняшнего дня. Практически тот же самый период осветил в своей работе Е.И.Ламанский<sup>12</sup>. Н.Х.Бунге и А.Н.Гурьев создали серию работ о монетном обращении<sup>13</sup>.

Вопросам формирования бюджета России посвящены исследования Я.И.Печерина и Т.В.Локтя<sup>14</sup>. Печерин подробно рассмотрел росписи государственных доходов и расходов с 1803 г. по 1843 г., законодательные материалы и распоряжения правительства, он определил те источники доходов, которые наполняли бюджет в первой четверти XIX в. В работе же Локтя обращение к истокам формирования государственных смет предшествующего времени стало необходимым звеном в анализе современного ему состояния доходно-расходных статей государства.

Неотъемлемой составляющей финансовой системы России являлись как внутренние, так и внешние долги, главную причину появления которых исследователи видели в активной внешней политике, которую проводила Россия, начиная с середины XVIII в.<sup>15</sup> В первой четверти XIX в. для покрытия внешних долгов правительство прибегало к их консолидации, продлению сроков, а на случай войны — к субсидиям, в основном из Великобритании<sup>16</sup>.

Отдельно в литературе рассматривались вопросы внешней торговли Российской империи. Таможенный доход являлся одним из основных источников пополнения бюджета, а проводимая тарифная политика могла либо поддерживать, либо подрывать российскую промышленность. Исследователи едины в оценке причин принятия тарифов в период с 1811 по 1822 г. Изменяющаяся внешнеполитическая ситуация, необходимость выполнения обязательств, взятых Россией на международных конференциях, приво-

дили к тому, что происходил переход от запретительных мер к принципам свободной торговли и наоборот<sup>17</sup>.

Формирование бюджета и особенности складывания его доходных и расходных статей, вопросы кредитной политики<sup>18</sup>, выплаты внешних и внутренних займов нашли свое отражение в исследованиях как дореволюционных, так и современных авторов. Между тем в настоящее время возникла настоятельная потребность определения сущности финансовой политики российского правительства в первой четверти XIX в. Для этого необходимо еще раз обратиться к изучению разработанных по инициативе Александра I планов реформирования финансов М.М.Сперанского и Д.А.Гурьева, призванных стабилизировать экономику страны, ликвидировать бюджетный дефицит, остановить инфляционный процесс, усовершенствовать денежную систему, укрепить структуру и расширить сферу деятельности кредитных учреждений. Задача сравнить их, выявив общее и отличное, и показать, какие идеи, характеризующие широту воззрений изучаемых деятелей, были отвергнуты. Подобный анализ эффективен только в том случае, если он будет проводиться на фоне экономической ситуации внутри государства и с учетом активной роли России на международной арене.

Хронологические рамки работы охватывают период с 1802 г., т.е. года создания Министерства финансов, до 1823 г., когда главой этого ведомства был назначен Е.Ф.Канкрин. Это было время поиска наиболее оптимальных форм организации не только самого министерства, но и финансовой системы страны в целом. В первой четверти XIX в. формировались предпосылки и условия для проведения финансовых реформ в последующий период.

Расстройство финансов, связанное с чрезмерным выпуском ассигнаций, бюджетный дефицит, а также необходимость денежного обеспечения реформ требовали немедленного составления перечня мероприятий, призванных исправить существующее положение. С этой целью М.М.Сперанским был разработан план финансов. Поскольку особых познаний в этой области у него не было<sup>19</sup>, вся черновая работа была поручена М.А.Балугьянскому (профессору Педагогического института по политической экономии, финансам и публичному праву), Ф.Г.Вирсту (известному своими финансовыми сочинениями), Л.Г.Якоби (профессору Харьковского университета, написавшему сочинения о банках)<sup>20</sup>. Кроме того, по интересующим его финансовым вопросам Сперанский иногда совещался «с известным в то время банкиром Перетц»<sup>21</sup>. Представленный М.М.Сперанским проект, который, с одной стороны, являлся университетским курсом финансового права, с другой — излагал взгляды правительства по этому предмету<sup>22</sup>, обсуждался за обедами в доме графа С.Потоцкого (участие в обсуждении принимали также Н.С.Мордвинов,

В.П.Кочубей, Б.Б.Кампенгаузен)<sup>23</sup> и в особом комитете, который собирался в доме Д.А.Гурьева<sup>24</sup>.

Остается открытым вопрос о степени самостоятельности М.М.Сперанского в окончательной редакции плана, так как один из основных его помощников, М.А.Балугьянский, продолжал активно работать и не потерял своего прежнего влияния в Министерстве финансов. Именно им были составлены проект нового плана финансов и ряд последующих документов, рассматриваемых нами как записки министра финансов Д.А.Гурьева<sup>25</sup>.

Что касается плана финансов Д.А.Гурьева, то первый его проект был подготовлен в 1814 г. и сохранился в качестве второй части записки «Историческое обозрение финансов с 1801 по 1814 гг.»<sup>26</sup> Однако замечание М.М.Сперанского в записке о монетном обращении, подготовленной им в конце 30-х годов, о том, что в 1815 г. был составлен новый план финансов, основные положения которого были те же, что и в 1810 г.,<sup>27</sup> позволило некоторым исследователям предположить существование особого плана 1815 г.<sup>28</sup> План 1816 г. вместе с собственноручной запиской Гурьева о приведении его в исполнение сохранился в Общей канцелярии министра финансов<sup>29</sup>.

Вопрос о существовании плана 1815 г. остается открытым. С одной стороны, можно предположить, что М.М.Сперанский датирует план тем годом, когда он был ему прислан (известно, что Д.А.Гурьев практически все проекты пересылал М.М.Сперанскому). С другой стороны, не исключено, что это — один из вариантов плана 1816 г., пока не обнаруженный. Однако сходство основных положений проектов 1814 и 1816 гг. позволяет утверждать, что они оба (также как, возможно, и проект 1815 г.) являются этапами большой работы, цель которой состояла в улучшении государственных финансов России.

\* \* \*

Складывающаяся финансовая система России определялась спецификой экономического развития страны в первой четверти XIX в. Своевременное и максимально полное поступление доходов в феодальных государствах зависело от уровня сельскохозяйственного производства, развития путей и средств сообщения, численности народонаселения<sup>30</sup>.

Начало века для многих европейских стран было ознаменовано переходом от преимущественно аграрного общества к индустриальному. Промышленная революция, начавшаяся в Англии в 60-х годах XVIII в., в первой четверти XIX в. охватила и некоторые другие европейские страны. Процесс замены ручного труда машинным, перехода от мануфактуры к фабрике затронул первоначально легкую промышленность, затем постепенно распространился и на другие отрасли производства. Использование энергии пара, поставленной на службу человеку, способствовало появле-

нию паровозов и пароходов, созданию сети железных дорог, росту количества и объема морских и речных перевозок. Сельское хозяйство отходило на второй план, уступая место промышленности.

Иная ситуация сложилась в России, где основой экономического процветания было сельское хозяйство<sup>31</sup> в зоне рискованного земледелия с коротким периодом хозяйственных работ, малоплодородными почвами и незначительной суммой накопленных температур<sup>32</sup>. Для финансовой сферы эта ситуация была крайне неблагоприятна, поскольку стойкой была тенденция ежегодного недополучения доходов, и она требовала от государства изыскания новых средств пополнения бюджета. Невозможность постоянно увеличивать прямые налоги заставляла правительство активно прибегать к косвенному обложению.

Важной вехой становления финансовой системы России явилась отмена в середине XVIII в. внутренних таможенных пошлин, что способствовало складыванию основных районов товарного хлебопашества и скотоводства, дальнейшему развитию всероссийского аграрного рынка<sup>33</sup>. Для бюджета государства растущая специализация сельского хозяйства сыграла важную роль. Производство хлебов в Центрально-Черноземном районе, на Степном Юге, в Нижнем Поволжье, Заволжье и Приуралье привело к тому, что хлеб стал важной экспортной статьёй, приносящей немалый доход казне<sup>34</sup>.

Другая важная особенность экономического развития России состояла в том, что до конца XVIII в. в стране не было построено ни одной шоссейной дороги. В первой четверти XIX в. шоссейное покрытие получили лишь 1050 верст грунтовых дорог<sup>35</sup>. Основными видами транспорта оставались гужевой и водный<sup>36</sup>. Предпочтение отдавалось последнему — более дешевому, удобному, грузоемкому<sup>37</sup>. Однако зависимость как гужевых, так и водных перевозок от ряда физико-географических факторов (климата, рельефа местности, состава почв, растительного покрова, геологических особенностей русла, погодных условий и т.д.) регламентировала возможность сообщения с отдаленными уголками страны не только в весенне-осенний, но и в летний период<sup>38</sup>.

Проблема изменения численности народонаселения в такой аграрной стране, как Россия, являлась одной из важнейших с точки зрения объема бесперебойного поступления податей<sup>39</sup>. Кроме того, нужно учитывать тот факт, что органы государственного управления вообще мало знали о динамике численности населения и размерах его доходов<sup>40</sup>. В «Историческом обозрении финансов с 1801 по 1814 гг.» отмечалось, что численность платящего подушную подать населения составила по 5-й ревизии (1795 г.) 17162998 чел. (по данным В.М.Кабузана — 18707124 душ муж. п.), а по 6-й (1811 г.) — 19085453 (по данным В.М.Кабузана — 21352819 душ муж. п.)<sup>41</sup>. Руководители Министерства финансов строили податную политику, опираясь именно на эти далеко не точные и не полные данные.



Большое значение для государственных финансов имело развитие торговли. После слияния внутренних таможен с внешними забота о бесперебойном поступлении пошлин от ввозимых товаров стала главнейшей в деятельности сначала министра коммерции, а затем и главы финансового ведомства<sup>42</sup>. Сохранение выгодного торгового баланса не только было данью политике меркантилизма, но и отражало стремление правительства сохранить достаточно высоким вексельный курс<sup>43</sup>, так как в то время считали, что размер заграничных платежей государственного казначейства определялся его высотой<sup>44</sup>. Несмотря на все трудности, связанные с континентальной блокадой, Отечественной войной 1812 г. и заграничными походами русской армии, России удавалось сохранять активный баланс внешней торговли<sup>45</sup>.

Таким образом, финансовое положение Российского государства в начале XIX в. можно считать крайне нестабильным: зависимость сельского хозяйства от переменчивых климатических факторов, отсутствие постоянного и значительного прироста населения, неразвитая инфраструктура и архаичная структура экспорта создавали довольно сложную ситуацию для обеспечения бесперебойного поступления государственных доходов.

Определенные проблемы финансовому ведомству создавали и монетные дворы, развитие которых тормозила государственная монополия на разведку новых месторождений ценных металлов и создание приисков<sup>46</sup>, а также ограниченная возможность применения совершенного оборудования, способного ускорить процесс чеканки монеты<sup>47</sup>. Это приводило к тому, что в наиболее сложных финансовых ситуациях правительство вынуждено было закупать золото и серебро за границей как для обеспечения звонкой монетой русской армии, принимавшей участие в военных действиях в составе антинаполеоновских коалиций, так и для поддержания вексельного курса. Закупки монеты и драгоценных металлов производились в Гамбурге и Амстердаме. В 1808 г. за 3999359 руб. 33 коп. в Россию поступило 4 тыс. голландских червонцев, 20 пуд. 37 фунтов золота и 199 пуд. 23 фунта серебра в слитках. В 1809 г. на заграничные военные расходы за 3860136 руб. 99 коп. приобрели 500 тыс. голландских червонцев<sup>48</sup>, в конце 1809 — начале 1810 г. — 6 тыс. пуд. серебра в слитках для создания запаса серебряной монеты<sup>49</sup>. Известны также случаи покупки полновесных голландских червонцев у российских подданных<sup>50</sup>. Всего с начала царствования Екатерины II по 1814 г., согласно данным, приведенным в «Историческом обозрении финансов России с 1801 по 1814 г.», было выпущено в обращение 266594852 руб. 22 коп. (Таблица 1). Там же отмечалось, что в этом количестве не учитывалась «серебряная и золотая монета, выпущенная прежде царствования Екатерины II, потому что она почти вся переделана в новые рубли в 36 1/2 штивер»<sup>51</sup>.

## Выпуск золотой, серебряной и медной монеты с 1762 г. по 1813 г.

Монета	С 1762 г. по 1809 г.	С 1810 г. по 1813 г.	Итого
Золотая	2775304932 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	716761565	3492066497 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
Серебряная	10363614321 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>	1581328510	11944942821 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>
Медная (с 1735 г.)	9897531741	1325044152	11222575893
Всего	23036450995	3629134227	26659485222

*Источники:* РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 45об—46.

*Примечание:* По данным К.И.Арсеньева, с 1700 до 1815 г. находилось в обращении золотой монеты 41206837 руб., серебряной — 139912876, медной — 112003094 руб. (Арсеньев К.И. Начертание статистики Российской государства. СПб., 1818. Ч. I. С. 197).

Активная внешняя политика требовала значительных денежных средств. Согласно данным Министерства финансов, в 1804 г. военные расходы поглотили 46,5% доходов государства, в 1805 г. — 42%, дальнейшая годовая динамика доли военных расходов выглядит следующим образом: 1806 г. — 49%, 1807 г. — 47%, 1808 г. — 52%, 1809 г. — 46%, 1810 г. — 58%, 1811 г. — 47%, 1812 г. — 55%, 1813 г. — 62%, 1814 г. — 63%, 1815 г. — 53%, 1816 г. — 58%, 1817 г. — 46%, 1818 г. — 48%, 1819 г. — 44%, 1820 г. — 47%, 1821 г. — 51%, 1822 г. — 47%, 1823 г. — 48%, 1824 г. — 44%, 1825 г. — 37%<sup>53</sup>. По данным Д.А.Гурьева, приведенным в работе М.Ф.Злотникова, военные действия 1805—1809 гг. стоили государству 412 млн руб., а кампания 1812—1814 гг. — 239 млн руб.<sup>54</sup> Облегчить тяжесть военных затрат призваны были английские субсидии<sup>55</sup>.

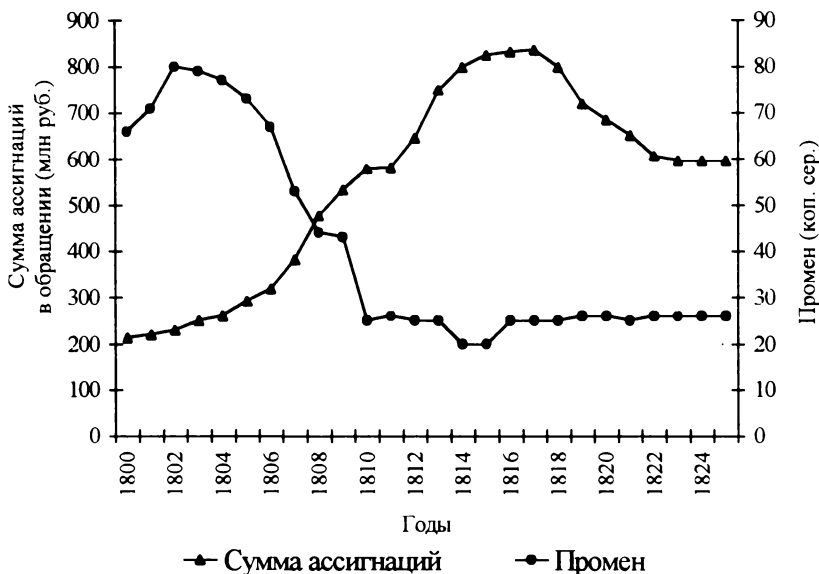
Для покрытия экстраординарных расходов правительство прибегало также к выпуску ассигнаций в зачет налоговых поступлений и еще не начеканенной монеты<sup>56</sup>. Появление в обращении бумажных денег было вызвано и внутренними причинами. Тяжеловесность, затруднения в приеме и выдаче крупных сумм, частые изменения внутреннего достоинства делали медные деньги неспособными отвечать возрастающим потребностям экономического развития, а прерывающееся функционирование монетных дворов приводило к тому, что не было возможности обеспечить звонкой монетой такую огромную страну, как Россия<sup>57</sup>.

Ассигнации, введенные в обращение при Екатерине II, вскоре стали, по мнению М.И.Туган-Барановского, «одной из наших национальных особенностей». Чрезмерная эмиссия приводила к обесцениванию бумажных денег. Курс их пытались поддерживать, с одной стороны, прекращением размена на серебро (с 1786 г., а с середины 90-х годов — и на медную монету)<sup>58</sup>, а с другой — расширением сферы их обращения. Большинство ученых-экономистов полагали, что вексельный курс бумажно-денежной страны, каковой была Россия, распадается на две части: действительный век-

сельный курс, зависящий от колебаний международных платежей, и номинальный — находящийся в прямой связи с количеством бумажных денег в обращении и их променом<sup>59</sup>. И именно эта вторая часть имела доминирующее значение. Следовательно, все то, что влияло на внутреннюю ценность бумажных денег, оказывало свое действие и на вексельный курс<sup>60</sup>.

Рисунок 1

Ассигнации в России (первая четверть XIX в.)



Итак, чем меньше бумажных денег в обращении, тем выше их курс и наоборот (Рисунок 1)<sup>61</sup>. Что же касается количества обращающихся ассигнаций, то к 1814 г. их было выпущено в обращение 761474130 руб.<sup>62</sup>

Создавшуюся ситуацию призваны были исправить заключавшиеся внешние займы<sup>63</sup>.

Серьезным испытанием для экономики России явилось подписание Тильзитского мира и присоединение к континентальной блокаде. Экономические последствия этого шага оказались неблагоприятными: сократился внешнеторговый оборот России (в 1806 г. его объем составлял 120 млн, в 1807 г. — 100 млн, в 1808 г. — 83 млн); был потерян крупнейший потребитель российских товаров — Англия, заменить товарооборот с которой не смог ни экспорт во Францию<sup>64</sup>, ни контрабандное движение<sup>65</sup>; упал курс

рубля<sup>66</sup>. Положительным моментом континентальной блокады можно считать увеличение в 1808 и 1809 г. вкладов в российские кредитные учреждения со стороны иностранных граждан, которых привлекала возможность «получения процентов на проценты»<sup>67</sup>. Подданные Александра I, наоборот, требовали выдать им их капиталы из банка и ломбарда<sup>68</sup>, так как, в отличие от зарубежных вкладчиков, они не верили в то, что государство вернет им вложенные средства и выплатит положенные проценты.

Попытки нейтрализовать отрицательные экономические последствия континентальной блокады нашли свое отражение в протекционистском тарифе 1811 г., составленном после совещания М.М.Сперанского с представителями купечества<sup>69</sup>. Как современники, так и последующие исследователи положительно оценивали этот шаг русского правительства для финансового, промышленного и торгового развития страны<sup>70</sup>.

Таким образом, ситуация требовала разработки мероприятий по ее улучшению. Эта работа и была поручена М.М.Сперанскому.

Во введении к составленному им плану М.М.Сперанский описал безрадостную картину русских финансов, сложившуюся к 1810 г.: 577 млн внутреннего долга в ассигнациях и около 100 млн иностранного долга, полное расстройство финансов и кредита, повышение цен. Он был убежден в том, что сразу изменить ситуацию к лучшему невозможно, поэтому в первой части своего плана предлагал временное устройство финансов на 1810 г., и только во второй — на последующий период<sup>71</sup>.

Главная проблема состояла в бюджетном дефиците, который возникал в результате несоответствия между доходами и расходами. Устранить его М.М.Сперанский предлагал сокращением издержек и увеличением доходов<sup>72</sup>.

*Издержки* Сперанский разделил на *необходимые*, относящиеся к внешней и внутренней безопасности государства; *полезные*, отсрочка которых могла бы причинить ущерб казне и вызвать выплату огромной неустойки по обязательствам, и *излишние*<sup>73</sup>.

*Увеличения доходов*, по мнению Сперанского, можно было добиться двумя путями: либо совершенствованием распределения налогов, либо лучшим устройством казенных имений, винных и соляных сборов и пр. Но второй путь, полагал он, требовал длительного времени и потому не мог быть использован в ситуации, когда необходимо было принимать немедленные и решительные меры. Следовательно, надлежало прибегнуть к экстремному и единственному способу — увеличению налогов<sup>74</sup>.

Что же касается реформирования кредитной системы государства, то М.М.Сперанский считал, что правительство должно было бы объявить об этом в специальном манифесте. Суть предлагаемых мер состояла в следующем: прекращался выпуск новых ассигнаций, все старые признавались государственным долгом, обеспеченным государственными богатствами, и определялись способы к его уплате. Купечеству С.-Петербурга, Москвы и Риги надлежало избрать по одному представителю в число директоров Ассигнаци-

онного банка. Однако, поскольку полностью отказаться от нового выпуска бумажных денег было практически невозможно, то в исключительных случаях печатать их можно было с особого разрешения Государственного совета, в форме соответствующего манифеста с последующим его обнародованием. Сперанский считал необходимым ликвидировать «тягостный и странный промен с одной ассигнации на другую», изменить процедуру выплаты внешних долгов, изъяв ее из рук придворных банкиров и передав конторе погашения долгов, а также немедленно прекратить «тайный заем, яко несовместный с публичными формами кредита»<sup>75</sup>.

Важное место в плане финансов М.М.Сперанский отвел проблеме ликвидации бюджетного дефицита, начиная с 1810 г. Прежде всего, считал Сперанский, «расходы должны быть учреждены по приходам. Посему никакой новый расход не может быть назначаем прежде, нежели приискан будет источник прихода, ему соразмерного». Если же расход не обеспечен соответственным ему доходом, то, по сути своей, это «новый налог, или явно, или скрыто на народ налагаемый». Под явным он понимал такой прямой или косвенный налог, который взимался «с труда или его произведений», а под скрытым — выпуск ассигнаций или займы<sup>76</sup>.

Для правильного учреждения расходов М.М.Сперанский предлагал создать с 1810 г. при Министерстве финансов специальный комитет, который должен был разделить расходы на обыкновенные (необходимые, полезные, избыточные, лишние, постоянные, переменяющиеся) и чрезвычайные, удовлетворяемые из государственных, губернских, окружных, волостных доходов. Для чрезвычайных издержек, полагал он, «должны быть в запасе не деньги, но способ получить их»<sup>77</sup>.

Расходы всех министерств и ведомств, от центральных до местных, должны были составляться в соответствии с приведенными разрядами. В мае или июне эти документы рассматривались бы в Государственном совете, а затем представлялись на Высочайшее утверждение, после чего они становились образцами для последующих ежегодных смет<sup>78</sup>. Сметы на будущий год из всех правительственных мест должны были направляться к министру финансов не позднее 1 сентября. Министерство финансов в Финансовом совете сводило бы воедино эти документы с предварительным расчетом доходов и вносило этот проект в октябре на рассмотрение Государственного совета, а затем на утверждение императора. Так, по мнению М.М.Сперанского, создавался бы финансовый закон приходов и расходов на будущий год<sup>79</sup>.

Представления министерств и ведомств о возникших непредвиденных расходах сначала должны были бы рассматриваться в Финансовом совете. Здесь определялась бы возможность их удовлетворения без нового налога. После чего они передавались бы в Государственный совет, а затем поступали к императору<sup>80</sup>. Эти меры, как полагал М.М.Сперанский, привели бы к искоренению безотчетности и произвола в расходовании государственных средств.

Все доходы М.М.Сперанский делил на три группы в соответствии с источником их получения. Первую группу составляли *подати и налоги* (сборы: подушный, пошлинный; за гербовую бумагу; поземельный в городах и некоторых губерниях; с купцов и мещан; с паспортов; волостные на отдачу рекрут, на содержание волостных правлений и прочие внутренние издержки; таможенный; вычет из жалованья; земские повинности). Во вторую группу входили *доходы с казенных капиталов*, употребленных: 1) на обработку продукции рудных, соляных, рыбных промыслов и звероловства; 2) в промышленности и торговле (казенные фабрики, исключительная питейная продажа, почты); 3) на содержание разных общественных заведений: дорог, каналов и т.д. К третьей группе относились *доходы с казенной собственности*, под которой Сперанский понимал казенные земли, разные оброчные статьи, леса<sup>81</sup>.

Кроме того, Сперанский предлагал разделить доходы также на *общие* («для общих государственных издержек»); *частные* (присвоенные «особенным... ветвям расходов»); *обыкновенные* (действие которых «не прерывается случайными... происшествиями и коих употребление относится к нуждам постоянным») и *чрезвычайные* («на некоторое время и на случай нужды»). Более того, он выделял *правильные* и *неправильные* доходы. К первым он относил такие, которые «не осушают источников внутреннего богатства; распределяются уравнительно; не прикасаются к капиталам, для произведения нужным, но отделяются от чистых прибытков», «образ взимания» которых для правительства дешев, а для частных людей не притеснителен». Все прочие доходы он относил к неправильным, т.е. подрывавшим основы государства.

По мнению М.М.Сперанского, в 1811 г. главное внимание следовало уделить укреплению источниковой базы налогообложения<sup>82</sup>. Выполнение этой задачи он связывал с реальными возможностями увеличения поступлений в казну в результате совершенствования таможенного тарифа и устройства таможен, а также пошлинного сбора; введения системы залогов и реорганизации нотариата; правильного распределения гербовой бумаги; повышения сбора с купцов и мещан, с плакатных паспортов; распределения земских повинностей на тех же принципах, что и казенные сборы<sup>83</sup>. Предполагалось усовершенствовать взимание и некоторых других доходов: горные заводы должны были приносить доход не только потому, что они являлись казенной собственностью; необходимо было получать и прибыль с капиталов, употребленных на их развитие, и т.д.<sup>84</sup>

Одним из существенных источников дохода, по М.М.Сперанскому, являлась соляная пошлина, повышение которой, а также разрешение частной продажи соли способствовали бы существенному увеличению доходов казны<sup>85</sup>.

М.М.Сперанский не мог определить, что лучше для винной продажи — откуп или акциз, однако считал, что нужно стараться постепенно акцизом заменить откуп и с 1811 г. ввести его «в тех губерниях, где вольная продажа питей существует»<sup>86</sup>.

В результате лучшей организации почтового сбора и сокращения издержек управления по этой части он надеялся добиться двойного увеличения доходов, а за счет развития внутреннего и внешнего кредита — повышения доходов с банков<sup>87</sup>.

Казенные земли М.М.Сперанский подразделял на *населенные* и *ненаселенные*. В силу того, что оброк с первых исчислялся правительством по ревизским душам, а в деревнях — по тяглам, то, соответственно, с каждого казенного тягла необходимо было взимать такой же налог, «какой в том же уезде или губернии взимается с земель помещичьих, при самом умеренном их управлении». Таким образом, взимание оброка должно было вдвое увеличить собираемый доход. Ненаселенные земли, как оброчные, так и безоброчные, должны были постепенно продаваться: первые — «для составления капитала погашения», вторые — «для составления дохода и даже собственно для их удобрения»<sup>88</sup>.

Леса, для того чтобы они приносили доход, возвращались казенным селениям, которые бы платили за это «по 1 рублю с души»<sup>89</sup>.

С другой стороны, М.М.Сперанский был твердо убежден в том, что простое совершенствование уже существовавших доходов не могло коренным образом изменить ситуацию в стране. Назрела настоятельная потребность изыскания новых источников доходов. Для этого предлагалось подушный сбор заменить поземельной податью<sup>90</sup>; усовершенствовать «хозяйственное устройство казенных селений» (казенные запашки, винокуренные заводы, фабрики и др.). Кроме того, следовало учредить пошлины на домашних слуг (крепостных или вольных, «в городах или в селениях»); на лошадей в городах; «подорожную» на содержание дорог; пошлины с судоходства по рекам и каналам; с окон, если их количество превышало установленное<sup>91</sup>.

Наконец, Сперанский считал, что необходимо вести счет доходов и расходов не на ассигнации, а на серебряный рубль, устанавливая в начале каждого года средний курс ассигнаций вплоть до того, как «они сравниваются с серебром или совершенно погаснут»<sup>92</sup>.

Таким образом, по вопросу бюджетного дефицита М.М.Сперанский не предлагал ничего принципиально нового. Рецепты были хорошо известны и в основном сводились к упорядочению старых и введению новых налогов.

Другой проблемой, выделяемой М.М.Сперанским в качестве важнейшей, являлась необходимость усовершенствования денежно-кредитной сферы, главную причину расстройств которой он видел в том, что в обращение были выпущены ассигнации. Свои взгляды на проблему бумажных денег в России Сперанский обстоятельно изложил в работе «Существо и происхождение ассигнаций», написанной либо в 1810, либо в 1811 г. Он, в частности, отмечал, что кредит ассигнаций — это действительный, а не мнимый доход правительства. Мерой выпуска их являлся ежегодный государственный доход. Далее Сперанский рассматривал, «какое

действие имеют ассигнации в состоянии их понижения... на доходы частных людей и самого правительства»<sup>93</sup>. В первую очередь, отмечал он, понижаются «все пенсии и денежные содержания, производимые правительством»<sup>94</sup>. В то же время цены на хлеб от падения курса ассигнаций «не потерпели ни малейшего изменения»<sup>95</sup>. При отсутствии запретительного тарифа убытки от обесценивания ассигнаций понесли те фабрики и заводы, изделия которых конкурировали с заграничными товарами (бумажные, шелковые, отчасти суконные). Фабрики, чье производство основывалось на местном сырье и не зависело от превратностей внешних поставок, не испытывали от понижения ассигнаций никакого ущерба. Изделия медных, железных, канатных, полотняных и других заводов, предназначенные для вывоза, несмотря на падение курса ассигнаций, успешно продавались за границей и приносили своим владельцам существенные выгоды<sup>96</sup>. Цены на недвижимые имущества, не зависящие непосредственно и прямо от количества и курса ассигнаций, имели тенденцию к повышению в силу того, что это был единственный способ сохранения денег и получения в дальнейшем дохода<sup>97</sup>.

М.М.Сперанский отрицал влияние понижения достоинства ассигнаций на внутреннюю торговлю<sup>98</sup>. Для внешней же торговли изменения курса бумажных денег, с его точки зрения, имело двойное значение: ввоз товаров, вследствие повышения их цен по курсу, сокращался, а вывозная торговля, наоборот, приобретала значительные выгоды<sup>99</sup>.

Внутренняя торговля капиталами, производимая посредством как частных, так и государственных ссуд и займов, совершаемых на ассигнации, утверждал М.М.Сперанский, находилась в прямой зависимости от понижения курса бумажных денег. Внешние займы и ссуды, представляющие собой, с одной стороны, перевод иностранных векселей, с другой — учет векселей, по-разному реагировали на изменение курса бумажных денег. Первая операция не зависела от колебаний достоинства ассигнаций, прибыльность второй была тем выше, чем более понижались ассигнации<sup>100</sup>.

Исходя из этих воззрений, М.М.Сперанский в плане финансов предлагал «признать всю массу ассигнаций государственным долгом» и расплатиться с населением либо серебром, либо медью, либо облигациями. Но поскольку в трудных экономических обстоятельствах, сложившихся в стране к 1810 г., думать о первых двух способах погашения внутреннего долга было невозможно, то оставался последний — облигации. Ассигнация, писал Сперанский, «сама по себе составляет уже большую облигацию, выданную правительством с условием заплатить все ее купоны медью по предъявлению». А так как правительство сделать этого не могло, то, полагал он, необходимо долг рассрочить «на основании срочных платежей». Для этого следовало: 1) ежегодно откладывать от доходов некоторую часть, по возможности остатков, и тем самым уплачивать часть долга; 2) скупать ассигнации посредством займа на



облигации; 3) основать особенный капитал для выплат процентов и постепенного их погашения<sup>101</sup>.

Большое внимание в плане финансов М.М.Сперанский уделил усовершенствованию денежно-кредитной системы, которая состояла из «трех главных предметов: 1) уплаты кредита прежнего, или погашение ассигнаций; 2) установления кредита нового, или учреждение банка на серебре; 3) введения лучшей монетной системы»<sup>102</sup>.

Погашение ассигнаций возможно было осуществить следующими способами: «1. Отказ от платежей или банкротство<sup>103</sup>. 2. Выкуп ассигнаций. 3. Возвышение их кредита. 4. Уменьшение ассигнаций до того, чтобы они уравнились с потребностью обращения. 5. Превращение ассигнаций в истинные кредитные бумаги, на серебре основанные, займом и постепенным их погашением»<sup>104</sup>.

Проанализировав все эти способы с точки зрения опыта использования их в европейских странах, М.М.Сперанский пришел к выводу, что России подходит последний. Для того, чтобы уменьшить количество ассигнаций, необходимо было прекратить их выпуск и открыть внутренний заем, основанный на серебре по курсу. Заем предполагалось представить в разных видах с тем, чтобы в случае неудачи одного можно было заменить его другим<sup>105</sup>. По первому варианту открывался заем на сумму 25 млн руб. ассигнациями (облигации не менее 500 руб. каждая)<sup>106</sup> на 10 лет с уплатой 5% и капитала серебром по курсу займа<sup>107</sup>. Выплата процентов должна была производиться серебром каждые шесть месяцев в специально для этого учрежденных конторах в С.-Петербурге, Москве, Риге, Нижнем Новгороде и Казани. Уплата капитала начиналась бы по истечении пяти лет, и каждый год выплачивалась бы пятая часть по жребию<sup>108</sup>.

Если первый заем оказался бы удачным, то вслед за ним М.М.Сперанский полагал необходимым открыть второй на тех же самых условиях, с различием только в курсе ассигнаций и с некоторым сокращением льготных условий. В случае неудачи второго займа М.М.Сперанский считал нужным учредить лотерею. Правила ее были бы следующими: «1. Каждый жребий... не менее 500 рублей. Первый принесет 100000 рублей облигациями, второй 80000 руб. и так далее до 1000 руб. 2. Ни один жребий не будет без некоторого выигрыша. 3. Облигации будут платить постоянный доход серебром и выплачены будут все серебром в течение 10 лет на том же основании, как и в первом займе... 4. Курс ассигнаций на серебро по сим облигациям означится тот самый, который будет при открытии лотереи»<sup>109</sup>.

В случае удачи второго займа Сперанский полагал провести и третий на тех же самых основаниях, но в большей сумме, и проводить его до тех пор, пока ассигнации не достигнут паритета с серебром. Если же заем с лотереей оказались бы неудачными, то в этом случае он предлагал «100 мил[лионов] ассигнаций принять

одной большой облигацией и расположить уплату всех ее купонов по срокам»<sup>110</sup>.

М.М.Сперанский указал на источники, необходимые для уплаты внутренних государственных займов: таможенный доход, продажа меди, продажа казенных оброчных статей, «продажа казенных земель тем самым крестьянам, кои на них живут»<sup>111</sup>. Все эти капиталы, а также экономические капиталы, принадлежащие банкам, и капиталы учетных контор должны были поступать в специально учрежденную эксконтную контору, которая была призвана управлять средствами, предназначенными для уплаты долгов. Деятельность ее продолжалась бы до открытия нового банка, основанного на серебре<sup>112</sup>.

Банк этот необходимо было, по его мнению, учредить через два года после открытия внутреннего займа. Капитал банка должен был составлять сумму от 10 до 20 млн руб. в серебре в виде акций по 1000 руб. каждая. Часть этих акций, например  $\frac{1}{3}$ , могла быть представлена вкладом капиталов правительства. Можно было, полагал М.М.Сперанский, также разрешить вкладчикам вносить  $\frac{1}{4}$  часть серебром, которая составила бы оборотный капитал банка, а  $\frac{3}{4}$  — ассигнациями по курсу или облигациями займа. Операции банка должны были состоять в открытии счетов, учете векселей, хранении золота, серебра и бриллиантов, уплате процентов по займам из принадлежащих банку доходов, открытии займов на короткие сроки и с определенными источниками. Банк прекращал выдачу ссуд под залоги недвижимых имений и не должен был кредитовать никакой торговли, кроме торговли денежными металлами. По проекту к банку присоединялась «контора погашения долгов со всеми ее заведениями». Управление банком основывалось на акция; правительство не должно было иметь над ним «другого влияния, как только в качестве вкладчика. Существующие же к тому времени заемные банки, как полагал М.М.Сперанский, прекратив свое действие с открытием займов, постепенно упразднятся. Вместо них будет создана другая система займов — под залоги недвижимых имений по примеру банка в Силезии. Операции Ассигнационного банка будут сокращаться по мере выкупа бумаг займом, и, наконец, он вовсе исчезнет»<sup>113</sup>.

Параллельно с созданием банка на серебре необходимо было усовершенствовать монетную систему. По мнению Сперанского, в обращении должны были находиться: серебряная банковская, серебряная разменная и медная, служащая разменом серебряной монеты<sup>114</sup>.

\* \* \*

21 марта 1810 г. в Департаменте государственной экономии Государственного совета началось чтение первой части плана финансов М.М.Сперанского. Необходимо было также рассмотреть доклад министра финансов о положении вверенной ему отрасли в 1810 г. и о способах сокращения бюджетного дефицита. Фактически

ки Департаменту необходимо было ответить на следующие вопросы: 1) нужно ли для пополнения недостатка в денежных средствах на текущий год принимать меры, «кои доселе ежегодно были употребляемы, или же приступить к замене их возвышением налогов и податей»; 2) какие именно подати и налоги на текущий год можно повысить; 3) какие еще существуют способы к поддержанию государственного кредита<sup>115</sup>.

По первому пункту, при бюджетном дефиците на текущий год в размере 80000000 руб., Департамент государственной экономии пришел к заключению, что для его покрытия могут быть использованы заем, новый выпуск ассигнаций, сокращение расходов, повышение податей и налогов<sup>116</sup>.

По второму пункту Департамент заключил, что налоги являются единственным средством, при помощи которого можно облегчить крайне тяжелое финансовое положение государства, однако отклонил налог на дворянские имения по 50 коп. с души в связи с тем, что он «падет... на крестьян помещичьих, кои сами по себе несут уже налог в приумножении подушной... подати». Заменить эту статью Департамент предлагал повышением пошлин с паспортов, с гербовой, вексельной и заемной бумаги, а также введением соразмерной подати на винокурение во всех губерниях без исключения<sup>117</sup>.

Что же касается третьего пункта, посвященного способам поддержания кредита, то решения Департамента заключались в следующем. Во-первых, следовало прекратить новый выпуск ассигнаций, а «все производство Ассигнационного банка» ограничить «одним променом ветхих бумаг на новые». Это решение не распространялось на бумажные деньги, выпуск которых «назначен в минувшем году и кои находятся уже в полном их движении...». Во-вторых, предлагалось предоставить купечеству городов С.-Петербурга, Москвы и Риги «избрать по одному члену из их сословий для определения в банк в число его директоров». В-третьих, для удобства обращения ассигнаций и сохранения доверия к ним следовало «учредить во всех губернских и других многолюдных городах... конторы, коих обязанностью будет все ветхие бумаги принимать и выдавать новые, усиливая, сколь можно, обращение ассигнаций десяти и пятирублевых». В-четвертых, «существующий ныне негласный заем у частных людей по 7% прекратить». В-пятых, любой внутренний заем, либо у частных лиц, либо из банков, должен учреждаться «не иначе., как публичным манифестом»<sup>118</sup>.

29 января 1810 г. общее собрание Департамента государственной экономии Государственного совета открылось чтением мнения товарища министра внутренних дел О.П.Козодавлева, князя А.Е.Чарторыского, военного министра М.Б.Барклая де Толли и министра юстиции И.И.Дмитриева<sup>119</sup>, которые высказали свою точку зрения по предложенному плану финансов.

Главным пунктом, по которому последовали возражения и контрпредложения, был вопрос о повышении налогов. Так,

О.П.Козодавлев отметил, что увеличение всякого налога ведет к росту цен на промышленные и сельскохозяйственные изделия. В свою очередь, это отрицательно сказывается на положении казны, потому что она потребляет больше всего припасов и товаров. Поэтому, полагал он, то, «что прибавится чрез налоги в доход, то самое уйдет чрез возвышение цен в расход». Более того, введение новых налогов и рост цен «увеличит еще более число лихоимцев и корыстолюбцев». Временный, а особенно подушный налог, приведет, по его мнению, только к возвышению цен, которые не понизятся, даже если этот налог будет вновь отменен<sup>120</sup>. Вместо этого Козодавлев предлагал сократить издержки и понизить цены<sup>121</sup>, для чего ликвидировать те причины, которые способствовали росту цен, в первую очередь «несоразмерный выпуск ассигнаций». Прекращение их выпуска, утверждал он, приведет к снижению цен «на припасы и товары». Когда же, в результате сокращения издержек, развития промышленности и внутренней торговли, «приведения других расстроенных частей в порядок», последует понижение цен, «тогда умеренный налог не будет иметь важного на цены влияния и будет государству и казне полезен».

Таким образом, министр внутренних дел выступал против введения временного налога по 50 коп. с души с дворянских имений, «потому, что он есть налог и не уравнительный, и падающий... токмо... на крестьян, поселенных на землях дворянских». Недостаток в доходах он предлагал пополнить увеличением сбора с гербовой бумаги<sup>122</sup>, возвышением налога с соляной продажи по гривне с пуда<sup>123</sup> и т.п. Если же этих средств окажется недостаточно, то он считал возможным призвать дворянство к добровольному пожертвованию в пользу казны<sup>124</sup>.

Князь А.Е.Чарторьский полагал, что значительное увеличение налогов для России «есть вещь совершенно новая»<sup>125</sup>, являющаяся «средством крайним и решительным». Поэтому он считал необходимым «удержаться от прибавления столь значащих налогов в народе... доколе в самом деле за успех оных можно будет с достоверностью поручиться»<sup>126</sup>. Вместо этого, по его мнению, следовало сократить расходы, учредить заем, а также создать прочную и непоколебимую систему финансов. Наконец, прекращение военных действий на юге и восстановление всеобщего мира, по его мнению, способствовали бы оживлению внешней торговли и должны были привести к уменьшению чрезвычайных расходов<sup>127</sup>.

Военный министр М.Б.Барклай де Толли согласился с введением 50-копеечного налога на доходы господских имений. Вместе с тем он полагал, что местным властям необходимо будет бдительно следить за тем, чтобы «таковое распоряжение не имело ни малейшего влияния на состояние крестьян, а относилось единственно до самих помещиков, и чтобы от сего налога освобождены были владельцы, кои имеют менее 25 душ»<sup>128</sup>.

Министр юстиции И.И.Дмитриев поддержал мнение, изложенное главой финансового ведомства, однако отметил, что использо-

вание средств, рекомендованных к исправлению финансовой системы, приведет к росту цен<sup>129</sup>.

Таким образом, члены Государственного совета в основном одобрили мероприятия по улучшению финансовой системы, предложенные М.М.Сперанским, однако высказали опасения относительно введения новых налогов, в том числе и на помещичьи имения.

Как же оценивал приведение в исполнение своей программы сам ее автор?

В течение 1810 г. желаемого улучшения финансовой ситуации не произошло. Причин тому М.М.Сперанский видел несколько: 1) выпуск ассигнаций был прекращен только с 1 января 1811 г. (по Манифесту от 2 февраля 1810 г. правительство вынуждено было вновь выпустить 40 млн ассигнаций); 2) продажа имений также начиналась с 1 февраля 1811 г.; 3) Голландия, главный кредитор России, была присоединена к Франции и вследствие этого «принуждена была не к нам высылать, но от нас требовать своих капиталов»<sup>130</sup>; 4) сразу выплатить 600 млн долга «без коммерции, среди войн и в недостатке ежегодных доходов на текущие расходы» за один год было практически невозможно<sup>131</sup>; 5) предложенные в 1809 г. мероприятия по исправлению и лучшему устройству финансовой системы были «расчислены не на полгода и не на год», поэтому они к тому времени «не могли еще произвести своего действия»<sup>132</sup>.

По мнению М.М.Сперанского, исправление кредитной системы должно было основываться на учреждении истинных и непоколебимых начал государственного банка. Однако, как он же сам констатировал, полностью провести работы в этом направлении не удалось в силу того, что «новый кредит предполагает окончание прежнего»<sup>133</sup>.

Одной из сложнейших задач, основанной, с точки зрения Сперанского, «на самых ложных правилах», являлось поступление податей. Он считал, что «доход государственный не достиг еще... и того слабого количества, в коем он находится до 1787 года, то есть до выпуска ассигнаций, и даже едва ли равняется с тем, который был у нас при Петре Великом». Подобная ситуация стала возможной, по мнению Сперанского, в силу того, что главнейшие источники доходов (личная и поземельная подати, сбор с винокурения, налог с промышленности и торговли, доход с казенных имуществ, с лесов и заводов) не были организованы должным образом, следствием чего являлись ежегодные недоимки<sup>134</sup>.

Таким образом, анализ мероприятий по приведению плана финансов в исполнение показал, что только некоторые части программного документа М.М.Сперанского были реализованы<sup>135</sup>. Исходя из этого, Сперанский сформулировал первостепенные задачи в области финансов. Во-первых, необходимо было рассмотреть и усилить меры к погашению долгов; во-вторых, следовало упрочить ежегодные государственные доходы, для этого — провести новую перепись населения, ввести поземельный сбор, по-новому органи-

зывать поступление таможенного дохода, улучшить поступление налогов с казенных имуществ<sup>136</sup>.

\* \* \*

Во исполнение плана финансов М.М.Сперанского были изданы законодательные акты, предусматривавшие увеличение доходов для уменьшения дефицита. Главнейшим из них являлся Манифест от 2 февраля 1810 г. «О мерах к уменьшению государственных долгов; о прекращении выпуска в оборот новых сумм ассигнациями и о возвышении некоторых податей и пошлин»<sup>137</sup>. Этот закон предусматривал следующее: подушную подать «взимать... со всех казенных, удельных и помещичьих крестьян... по два рубля с души, ...возвышение цен на все промыслы, в том числе и на... мещан по пяти рублей с каждой ревизской души», увеличение подати с крестьян, торгующих в обеих столицах<sup>138</sup>. Иностранные ремесленники в обеих столицах должны были платить: мастера — по 100 руб., подмастерья — по 40 руб. и ученики — по 20 руб. В Москве и С.-Петербурге вводился полупроцентный сбор с домов. Кроме того, предполагалось взимать: «сверх платимой ныне с купеческих капиталов подати, по одному полупроценту с рубля», «с каждого выплавленного пуда меди — по три рубля», «таможенный доход — по четыре рубля ассигнациями за каждый талер», «за гербовую бумагу<sup>139</sup> — по 50 копеек», а также продавать каждый пуд соли по рублю<sup>140</sup>.

Подобное увеличение налогов не могло в полной мере удовлетворить все расходы, поэтому предполагалось со всех имений (не исключая и тех, которые принадлежали удельному ведомству) собрать единовременно в 1810 г. по 50 коп. с каждой ревизской души<sup>141</sup>. Просуществовало это постановление недолго, и уже через год было отменено, так как продемонстрировало, что фактически объектом обложения были не помещики, а их крестьяне. Между тем идея привлечь привилегированное сословие к участию в образовании доходных статей бюджета была оставлена не сразу. По Манифесту от 11 февраля 1812 г.<sup>142</sup> каждый дворянин должен был объявлять в дворянское собрание размер своего чистого дохода (эти сведения потом не проверялись), с которого взималось от 1 до 10%. Доходы менее 500 руб. не подлежали обложению. Налог этот был отменен указом от 12 декабря 1819 г.<sup>143</sup>

Одной из важнейших доходных статей России оставалась винная продажа. В результате издания ряда манифестов были вдвое увеличены цены на напитки по сравнению с горячим вином<sup>144</sup>; с 1811 г. были изменены для всего государства условия винного откупа<sup>145</sup>, и составлены особые условия на откуп для трех новороссийских губерний с 1811 по 1814 гг.<sup>146</sup> Был введен акциз с винокурения в 15 привилегированных губерниях<sup>147</sup>, вследствие чего с продаваемого вина взимали в казну сначала 6 коп.<sup>148</sup>, а затем 1 руб. за ведро<sup>149</sup>.

Большое внимание правительство обращало и на соляную продажу. Введением вольной продажи соли Манифестом от 5 ноября 1811 г.<sup>150</sup> было положено начало целой серии законодательных актов, главной задачей которых было обеспечение получения максимальной прибыли от реализации соли<sup>151</sup>.

В плане финансов М.М.Сперанского большее внимание уделялось таможенным доходам. После обсуждения в Государственном совете<sup>152</sup>, был издан новый тариф на 1811 г.<sup>153</sup>, предусматривавший увеличение вдвое и даже втрое пошлин на ряд товаров, а также запрещение ввоза большей части иностранных изделий. В 1811 г. новые таможенные правила были продлены на 1812 г.<sup>154</sup>

Манифестом от 16 мая 1811 г. предусматривались меры «вызвания недоимок с селений казенных и помещичьих»<sup>155</sup>.

Как одно из неотложных мероприятий, разработанных М.М.Сперанским, осуществлялось проведение новой переписи (на основании Манифеста от 18 мая 1811 г.)<sup>156</sup>.

Теперь рассмотрим законы о монетной системе, государственном кредите и погашении долгов.

Главной монетной единицей становился серебряный рубль  $83\frac{1}{3}$  пробы<sup>157</sup>. Разменная серебряная монета устанавливалась 72 пробы<sup>158</sup> и оставалась таковой до указа от 21 августа 1813 г., когда проба разменной монеты стала одинаковой с пробой монеты банковской<sup>159</sup>. Были учреждены пробирные палатки для того, «чтобы вольноприносящим платимо было за их золото и серебро по истинной в монете цене, без всякого вычета за пробу и перепику сих металлов»<sup>160</sup>.

Для консолидации долгов государственных кредитных установлений и изъятия из обращения ассигнаций<sup>161</sup> Манифестами от 2 февраля и 6 июля 1810 г.<sup>162</sup> была учреждена Комиссия погашения долгов<sup>163</sup>, а Манифестом от 27 мая 1810 г.<sup>164</sup> открыт внутренний заем на 100 млн руб., разделенный на пять частей по 20 млн. Первая часть займа была реализована в 1811 г. По данным Д.А.Гурьева, от этого займа поступило 5 млн руб. ассигнациями, остальные 15 млн были внесены банковскими билетами. «По неуспешности сей меры прочие части не были открыты»<sup>165</sup>.

Отечественная война 1812 г., а затем заграничные походы русской армии, вызвавшие крайнее напряжение финансов, фактически свели на нет те мероприятия, которые разработал М.М.Сперанский, поэтому давать оценку его замыслам и говорить о степени их реализации довольно трудно. Военные затруднения, а также введение новых налогов приводили к тому, что в оппозиции к намеченным Сперанским реформам оказались не только придворные дворянские группировки, но и новый министр финансов Д.А.Гурьев<sup>166</sup>.

\* \* \*

Главная проблема, которая возникла перед Д.А.Гурьевым<sup>167</sup> в первые годы его вступления на должность министра финансов, — это попытка обуздать инфляционный процесс. Выпуск ассигнаций

остановлен не был, а крайне напряженная экономическая ситуация, вызванная, в частности, континентальной блокадой, расстройством внешней торговли, постоянным бюджетным дефицитом, нехваткой в обращении серебра, не способствовала положительной оценке предложенного М.М.Сперанским плана. В записке об учреждении комитета финансов, поданной, очевидно, им 20 марта 1812 г., говорилось, что обнародование количества государственных долгов обернулось злом для подданных и привело к ослаблению доверия к правительству. Невыгодность займа стала столь очевидна, что была признана его полная бесполезность. Последствия такого шага оказались крайне негативными. Для того чтобы возместить финансовые потери, пришлось прибегнуть к новому повышению налогов, которое, в свою очередь, привело «к подавлению промышленности, во всех ее отраслях, и к крайнему стеснению внутренней торговли». Обращение ассигнаций было ограничено тем, что все подряды и поставки заключались, а счета о доходах и расходах казначейства начали вестись на серебряную монету. Кроме того, продажа всей казенной меди и изъятие  $\frac{3}{4}$  всего количества поступавших в казначейство медных монет привело к затруднению не только размена ассигнаций, но и их обращения. Столь критическая ситуация потребовала создания особого органа, главными задачами которого были восстановление доверия «к благонамеренности и постоянству мер, принятых правительством», и к государственным ассигнациям. Для этого предлагалось распространить круг обращения бумажных денег, а также увеличить способы их размена. Кроме того, намечалось пересмотреть все постановления, изданные по финансовой части с 1810 г.<sup>168</sup> Как полагал Гурьев, «доверие к ассигнациям подрывается потому, что 1) масса их в обращении несоразмерна со звонкой монетой; 2) круг их обращения ограничен; 3) затруднен свободный обмен крупных на мелкие, а мелких на медь»<sup>169</sup>.

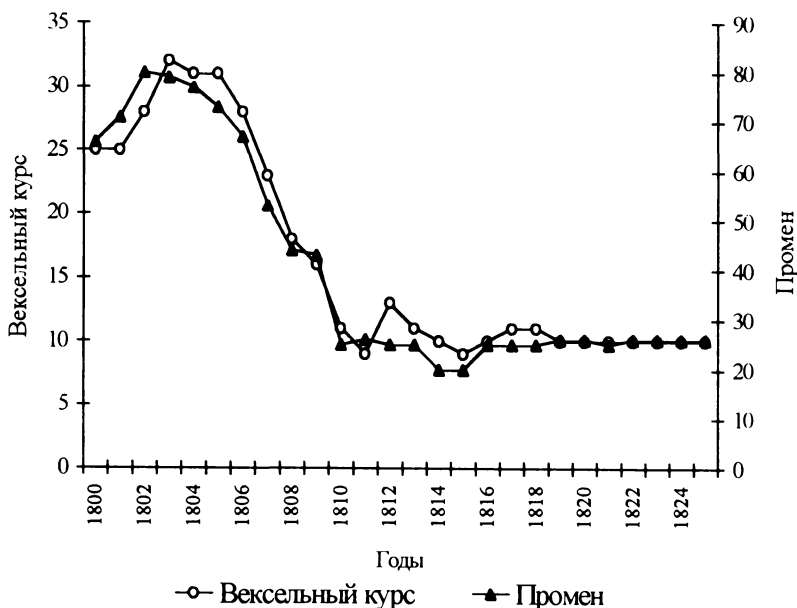
Справиться с продолжающимся все быстрее падением цен бумажных денег были призваны меры, изложенные в Манифесте от 9 апреля 1812 г.<sup>170</sup> Согласно ему, расчеты между казной и частными лицами осуществлялись по установленному законом податному курсу, а между частными лицами — по биржевому курсу. Ассигнациям возвращалось значение счетной денежной единицы, наряду с прежней монетной, определенной Манифестом от 20 июня 1810 г. Как полагали исследователи, Манифест от 9 апреля 1812 г. преследовал несколько целей: во-первых, изменение податных курсов ограждало казну от чрезмерных потерь при понижении курса ассигнаций; во-вторых, разрешение в частных сделках свободного обращения звонкой монеты вместе с ассигнациями предохраняло частные капиталы от обесценивания под влиянием курсовых колебаний; в-третьих, казенные платежи обеспечивались расширением обращения ассигнаций и созданием на них искусственного спроса, что способствовало поддержанию курса ассигнаций даже тогда, когда предстоял значительный их выпуск на военные



нужды<sup>171</sup>. Манифест от 9 апреля 1812 г. имел и другое, не менее важное значение. Вот что по этому поводу писал И.И.Кауфман: «В то время, когда ассигнационный рубль стоил 25 коп. серебром, издание манифеста 9 апреля 1812 г. означало, что действие оказывает не вся сумма обращающихся тогда ассигнаций, а лишь одна четверть их, выразившаяся в биржевом курсе, которому закон давал свою охрану и санкцию. Другая же часть, которой закон отказывал в охране, превращалась в безвозвратную потерю. Это, в свою очередь, очень сильно (на три четверти) сокращало количество ассигнаций, как находящихся в обращении, так и вновь выпускаемых. При таких условиях нового сильного понижения стоимости ассигнационного рубля могло и не произойти»<sup>172</sup>.

Таким образом, в стране параллельно друг другу существовали, с одной стороны, серебряный рубль и золотая монета, с другой — возникшие не так давно ассигнации. Можно предположить, что подобное положение сложилось задолго до издания Манифеста от 9 апреля 1812 г. Узаконив ее, правительство тем самым закрепило за подобной системой возможность длительный период времени выполнять роль «громоотвода» в сложнейших финансовых ситуациях<sup>173</sup>. Отметим еще некоторые особенности, которые вольно или невольно учитывал этот манифест. Сезонный характер работ в аграрных странах приводил к нарушению кругооборота капитала<sup>174</sup>. В результате продажи сельскохозяйственных продуктов и изделий вотчинных мануфактур в руках помещиков оказывались как ассигнации, так и звонкая монета, которые не сразу расходовались или вкладывались в новое производство. Временно деньги существовали в форме накопления, запаса, предназначенного на текущее потребление, или в форме сокровища<sup>175</sup>. Ассигнации и звонкая монета изымались из обращения в течение года тоже в разное время. Первые, так как они служили при расчетах между частными лицами и государством (иными словами, бумажными деньгами платили подати) изымались в основном начиная с сентября месяца. Обесценивание их уравнивалось все увеличивающимся податным курсом, который защищал государство от потерь при поступлении денежных средств в бюджет. Серебряная монета перераспределялась между частными лицами с января по май, когда происходили расчеты по векселям, заломам, займам и т.д. Все это приводило к повышению курса ассигнаций с сентября по декабрь и серебряной монеты — с января по май. Таким образом, выпуск большого количества бумажных денег мог некоторый период времени уравниваться обращавшейся звонкой монетой. Данный процесс благотворно влиял и на вексельный курс, так как пропорциональная зависимость между ним и променом (Рисунок 2<sup>176</sup>) позволяет говорить о том, что сезонные изменения ценности русских денег, наряду с другими благоприятными условиями, спасали вексельный курс от резкого падения.

Курс ассигнаций на Амстердамской (штиверы)  
и С.-Петербургской (коп. сер.) биржах



Правительство возлагало большие надежды на нормализацию обстановки в результате приведения в действие Манифестов от 20 июня 1810 г. и 9 апреля 1812 г. Однако стабилизация наступила не сразу. Огромный по объему выпуск неразменных бумажных денег, курс которых часто менялся в течение одного года и в различных районах России, привел к колебанию цен на рынке, повсеместному распространению так называемых лажей и спекуляции монетами<sup>177</sup>. В 1812 г. — период максимального падения курса ассигнаций — возникло явление, известное под название «простонародных лажей». Суть его состояла в следующем: если покупатель отдавал в уплату ассигнации, то доплата к цене составляла «лаж на ассигнации», если же расчет производился звонкой монетой, то — «лаж на монету»<sup>178</sup>.

Итак, введение в России в качестве основного платежного средства ассигнаций с принудительным курсом привело к тому, что серебро практически исчезло из каналов обращения. Однако вскоре ситуация изменилась. В письме, разосланном военным и гражданским губернаторам за подписью Д.А.Гурьева в апреле 1818 г., в частности, говорилось, что «из донесений господ гражданских

губернаторов и казенных палат многих губерний усматривается, что с некоторого времени в народном обращении как по городам, так и по селениям умножилось серебряной и золотой монеты до такой степени, что чувствуется недостаток в ассигнациях, от которого якобы затрудняется и сбор государственных податей и накапливаются недоимки». Причину этого явления министр финансов видел в том, что «закупщики сельских произведений, пользуясь простотою поселян, платят им звонкою монетою отдавая рубль за 4 рубля ассигнациями, невзирая на то что в Петербурге и Москве курс на серебро давно уже унизился до 3 руб. 80 коп., и по мерам, приемлемым правительством для возвышения достоинства ассигнаций, постепенно должен унижаться более; с другой же стороны, поселяне, не имеющие довольно понятия о переменах курса на серебро и в продолжении нескольких годов привыкшие к четырехрублевой цене серебряного рубля, легко вовлекаются в ошибку и потом, избегая потери при размене серебряных рублей на ассигнации, когда им не дают уже за оные четырех рублей, медлят разменом сколько возможно и, оставаясь без ассигнаций нужных на платеж податей, накапливают недоимки». Тем не менее далее Гурьев подтвердил: «1. Что на основании Высочайшего манифеста 9-го апреля 1812-го все государственные подати и сборы не иначе могут быть принимаемы в казначействах и других казенных местах как государственными ассигнациями и медною монетою, и что, доколе серебряный рубль не сравняется в цене с рублем ассигнационным, оный при платеже податей и сборов принимается не будет. 2. Что хотя, по военным обстоятельствам, цена серебряного рубля и возвышалась до 4-х рублей, но сие возвышение было временно и не может быть постоянным, так как она теперь унизилась до 3-х 80-коп., и сие унижение по принятых правительством мерам должно постепенно продолжаться, доколе ассигнации не сравняются с серебром. 3. Что по силе Высочайшего указа 26-го февраля 1816 года, взыскание податей и недоимок будет производимо по всей строгости постановленных в оном правил, в те сроки, которые на платеж их назначены. 4. Что тот, кто имеет в своих руках серебряную монету, без затруднения и в всякое время может получить за оную ассигнации, потребные на платеж податей, если только отдаст свое серебро по промену, какой в самом деле существует»<sup>179</sup>. 3 декабря 1818 г. Д.А.Гурьев вошел в Государственный совет с представлением «о расширении обращения звонкой монеты»<sup>180</sup>, которой предлагал взимать питейный сбор. Предложение это получило большинство голосов. Однако согласиться допустить серебро в уплату других податей министр финансов не мог. По его мнению, это неизбежно привело бы к уменьшению промена ассигнаций. Поэтому в феврале 1819 г. Д.А.Гурьев через Комитет министров испросил Высочайшего разрешения на отклонение ходатайства губернаторов о возможной уплате всех податей серебром<sup>181</sup>.

Другой серьезной проверкой прочности российских государственных финансов была Отечественная война 1812 г. и заграничные

походы русской армии. К расходам Государственного казначейства в те годы, как полагали некоторые исследователи, следовало прибавить: а) сложенные недоимки и подати с крестьян за вторую половину 1812 г. и 1813 г.; б) освобождение купцов, проживающих в городах, занятых неприятелем, в 1813 г. от платежа процентов со своих капиталов; в) недоимки и штрафы за 1812—1814 гг., которые не взыскивались по процентному сбору с помещичьих доходов; недоимки и штрафы по казенным делам, продолжавшимся более 10 лет; «неумышленные утраты не свыше двух тысяч рублей»<sup>182</sup>; г) расходы по уплате за фальшивые ассигнации, ввезенные в Россию неприятельской армией и предъявленные потом в казну<sup>183</sup>; д) вхождение в состав Российской империи разоренного войнами и «реквизициями» при Наполеоне I<sup>184</sup> Царства Польского.

Покрывались эти издержки за счет пожертвований (до 100 млн ассигнационных рублей); приостановления по всей стране выделения сумм, кроме самых необходимых, на строительные и ремонтные работы по гражданской части, ведомству путей сообщения, расходов по городам; ссуд из казенных мест частным лицам (сэкономленные таким образом средства были переданы в Государственное казначейство<sup>185</sup>); пожертвований архиереев, настоятелей монастырей, духовенства, а также выделения Синодом 1500000 руб. от продажи свечей<sup>186</sup>; поступления в казначейство капиталов приказов общественного призрения, за исключением воспитательных домов обеих столиц<sup>187</sup>; доходов Комиссии погашения долгов, займов из Заемного банка и Ломбарда<sup>188</sup>. В связи с нехваткой фабричного сукна солдатам разрешалось шить панталоны, шинели и плащи из простого крестьянского сукна. Войсковое жалованье выплачивалось как внутри государства, так и за границей ассигнациями, а не звонкой монетой<sup>189</sup>. Ополчение содержалось за дворянский счет.

Провиант и фураж собирали на территории военных действий или реквизировали на территориях, занятых войсками. За это выдавали облигации казначейства, приносившие 6% годовых. Они обменивались через год на ассигнации или принимались как наличные деньги в уплату податей. Для разбора этих квитанций и уплаты по ним денег в 1816 г. в этих губерниях были учреждены ликвидационные комиссии<sup>190</sup>.

Покрытию издержек служили также выпуск ассигнаций на сумму 64500000 руб.<sup>191</sup> и приостановление выплаты голландского долга.

Настоящим испытанием для Министерства финансов было распоряжение о распространении ассигнаций за границы империи. Несмотря на протесты министра финансов Д.А.Гурьева<sup>192</sup>, 13 января 1813 г. последовал рескрипт<sup>193</sup> на имя фельдмаршала князя М.И.Кутузова о введении обращения ассигнаций в Пруссии и Герцогстве Варшавском с установлением законного курса обмена ассигнаций на серебро. В Варшаве, Калише, Бромберге, Кенигсберге, Берлине, Франкфурте-на-Майне были учреждены особые

променные конторы, выдававшие желающим обменять ассигнации на звонкую монету квитанции, платеж по которым должен был затем производиться в Гродно, Вильно, Варшаве и С.-Петербурге<sup>194</sup>. Для того чтобы укрепить доверие к ассигнациям, было разрешено свободно ввозить их в Россию и обменивать на товары и звонкую монету<sup>195</sup>. О печальных последствиях, к которым приведет вывоз ассигнаций из России, Гурьев предупреждал еще в записке, внесенной в Секретный комитет финансов 24 апреля 1813 г. В силу того, что курс ассигнаций в армии был на 30% ниже того, который они имели по заграничной торговле, купечество и мелкие торговцы скупали их у военных и высылали немедленно в Ригу и С.-Петербург для перевода через трехнедельные векселя. На этой простой операции они получали огромную прибыль<sup>196</sup>. Согласно данным К.В.Сивкова, «из выпущенных за границу 70 мил[лионов] руб. асс. в течение 8 месяцев вернулось обратно 20 мил[лионов] руб. асс., что вызвало падение вексельного курса»<sup>197</sup>. Для того чтобы остановить падение, Гурьев предлагал «заменить все ассигнации, оставшиеся за границей, процентными бумагами, именно кредитными билетами, в 100, 200, 500 и 1000 талеров, выкупая каждые полгода  $\frac{1}{12}$  часть их звонкою монетою, в полном количестве и с уплатою по 5% в год; для замены 50-ти миллионов рублей ассигнациями, — полагал он, — достаточно было по курсу новых кредитных бумаг на 13 милл[ионов] прусских талеров»<sup>198</sup>. Кроме того, Гурьев предлагал запретить иностранцам, желавшим провозить ассигнации в Россию, предъявлять их в одну из променных контор в армиях, и обязать их получать на них квитанцию с целью обменять их затем в России в любой казенной палате<sup>199</sup>. Возвращавшимся из-за границы войскам было разрешено «провозить с собою беспрепятственно ассигнации 25-ти, 10 и 5-ти рублевого достоинства», если между ними не было значительного количества фальшивых. Таможенный досмотр возлагался «на попечение военного начальства». По мнению министра финансов, строгое соблюдение законов должно было «обеспечить каждого благомыслящего сохранением принадлежащей ему собственности, а злонамеренных удержать сколь возможно от поползновения к тайному ввозу фальшивых ассигнаций»<sup>200</sup>.

Значительные денежные средства выделялись Министерством финансов и на содержание войск за границей. Предложения Д.А.Гурьева по этому вопросу в 1815 г. состояли в следующем:

1. Звонкой монетой оплачивать чрезвычайные расходы на содержание армии и выдачу жалованья войскам. Расходы по «провиантской и комиссариатской» частям покрывать за счет выпуска облигаций из 6% годовых сроком на 2 года.

2. Содержание войск вместо Военного министерства возложить на финансовое ведомство, которое назначит для этого специальных комиссаров при армии.

3. Платить войскам, находящимся за границей, вместо четверного двойной оклад по курсу 4 руб. ассигнациями за 1 серебряный руб., а на другую половину жалованья выдавать облигации Госу-

дарственного казначейства с обязательством оплатить их при возвращении на территорию империи<sup>201</sup>.

Сложная финансовая ситуация и нехватка денег не только в России, но и почти во всех воюющих государствах заставила политических деятелей искать выход из создавшегося положения. Так, в январе 1813 г. Александру I был направлен проект Н.Н.Новосильцева о создании общей для союзных держав «федеративной системы финансов и торговли», для того чтобы торговые сделки между союзниками велись не на валюту, а на бумажные деньги. С этой целью в С.-Петербурге учреждался центральный торговый банк, выпускающий билеты для уплаты таможенных пошлин и принимающий в обмен русскую и иностранную звонкую монету, бумажные деньги. Предполагалось, что билеты банка будут обязательны к приему по нарицательной стоимости на всей территории Российской империи. С момента учреждения банка отменялись все запрещения на ввоз в Россию товаров тех стран, которые участвуют в «федеративной системе»<sup>202</sup>.

Меняющаяся международная ситуация требовала пересмотра условий взаимодействия европейских государств в экономической сфере, особенно в области торговой политики<sup>203</sup>. Это было вызвано тем, что по решению Венского конгресса области бывшего Герцогства Варшавского, отошедшие к России, Австрии и Пруссии, а также Краковская республика должны были сохранить между собой известные торговые связи. Положения конвенций, заключенных 5(17) августа 1818 г. между Россией и Австрией и 7(19) декабря между Россией и Пруссией<sup>204</sup>, находились в противоречии с тарифом 1816 г. 20 ноября 1819 г. увидели свет новые таможенные правила для всей империи<sup>205</sup>. Фритредерские новации правительства были вызваны не только влиянием внешнеполитической обстановки, но и недовольством дворянства дороговизной произведений отечественной промышленности. Между тем идеи свободной торговли были крайне неодобрительно встречены современниками и отрицательно оценены исследователями более поздних лет<sup>206</sup>. Заявление графа Е.Ф.Канкринна о том, что тариф 1819 г. убил русскую промышленность, надолго определило оценку этого периода таможенной политики<sup>207</sup>. В 1822 г. Россия, как и многие европейские страны<sup>208</sup>, вновь возвратилась в русло запретительной системы<sup>209</sup>, что отвечало и фискальным государственным интересам.

\* \* \*

Доклад о положении финансов был составлен Д.А.Гурьевым в марте 1816 г. Познакомившись с представленными материалами, Александр I поручил министру подготовить проект плана финансов<sup>210</sup>, который и был представлен на Высочайшее имя месяц спустя<sup>211</sup>.

Уникальность ситуации состояла в том, что сохранился план финансов 1814 г.<sup>212</sup>, что позволяет проследить этапы работы ми-

нистра финансов по созданию документа, призванного в соответствии со сложной внутриэкономической и меняющейся внешне-политической ситуацией стабилизировать экономическое положение страны.

План 1814 г. состоял из двух частей: предварительных мер и способов коренного улучшения финансов. План же 1816 г. делился на две части и заключение: в первой говорилось о государственных расходах, во второй — о государственных доходах, в заключении содержались предложения «об окончательном образовании управления финансов»<sup>213</sup>.

По мнению Гурьева, улучшение финансов произойдет тогда, когда государственный кредит, государственные расходы и доходы организованы будут надлежащим образом<sup>214</sup>.

*Государственный кредит*, с точки зрения министра финансов, должен был включать в себя прежде всего *платеж долгов*<sup>215</sup>, *уменьшение количества ассигнаций в обращении и выделение средств для создания пенсионного, запасного и вспомогательного капиталов*<sup>216</sup>.

Д.А.Гурьев предлагал установить точный и постоянный порядок для платежа долгов<sup>217</sup>. Для этого было необходимо:

1. Определить особый источник дохода, предназначенный только для платежа процентов. «Проценты, — утверждал министр финансов, — должно платить как во время мира, так и во время войны, и дружественным, и неприязненным нациям, без всякого различия»<sup>218</sup>.

2. Определить постоянный доход для ежегодного уменьшения капитального долга<sup>219</sup>.

Так как все государственные долги делились на срочные и бессрочные, то и рассматривать их надлежало, по мнению Д.А.Гурьева, отдельно друг от друга. В плане 1814 г. сначала говорилось о срочных долгах. Они были довольно малочисленны, и выплатить их предполагалось в течение 8 лет. С другой стороны, трудность представляла выплата процентов по этим долгам: проценты могли достигать в некоторые годы 13000000 руб. Поэтому Гурьев предлагал, с согласия кредиторов, перевести долги срочные в обеспеченные бессрочные. Операции с такими долгами должны были осуществляться на основе следующих правил:

1. Право представлять капитал в залог, передавать весь или по частям, уступать другому лицу<sup>220</sup>.

2. Капитал, бессрочно внесенный российским или иностранным подданным в Государственную долговую книгу, не должен подвергаться по казенным и частным искам ни запрещению, ни взысканиям.

3. Присвоить бессрочному долгу на сумму не менее 10000 руб. права, принадлежащие недвижимым имуществам.

4. Объявить бессрочный капитал на сумму не менее 50000 руб. неприкосновенным и неотчуждаемым и установить порядок раздела непрерывного дохода между наследниками.

5. Невозможность заставить получить обратно весь или часть бессрочного капитала<sup>221</sup>.

Все эти правила были изложены в проекте устава Комиссии погашения долгов<sup>222</sup>. В плане финансов 1816 г. Д.А.Гурьев более подробно рассмотрел правила перевода срочных долгов в бессрочные. Подобная система, считал он, будет выгодна для владельцев тех бессрочных долгов, по которым не производилось платежа ни процентов, ни капитала, а также для тех, которые желали пользоваться со своих капиталов только процентами, потому что получили бы дополнительно один процент сверх обыкновенного. При открытии внутреннего займа для уменьшения количества ассигнаций Гурьев предлагал назначить тем, кто переведет вклады в бессрочный обеспеченный долг, некоторую премию в 10 или 20%. Таким образом, за каждую тысячу рублей, внесенную в Государственную долговую книгу банковыми билетами, на имя вкладчика выписывалось 1100 или 1200 руб. с выплатой непрерывного дохода по 6% со всего вписанного капитала. «Пожертвование в сем случае со стороны правительства существенно состоит не в капитале, но в прибавлении  $\frac{1}{5}\%$  к непрерывному доходу». Для остальных вкладов, которые не будут обращены в бессрочный долг, «сверх процентов на них, ежегодно отпускаема будет банку из Комиссии сумма, составляющая 2%, которая будет обращаться из процентов и иметь быть употребляема единственно на возврат вкладов Заемного банка, по мере их востребования». По расчетам Д.А.Гурьева, ежегодно на платеж долгов необходимо было 30 млн руб.<sup>223</sup>

Как полагал Гурьев, несмотря на явные выгоды, предлагаемая операция для населения новая, поэтому вводить ее нужно постепенно, не разрушая существующего порядка. Платеж долгов должна была осуществлять Комиссия погашения долгов<sup>224</sup>, главными обязанностями которой были следующие: составление Государственной книги долгов<sup>225</sup>, внесение в нее информации о займах и выдача по ним облигаций, осуществление заграничных переводов и тому подобных операций, уменьшение количества обращающихся бумажных денег<sup>226</sup>.

Что касается уменьшения количества ассигнаций, то оно будет возможно, считал Гурьев, лишь в том случае, если за основание деятельности правительства будет положено следующее правило: «Количество бумажных денег никогда не должно превышать нужды обращения. Какая должна быть сия пропорция, того числом определить невозможно, пропорция сия достигается уменьшением излишнего количества ассигнаций до того, пока достоинство их не сравняется с достоинством монеты серебряной»<sup>227</sup>. В Европе были испробованы два способа: 1) единовременное и принудительное уничтожение большого количества ассигнаций (например, до 300 тыс.)<sup>228</sup>; 2) ежегодное изъятие из обращения от 30 до 40 млн.<sup>229</sup> Первый способ был неудобен, тогда как второй более соответствовал возможностям правительства. Для его реализации необходимо было осуществить следующее.

Во-первых, следовало выкупить ассигнации для их последующего уничтожения путем создания специально для этих целей особого капитала или дохода<sup>230</sup>.



Во-вторых, было необходимо добровольно перевести некоторое количество ассигнаций в обеспеченный долг. Реализация этого мероприятия предполагала проведение добровольного внутреннего займа на условиях обеспеченных непрерывных доходов<sup>231</sup>, который «не изымает капиталы, а возвращает их торговле, промышленности, земледелию тотчас по получении их, и притом с процентами, которые их будут увеличивать. Заем государственный, на благоразумных правилах учрежденный, есть новый источник собственности, который обращается в пользу трем первым, торговле, промышленности и земледелию»<sup>232</sup>.

В-третьих, нужно было учредить акционерный банк на серебре. Однако попытки банка выкупать ассигнации наталкивались бы на следующие препятствия: банк не мог иметь капитал, равный всему количеству бумажных денег, кроме того, он должен был выпускать новые банковские билеты, в результате чего ассигнации вытеснились бы из обращения и достоинство их падало. Таким образом, предложенное средство не удовлетворяло бы поставленной цели. Это противоречие уловил Д.А.Гурьев, который в плане 1816 г. к идее учреждения банка на серебре уже не возвращался, а в записке 1817 г., в частности, писал: «Попытки учреждения кредита ассигнаций на залоге государственных имуществ или посредством банка бесперспективны, так как государственные ассигнации платятся по предъявлению, имущества же могут быть обращаемы в наличные деньги посредством продажи»<sup>233</sup>.

Создание банка на серебре представлялось Гурьеву делом далекого будущего. В настоящем же надлежало составить новые уставы государственных Ассигнационного и Заемного банков и учредить банк Коммерческий.

Главная обязанность Ассигнационного банка должна была состоять в обмене ветхих ассигнаций на новые, крупных на мелкие, а также на медную монету. Кроме того, предполагалось часто менять внешний вид ассигнации, чтобы избежать тем самым их подделок. Когда же курс ассигнаций приблизился к достоинству серебряной монеты, тогда Ассигнационный банк мог бы быть присоединен к Коммерческому банку и составить при нем особое отделение<sup>234</sup>.

Заемный банк по-прежнему оставался бы учреждением, независимым от Государственного казначейства, главная его задача состояла бы в распространении и укреплении частного кредита, поощрении земледелия и отечественной промышленности. Как и прежде, банк выдавал бы в заем деньги под залог недвижимых имений, но перестал бы принимать вклады от частных лиц<sup>235</sup>. Размещать займы банк должен был таким образом, чтобы «удовлетворять требованиям своих вкладчиков, без пособия со стороны казначейства». Так как значительная часть капиталов Заемного банка принадлежала казначейству, то оно претендовало на получение своей доли прибыли. Взимание процентов определялось, как и ранее, «по 6-ти на сто»<sup>236</sup>.

Учетные конторы должны были получить новую организацию и войти в состав Коммерческого банка<sup>237</sup>.

Подробнее об образовании Коммерческого банка Д.А.Гурьев размышлял на страницах записки «Об учреждении Государственного Коммерческого банка»<sup>238</sup>. Рассматривая историю создания кредитных учреждений в России, он пришел к выводу, что в государстве не существовало ни банка, ни учетной конторы, которые оказывали бы поддержку купечеству. В этой связи учреждение Коммерческого банка являлось жизненно необходимой задачей. Этот банк должен был хранить вклады «в слитках золота и серебра... и в иностранной монете»; производить «трансферт денежных вкладов, по примеру Гамбургского и Амстердамского жиро-банков»<sup>239</sup>; осуществлять прием вкладов до востребования и учет по векселям; выдавать «ссуды под залог товаров». Кроме того, провозглашалось, что «частный кредит купца почитается и должен быть почитаем тайною». Во главе Коммерческого банка предполагалось поставить директоров, половина которых назначалась бы правительством, другая — выбиралась купечеством<sup>240</sup>. В плане 1816 г. Д.А.Гурьев подчеркивал, что устройство Коммерческого банка из учетных контор призвано поощрять торговлю и усиливать общественный кредит.

Функции других кредитных учреждений (ломбарда<sup>241</sup>, сохраненных казен воспитательных домов) предполагалось оставить без изменения<sup>242</sup>.

Однако, как полагал Гурьев, недостаточно было по-новому определить задачи Заемного банка и создать Коммерческий банк. Экономическая ситуация в России настоятельно требовала претворения в жизнь одного из важнейших условий существования и функционирования кредитной системы — прекращения позаймствований из банков на чрезвычайные государственные расходы. Министр финансов считал, что «долг Казначейства Заемному банку определен будет в известную сумму, за которую оно обязано будет платить проценты с того капитала ежегодно»<sup>243</sup>.

Таким образом, устройство государственного кредита, изложенное в плане 1816 г., не только предполагало уменьшение количества ассигнаций в обращении и сохранении их количества в глубокой тайне, но вместе с благоразумными мерами, основанными на принципе постепенности, должно было привести «к учреждению порядка в государственных издержках и утверждению общественного кредита»<sup>244</sup>. Если же предлагаемые мероприятия были бы отвергнуты, то настал черед мероприятиям чрезвычайным: или сохранить достоинство ассигнаций примерно в  $\frac{2}{5}$  паритета, или ввести новые чрезвычайные налоги<sup>245</sup>.

Сумма на выплату капиталов для пенсионеров и наград, полагал глава финансового ведомства, «должна быть определена постоянно», независимо от других государственных доходов<sup>246</sup>.

Запасной капитал первоначально предполагалось составлять из остатков от ежегодных расходов. Когда же «приходы будут превышать издержки», капитал этот мог бы «быть усилен остатками от

приходов». Исползоваться запасной капитал должен был только на чрезвычайные государственные нужды<sup>247</sup>.

Вспомогательный капитал, учреждаемый для выдачи ссуд пострадавшим от пожара, наводнения и пр., предполагалось ссужать на установленное число лет без процентов.

Государственные расходы, по справедливому мнению Д.А.Гурьева, всегда и во всех государствах были главной причиной расстройства финансов. Увеличение расходов, утверждал он, зависело не только от внешних и внутренних отношений государства, но и от их назначения и от того, каким образом ими управляют. «Каждый новый государственный расход, — писал он, — есть новое бремя для народа, посему оный наипаче должен быть установлен как закон, которого переступить не должно»<sup>248</sup>.

В плане 1814 г. Гурьев разделял расходы на *обыкновенные* и *чрезвычайные*. В силу того, что для чрезвычайных расходов по свойству их нельзя «сделать предварительно никакого точного расчисления», речь в плане шла только об организации расходов обыкновенных, которые состояли из:

I. Долгов, пенсионов, запасного и вспомогательного капиталов.

II. Расходов внутреннего гражданского управления (1. Высочайший двор. 2. Духовные дела и просвещение. 3. Юстиция. 4. Полиция и внутренние дела. 5. Пути сообщения. 6. Финансы).

III. Расходов на военно-морские и сухопутные силы, иностранные дела.

Основное внимание Д.А.Гурьев уделил распределению расходов по министерствам на определенные и неопределенные, временные или непредвиденные<sup>249</sup>. Таким образом, ежегодная смета расходов по каждому ведомству делилась на две части: первая — *определенная*, вторая — *временная*. Гурьев считал, что издержки по всем министерствам не должны превышать размеры кредита, который был открыт для каждого из них. Для того чтобы привести эти меры в действие, он предлагал запретить расходы сверх росписи. В чрезвычайных ситуациях новый расход необходимо было согласовать сначала с министром финансов в целях изыскания соответствующего источника для его покрытия, а затем уже передавать предложения на рассмотрение императору. Необходимо было исправно, точно и ясно вести счетоводство<sup>250</sup>.

Несколько отличная трактовка государственным расходам давалась в плане 1816 г. Министр финансов предлагал разделить государственные расходы на три части: 1) государственные долги и кредит; 2) расходы гражданские и военные; 3) расходы экономические и по управлению доходов<sup>251</sup>. Расходы по всем министерствам (гражданским и военным) Д.А.Гурьев делил на *личные* (жалованье, пенсионы, награждение деньгами, землями и орденами) и *вещественные* (амуниция, провиант и фураж; орудия и машины, здания, поставка и перевозка)<sup>252</sup>. Сокращение по этим статьям расходов было связано, по его мнению, с возвышением достоинства ассигнаций, уменьшением налогов и увеличением народного богатства<sup>253</sup>.

Кроме вещественных и личных расходов, некоторым министерствам (финансовому, военных и морских сил) приходилось тратить значительные суммы на содержание определенного числа фабрик (например, литейных, оружейных и пр.)<sup>254</sup>, а также на взимание разных податей и сборов<sup>255</sup>. Д.А.Гурьев считал необходимым поэтому сократить расходы по управлению хозяйственными заведениями, принадлежащими министерствам, добиться, чтобы они приносили доход. Для этого предполагалось учредить управление экономическими заведениями с большей «определительностью и ответственностью»<sup>256</sup>.

Центральная идея Гурьева состояла в том, что «в благоустроенном управлении финансов для каждого государственного расхода должен быть назначен особенный и постоянный капитал или источник дохода»<sup>257</sup>. Правительство должно стремиться отклонять бесполезные расходы и сокращать излишние, а также разработать точные и подробные правила их назначения и следить за их исполнением<sup>258</sup>.

Государственные доходы в плане 1814 г. Д.А.Гурьев разделял на:

1. *Экономические* (1. Государственные имущества: казенные селения; оброчные статьи; леса; арендные имения; винокурение; горные заводы; прибыль от деятельности Заемного банка; долговые платежи и пр.; 2. Казенная винная и соляная продажа).

2. *Налоги* (I. Подати: 1.  $4\frac{3}{4}$ -процентный сбор с купеческого капитала. 2. Подушный сбор с мещан по 8 руб. и с крестьян по 3 руб. 3. Разного звания в Западных губерниях. 4. С горных частных заводов. 5.  $\frac{1}{2}$ -процентный сбор с домов в столицах. II. Пошлины: таможенная, с торгующих крестьян, с судоходства, с паспортов, с гербовой бумаги, купчие крепости и канцелярские сборы, почтовые, подорожные, за рекрут)<sup>259</sup>.

Как полагал Д.А.Гурьев, существующая в России система доходов была проста и умеренна. Однако многие из источников ее не приносили той прибыли, какую они могли бы дать. Поэтому «преобразование всей системы государственных доходов», тесно соединенное «с благосостоянием народным», являлось главной задачей казны<sup>260</sup>. Увеличение же государственных доходов зависело: «1. От умножения народного богатства. 2. От образа управления источниками доходов, законом установленными»<sup>261</sup>.

В плане 1816 г. встречаем отличную от воззрений 1814 г. структуру доходов: «1. **Казенная собственность**: имения, леса, оброчные статьи, аренды и горные заводы. 2. **Подати** (выделено мною. — Л.М.): подушная<sup>262</sup>, таможенная<sup>263</sup>, с продажи вина<sup>264</sup>, соли<sup>265</sup>, гербовой бумаги, канцелярские сборы»<sup>266</sup>. Главная задача правительства, по мнению Д.А.Гурьева, состояла в том, чтобы лучше организовать поступление доходов и сократить издержки, связанные с управлением. Для этого нужно было точно определить расходы по управлению и по возможности сократить экономические издержки; способствовать увеличению источников доходов; создать

единый порядок распределения и взимания податей, отвечающий государственным интересам<sup>267</sup>.

Д.А.Гурьев подробно разработал мероприятия, которые необходимо было осуществить в целях исполнения его плана финансов. Во-первых, следовало учредить общее расписание доходов и расходов. В мае месяце текущего года министр финансов представлял на Высочайшее имя формы годовых росписей как по отдельным министерствам, так и общегосударственную. После утверждения их императором они сообщались «всем министрам, для составления по оным смет на 1817-й год и для сообщения к 1 августа министру финансов; который... составит и внесет в Государственный совет в начале октября... общее расписание государственных доходов и расходов, которое на первый раз если и не будет еще совершенно согласно с правилами, в плане финансов изложенными», то тем не менее поможет «облегчить в будущем году окончательное устройство сего важного предмета»<sup>268</sup>.

Во-вторых, надо было упорядочить учреждение расходов по управлению, которое есть не что иное, «как составление постоянных штатов по всем частям управления гражданского и военного, то есть всех расходов обыкновенных по мирному положению государства»<sup>269</sup>. К ним относилось составление правил: для пенсий гражданским и военным чиновникам<sup>270</sup>; о поставках (провианта, фуража, амуниции, оружия, инструментов, канцелярских припасов и пр.); о военных и гражданских казенных зданиях; о перевозках, прогонах и т.д. Кроме того, необходимо было разобраться с движением денежных средств, ведением счетов и составлением отчетов по всем министерствам и в каждом «подчиненном им месте»<sup>271</sup>. Выполнить это было довольно трудно, так как окончательно еще не сформировались структурные подразделения министерств, а, следовательно, «их штаты и сопряженные с тем расходы», как полагал Д.А.Гурьев, должны были «оставаться в прежнем положении»<sup>272</sup>.

В-третьих, было необходимо осуществить устройство учреждений и разработку уставов, относящихся к государственному кредиту и погашению ассигнаций. Для этого следовало создать Комиссию погашения и главную книгу долгов<sup>273</sup>; выработать уставы Заемному<sup>274</sup> и Коммерческому банкам<sup>275</sup>; создать систему залогов; выработать коммерческий устав и организовать коммерческие суды<sup>276</sup>. И, конечно же, самое главное — заключить внутренние и внешние займы для изъятия ассигнаций из обращения.

Первый внутренний заем для скорейшего сокращения объема ассигнаций в обращении был открыт 1 июля 1817 г.<sup>277</sup> На внесенный капитал вкладчики получали облигации с единовременной премией в 20% номинальной цены капитала<sup>278</sup>. Д.А.Гурьев так оценивал его результаты: «Заем, открытый с 1-го июля прошедшего года, доставил более 28 мил[лионов] рублей, без всяких со стороны нашей усилий. По закрытии приема вкладов, не токмо билеты, выданные Комиссиею, ничего не потеряли в сравнительном их достоинстве, но в течение одного месяца возвысились до 87%,

что приносит вкладчикам на каждые сто рублей капитала  $5\frac{1}{20}$  чистой прибыли. Сумма сия вместе с частью капитала погашения, в прошедшем году ассигнованного, составляет более 38 млн. ассигнационных рублей, изъятых из обращения и назначенных для придания сожжению. На первый раз сего довольно: цель нашей операции состоит в постепенном приведении количества ассигнаций в соразмерность с потребностью их обращения»<sup>279</sup>.

Второй 6%-ный внутренний заем для погашения ассигнаций был открыт 16 июня 1818 г.<sup>280</sup> по курсу 85 за 100<sup>281</sup>. В этом же году было сожжено ассигнаций на сумму 80229030 руб.<sup>282</sup>

Российское правительство заключило также два 5%-ных внешних бессрочных займа. Первый, 16 августа 1820 г.<sup>283</sup> в 40000000 руб. серебром, был заключен с банкирскими домами «Братья Беринг и К°» в Лондоне и «Гоппе и К°» в Амстердаме и реализован по курсу 72 за 100<sup>284</sup>. Второй, в 43000000 руб. серебряной монетой по указу от 23 июня 1822 г.<sup>285</sup>, был заключен при посредничестве русского посла в Лондоне графа Ливена с банкиром И.М.Ротшильдом<sup>286</sup>.

Всего по четырем займам было изъято 302 млн ассигнационных руб., за счет которых и произведено погашение в 1818—1822 гг. 229,3 млн руб.<sup>287</sup>

Попытка Д.А.Гурьева ввести пошлину на наследство провалилась в Государственном совете, и министр финансов был вынужден отказаться от этой идеи<sup>288</sup>.

В-четвертых, нужно было обратиться к разработке оптимальных и эффективных методов управления, правил раскладки и порядка взимания доходов. Д.А.Гурьев поручил каждому департаменту, входящему в состав Министерства финансов, собрать все необходимые материалы и в течение года выработать порядок управления корабельными лесами, правила новой люстрации аренд, горного и соляного положений<sup>289</sup>; разработать акции на вино в местах откупов<sup>290</sup>, азиатский тариф и проект управления таможен по азиатской торговле<sup>291</sup>. Через несколько лет должна была быть закончена работа над положениями об управлении казенными крестьянами, казенными винокуренными заводами; над сельским уставом и уставом о лесах; правилами взимания оброка и оброчных статей<sup>292</sup>; правилами сбора подушной подати с мещан и купечества, с владельческих имений и домов. В 1816 г. Д.А.Гурьев писал: «Все сии работы частью уже начаты, частью начнутся в нынешнем еще году, равно как и учреждение для приведения в лучший порядок всех прочих государственных сборов»<sup>293</sup>.

\* \* \*

Проведенный анализ планов финансов М.М.Сперанского и Д.А.Гурьева показывает, что в разное время в центре внимания правительства были наиболее болезненные проблемы финансового развития: ликвидация бюджетного дефицита, совершенствование кредитной и денежной систем. Составление бездефицитного бюд-

жета, основанного на принципах государственной экономии, являлось главной задачей как для Сперанского, так и для Гурьева, и решалась она в общем одинаково. Необходимо было четко разработать государственную смету, возвести ее в ранг закона, не допускать новых расходов, если для них не будет найден свой источник доходов.

Сложнее обстояло дело с чрезвычайными расходами, так как, с одной стороны, их практически невозможно было предвидеть, с другой — крайне скудны были внутренние источники для накопления денежных средств. Попытки М.М.Сперанского увеличить старые и ввести новые налоги были негативно встречены в обществе. Ропот, вызванный данными мероприятиями, заставил Д.А.Гурьева отказаться от них и искать иные пути выхода из кризиса, заключая внутренние (планы их были разработаны и обоснованы Сперанским) и внешние займы. Вместо займов, заключавшихся на правилах частного кредита и предполагавших возвращение капитала через определенный срок, Сперанский предложил, а Гурьев поддержал идею займов без возвращения капитала, но с выплатой вечных и беспереывных процентов.

Другим способом обеспечения экстраординарных расходов, открытым еще Екатериной II, был выпуск бумажных денег. Однако уже в первой четверти XIX в. он себя не оправдывал. Чрезмерная эмиссия привела к тому, что промен ассигнаций был крайне низким, а это неблагоприятным образом сказывалось и на вексельном курсе. Предлагалось прекратить выпуск бумажных денег, а в результате заключения займов и продажи части государственных имуществ создать тот капитал, который позволил бы выкупить их из обращения. Это должно было привести к уравниванию достоинства серебряной и ассигнационной монет. Практика показала, что колоссальные усилия, предпринятые в этом направлении, к сожалению, не привели к желаемым результатам<sup>294</sup>. Это заметил еще министр финансов Д.А.Гурьев, который, очевидно, еще в 1814 г. пришел к убеждению о необходимости замены ассигнаций на кредитные билеты, но не успел это осуществить. Сложнейшая финансовая ситуация не позволила реализовать одно из новаторских для России положений плана финансов М.М.Сперанского — ввести монетную систему, основанную на серебре. Вместо этого в соответствии с Манифестом от 9 апреля 1812 г. расширился круг обращения ассигнаций, и они получили податное обеспечение<sup>295</sup>. Как утверждал Н.Х.Бунге, проводимые в то время мероприятия не только не препятствовали кредитному обращению, но и способствовали накоплению в стране запаса металлических денег, необходимого для возобновления размена в будущем<sup>296</sup>. Выпуск ассигнаций был прекращен, количество их, как, впрочем, и промен, оставалось неизменным вплоть до реформы Е.Ф.Канкринна.

Отечественная война 1812 г. и заграничные походы русской армии принесли немалый ущерб государственным финансам. Поэтому Д.А.Гурьев в своей деятельности уделил большее внимание совершенствованию государственного, развитию и поддержке

частного кредита. Поднесенные им на Высочайшее имя записки о Совете государственных кредитных установлений, о государственных долгах и Комиссии погашения долгов, об учреждении государственного Коммерческого банка были одобрены императором и воплотились в серии законодательных актов, проводящих их в жизнь. Кроме этого, Гурьев предлагал создать Государственную книгу долгов, а также пересмотреть уставы Ассигнационного и Заменого банков.

Таким образом, планы финансов М.М.Сперанского и Д.А.Гурьева в полной мере соответствовали тем меняющимся экономической и политической ситуациям, в которых они были написаны, и исправлять отрицательное влияние которых на финансовую сферу они были призваны.

Схожесть мероприятий, предложенных в планах М.М.Сперанского и Д.А.Гурьева, можно объяснить, с одной стороны, тем, что как в первом, так и во втором случаях подготовительную работу по составлению проектов проводил М.А.Балугьянский. С другой стороны, особенности экономического и политического развития России заставляли виднейших чиновников выбирать наиболее оптимальный путь финансовых преобразований, главной целью которых являлись сокращение бюджетного дефицита, развитие кредита и упорядочение монетной системы.

Так или иначе, генеральная линия в деятельности Министерства финансов была одна: забота об источниках доходов в целях максимального наполнения приходных статей бюджета. М.М.Сперанский писал: «Обязанности Министерства финансов есть удовлетворять государственным нуждам из источников, наиболее к тому удобных. Главное его правило есть изыскать сии источники и почерпать из них все, что нужно для расходов»<sup>297</sup>.

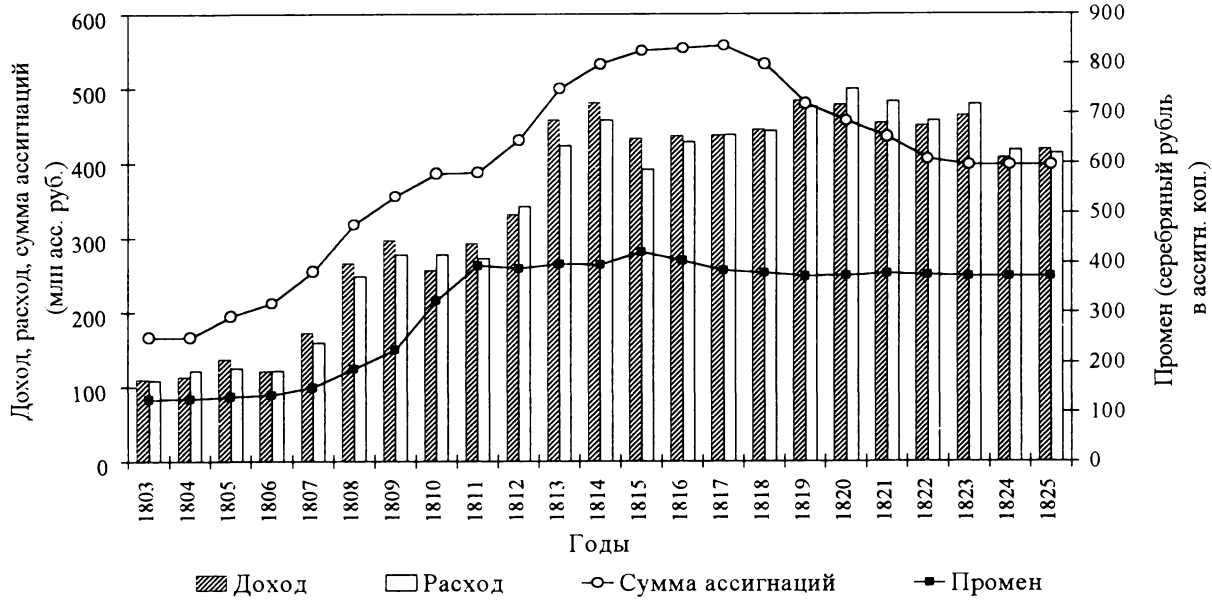
Если представить графически доходы и расходы Российского государства, а также ту сумму ассигнационных рублей, которая находилась в обращении, то ясно видно, что бюджетный дефицит, вызванный инфляционным процессом, стал складываться уже в начале века (Рисунок 3<sup>298</sup>).

Предпринятые усилия по изъятию ассигнаций из обращения, конечно, имели смысл. Начиная с 1818 г. количество бумажных денег уже не превышало государственных доходов (см. Рисунок 3). При достаточной степени государственной экономии, благоприятной международной обстановке (отсутствие активных военных действий), развитии собственной промышленности и сельского хозяйства существовала реальная возможность создания необходимой финансово-экономической базы для проведения преобразований кредитно-финансовой системы в будущем, что и было реализовано Е.Ф.Канкриным. Таким образом, можно с достаточной степенью уверенности утверждать, что основные положения реформы 1839—1843 гг. были сформулированы еще в первой четверти XIX в. В это время происходил поиск наиболее оптимальных способов выхода из сложной экономической ситуации. В целом, несмотря на незначительные отличия в экономических мероприятиях,



Рисунок 3

Доходы и расходы Российской империи в 1803—1825 гг.



можно говорить о единой финансовой политике, главной целью которой было обеспечение максимального поступления доходов. Тем не менее разработанные в планах финансов пути реализации поставленных задач с трудом претворялись в жизнь. Однако отрицательный опыт использовался правительственными чиновниками для того, чтобы выработать новые методы решения злободневных проблем и реализовать их в текущем законодательном процессе, способствуя тем самым стабилизации обстановки в государстве и созданию условий для поступательного экономического развития.

### Примечания

<sup>1</sup> Святловский В.В. Очерки по истории экономических воззрений на Западе и в России. СПб., 1913. С. 255.

<sup>2</sup> Он же. Происхождение денег и денежных знаков. Пг., 1923. С. 57.

<sup>3</sup> О финансовом законе на 1811 год // Российский государственный исторический архив (далее — РГИА). Ф. 560. Оп. 22. Д. 2. Л. 1—2.

<sup>4</sup> Рукопись монографии Голованова С.А. «Бюджет и бюджетное устройство дореволюционной России». 1937 г. // Отдел письменных источников Государственного исторического музея (далее — ОПИ ГИМ). Ф. 426. Оп. 1. Д. 30. Л. 135—136.

<sup>5</sup> Богданович М.И. История царствования императора Александра I и России в его время. СПб., 1869—1871. Т. I—VI; Шильдер Н.К. Император Александр Первый, его жизнь и царствование. СПб., 1897—1898. Т. 1—4; Николай Михайлович, вел. кн. Император Александр I: Опыт исторического исследования. СПб., 1912. Т. 1—2; Ляхов А. Основные черты социальных и экономических отношений России в эпоху императора Александра I. М., 1912.

<sup>6</sup> Большое значение в деятельности финансовых органов играет правильное и своевременное поступление налогов, которое невозможно без четкого и ясного представления о численности народонаселения. Изучению данных всех девяти ревизий посвящена работа В.М. Кабузана «Народонаселение в России в XVIII — первой половине XIX в.» (М., Изд-во АН СССР, 1963).

<sup>7</sup> Рау К.Г. Основные начала финансовой науки. СПб., 1868. Т. II. С. 261.

<sup>8</sup> См.: Ковальченко И.Д. Русское крепостное крестьянство в первой половине XIX века. М., 1967; Федоров В.А. Помещичьи крестьяне Центрально-промышленного района России конца XVIII — первой половины XIX в. М., 1974; Ковальченко И.Д., Милов Л.В. Всероссийский аграрный рынок XVIII — начало XX века: Опыт количественного анализа. М., 1974; Миронов Б.Н. Внутренний рынок России во второй половине XVIII — первой половине XIX в. Л., 1981; Он же. Хлебные цены в России за два столетия (XVIII — XIX вв.). Л., 1985; Соловьева А.М. Промышленная революция в России в XIX в. М., 1990.

<sup>9</sup> Блюх И.С. Финансы России XIX столетия: История — статистика. СПб., 1882. Т. 1—4.

<sup>10</sup> Министерство финансов. 1802—1902. СПб., 1902. Ч. I. (далее — Министерство финансов. 1802—1902).

<sup>11</sup> Шторх П.А. Материалы для истории государственных денежных знаков в России с 1653 по 1840 год // Журнал Министерства народного просвещения. 1868. Март.

<sup>12</sup> Ламанский Е.И. Исторический очерк денежного обращения в России с 1650 по 1817 год // Сборник статистических сведений о России. СПб., 1854. Кн. II.

<sup>13</sup> Бунге Н.Х. О восстановлении металлического обращения в России. Киев, 1877; Он же. Заметка о настоящем положении нашей денежной системы и средствах к ее улучшению. СПб., 1880; Гурьев А.Н. Реформа денежного обращения. СПб., 1896; Он же. Денежное обращение в России в XIX столетии: Исторический очерк. СПб., 1903.

<sup>14</sup> Печерин Я.И. Исторический обзор росписей государственных доходов и расходов с 1803 по 1843 год включительно. СПб., 1896; Локоть Т.В. Бюджетная и податная политика России. М., 1908.

<sup>15</sup> См.: Гольдман В. Русские бумажные деньги. СПб., 1866; Гейлер И.К. Сборник сведений о процентных бумагах России. СПб., 1871; Бржевский Н.К. Государственные долги России: Историко-статистическое исследование. СПб., 1884; Кауфман И.И. Обзор законодательных и административных мероприятий, вызванных расстройством бумажно-денежного обращения в России. Б/м, б/г; Он же. Кредитные билеты, их упадок и восстановление. СПб., 1888; Гурьев А.Н. Очерк развития государственного долга России. СПб., 1903; Воронцов В.Н. Государственный бюджет и государственные долги России. СПб., 1908; Печерин Я.И. Наши государственные ассигнации до замены их кредитными билетами // Вестник Европы. СПб., 1876. VIII.

<sup>16</sup> См.: Друян А.Д. Очерки по истории денежного обращения России в XIX веке. М., 1941; Бутков Д.А. История финансов СССР: (Финансы Российской империи в XVIII и первой половине XIX столетия). М., 1944.

<sup>17</sup> См.: Арнольд К.И. Мнение о системе тарифа в России. СПб., 1816; Лодыжинский К. История русского таможенного тарифа. СПб., 1886; Гулишамбаров С.О. Всемирная торговля в XIX в. и участие в ней России. СПб., 1898; Покровский В.И. К вопросу об устойчивости активного баланса русской внешней торговли. СПб., 1894; Он же. Сборник сведений по истории и статистике внешней торговли. СПб., 1902; Кулишер И.М. Очерки истории русской торговли. Пг., 1923; Предтеченский А.В. Борьба протекционистов и фритредеров в начале XIX века // Ученые записки ЛГУ. Серия «Исторические науки». 1939. Вып. 5; Покровский С.А. Внешняя торговля и внешняя торговая политика России. М., 1947; Прошин Г.Г. Таможенный тариф 1819 года // Научные доклады высшей школы. Исторические науки. 1961. № 4; Поляков В.Л. Таможенная политика России в первые десятилетия XIX века // Вопросы всеобщей истории / Хабаровский государственный педагогический институт. Хабаровск, 1972.

<sup>18</sup> Кауфман И.И. Кредит, банки и денежное обращение. СПб., 1873; Мигулин П.П. Русский государственный кредит (1769—1899). Харьков, 1899; Он же. Наша банковая политика (1729—1903). Харьков, 1904; Печерин Я.И. Исторический обзор правительственных, общественных и частных кредитных установлений в России. СПб., 1904; Боровой С.Я. Кредит и банки России. М., 1958.

<sup>19</sup> Уманец Ф.М. Александр и Сперанский. СПб., 1910. С. 90—91.

<sup>20</sup> Корф М.А. Жизнь графа Сперанского. СПб., 1861. Т. 1. С. 192—193; Косачевская Е.М. Крестьянские проекты М.А.Балугьянского // История СССР. 1970. № 6. С. 84; Фатеев А.Н. Академическая и государственная деятельность М.И.Балугьянского в России. Ужгород, 1931. С. 38; Печерин Я.И. Исторический обзор росписей государственных доходов и расходов с 1803 по 1843 год включительно. С. 13.

<sup>21</sup> Уманец Ф.М. Указ. соч. С. 73.

<sup>22</sup> Там же. С. 78.

<sup>23</sup> С 1 января 1810 г. Н.С.Мордвинов — горячий сторонник плана финансов — стал председателем Департамента экономии, Д.А.Гурьев — министром финансов, а Б.Б.Кампенгаузен — сначала государственным казначаем, а с 1811 г. — государственным контролером. Поддержка плану финансов М.М.Сперанского была обеспечена (Середонин С.М. Граф М.М.Сперанский: Очерк государственной деятельности. СПб., 1909. С. 79—81).

<sup>24</sup> Середонин С.М. Указ. соч. С. 79—81; Фатеев А.Н. Указ. соч. С. 38; Корф М.А. Указ. соч. С. 192—193.

<sup>25</sup> В письме к Д.А.Гурьеву М.А.Балугьянский писал: «Могу положительно сказать, что в течение трех лет денно и ночью посвящено было все время мое на выполнение таковой работы. Плодом означенных трудов моих была, во-первых, записка, поднесенная Вами императору в 1814 году, с изложением нового финансового плана, который удостоился вполне высочайшего одобрения. После того мною поданы были Вам проекты образования кредитных учреждений, банков и вообще все то, что Вам угодно было вверить разработке моей. Не говоря уже о приведенных обширных и многосложных работах, выполненных мною по желанию Вашему и по доверию Вашему ко мне, изготовил немало различных проектов по предмету обращения бумажных денег в пограничных местах империи, по налогам, займам и вообще вопросам, обязывавшим правительство к их разрешению, благодаря современному положению дел». (Цит. по: Фатеев А.Н. Указ. соч. С. 40. См. также: Косачевская Е.М. Михаил Андреевич Балугьянский и Петербургский университет первой четверти XIX века. Л., 1971. С. 217.)

<sup>26</sup> Российский государственный исторический архив (далее — РГИА). Ф. 560. Оп. 10. Д. 71.

<sup>27</sup> Записка о монетном обращении графа Сперанского с замечаниями графа Канкринна. СПб., 1895. С. 12—13.

<sup>28</sup> Штейн В.М. Очерки развития русской общественно-экономической мысли XIX — XX веков. Л., 1948. С. 33—34.

<sup>29</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 93.

<sup>30</sup> Троицкий С.М. Источники доходов в бюджете России в середине XVIII в. (20—60-е годы) // История СССР. 1957. № 3. С. 179.

<sup>31</sup> До середины XIX в. аграрными по своей сути оставались и российские города (Ляхов А. Основные черты социальных и экономических отношений в России в эпоху императора Александра I. М., 1912. С. 38; Миронов Б.Н. Русский город во второй половине XIX века // История СССР. 1988. № 5. С. 167—168; Герман К.Ф. Статистическое исследование относительно Российской империи. СПб., 1819. Ч. I. С. 229, 245).

<sup>32</sup> Милов Л.В. Великорусский пахарь и особенности российского исторического процесса. М., 1998. С. 554—555, 558, 566.

<sup>33</sup> Осокин Е. Внутренние таможенные пошлины в России. Казань, 1850. С. 142; Волков М.Я. Отмена внутренних таможен в России // История СССР. 1957. № 2. С. 87.

<sup>34</sup> Романович-Славатинский А. Дворянство в России от начала XVIII века до отмены крепостного права. Киев, 1912. С. 268; Ковальченко И.Д. Указ. соч. С. 68; Переход от феодализма к капитализму в России: Материалы Всесоюзной дискуссии. М., 1969. С. 50.

<sup>35</sup> Краткий исторический очерк развития водных и сухопутных сообщений и торговых портов в России. СПб., 1900. С. 357—358.

<sup>36</sup> Горлов И. Обзорение экономической статистики России. СПб., 1849. С. 235, 259.

<sup>37</sup> Марасинова Л.М. Пути и средства сообщения // Очерки русской культуры XVIII века. М., 1985. Ч. I. С. 269.

<sup>38</sup> Истомина Э.Г. Водные пути России во второй половине XVIII — начале XIX века. М., 1982. С. 23, 27.

<sup>39</sup> Кабузан В.М. Изменения в размещении населения России в XVIII — первой половине XIX в.: (По материалам ревизий). М., 1971. С. 5—8.

<sup>40</sup> Штюмер М. Голодная казна — слабое государство. Европейский Ancien Régime // Все началось с десятины: этот многоликий налоговый мир. М., 1992. С. 264—283; Российский государственный архив древних актов (далее — РГАДА). Ф. 19. Оп. 1. Д. 7. Л. 23 об.

<sup>41</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 6—6 об.; 18—18 об. См. также: Кабузан В.М. Указ. соч. С. 5.

<sup>42</sup> Поляков В.Л. Таможенная политика России в первые десятилетия XIX века // Вопросы всеобщей истории. Хабаровск, 1972. С. 77.

<sup>43</sup> Воронцов В.П. Государственный бюджет и государственные долги России. СПб., 1908. С. 31. В.И. Пичета писал, что, «напрягая все усилия к созданию благоприятного торгового баланса, правительство в то же время не знало, что состояние государственного хозяйства и курс рубля зависел не от торгового, а платежного баланса, благодаря системам внешних и внутренних займов, которыми заплатавались финансовые дыры в бюджете» (Пичета В.И. Фритредеры и протекционисты в первой четверти XIX в. // Книга для чтения по истории нового времени. М., 1912. Т. 3. С. 622).

<sup>44</sup> Попов В. Рассуждение о вывозе золота и серебра. СПб., 1831. С. 14; Туган-Барановский М.И. Русская фабрика в прошлом и настоящем: Историческое развитие русской фабрики в XIX веке. М., 1938. Т. 1. С. 44—45.

<sup>45</sup> Покровский В.И. К вопросу об устойчивости активного баланса русской внешней торговли. СПб., 1894. Приложение 1. Таблица 1. С. 2—3; Покровский В.И. Сборник сведений по истории и статистике внешней торговли России. СПб., 1902. Таблицы. С. 116, 140.

<sup>46</sup> Данилевский В.В. Русское золото: История открытия и добычи до середины XIX в. М., 1959. С. 108, 128.

<sup>47</sup> Андросов В.П. Хозяйственная статистика России. М., 1827. С. 282; Горлов И. Обзорение экономической статистики России. СПб., 1849. С. 91; Каппен А. Драгоценные металлы, их потребление и производительность. // Горный журнал. 1880. Т. 1. Ч. II. С. 261—264; Энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона. СПб., 1897. Т. XIXа. С. 764; Вознесенский С.В. Экономика России XIX—XX вв. Л., 1924. Вып. 1. С. 124; Уздеников В.В. Объем чеканки российских монет на отечественных и зарубежных монетных дворах 1700—1917. М., 1995. С. 23—143.

<sup>48</sup> Внешняя политика России в XIX — начале XX века: Документы российского Министерства иностранных дел (далее — ВПР). М., 1967. Т. 5. Серия I. Док. 46. С. 84; Док. 123. С. 250.

<sup>49</sup> ВПР. Т. 5. Серия I. Док. 127. С. 256. См. также: РГИА. Ф. 560. Оп. 3. Д. 41. Л. 5—9 об.; Ф. 583. Оп. 4. Д. 217. Л. 70—70 об., 123; Д. 218. Л. 1; Д. 219. Л. 69.

<sup>50</sup> РГИА. Ф. 557. Оп. 2. Д. 500. Л. 27. Кроме того, известно, что на С.-Петербургском монетном дворе в большом количестве подделывали нидерландские дукаты. (См.: Уздеников В.В. Указ. соч. С. 47.)

<sup>51</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 45 об.—46.

<sup>52</sup> В первой четверти XIX в. Россия вела войны с наполеоновской Францией — в 1805, 1806—1807, 1812—1815 гг., с Турцией — в 1806—1812 гг., с Ираном — в 1804—1813 гг., со Швецией — в 1808—1809 гг.

<sup>53</sup> Министерство финансов. 1802—1902. С. 620—621. См. также: Кожевников А.А. Армия в 1805—1814 гг. // Отечественная война и русское общество 1812—1912. М., 1912. Т. 3. С. 81.

<sup>54</sup> Злотников М.Ф. Континентальная блокада и Россия. М.; Л., 1966. С. 339.

<sup>55</sup> По данным Министерства финансов, с 1805 по 1807 гг. русским правительством было получено от Лондона 1300000 ф. ст. (ВПр. Т. 2. Серия I. Док. 117, 149. С. 369, 489; Т. 3. Серия I. Прим. 28. С. 657; Док. 179. С. 446; Док. 216. С. 526; Док. 224. С. 740; Док. 229. С. 555—556), а с 1812 по 1814 гг. — еще 6608725 ф. ст. (Злотников М.Ф. Указ. соч. С. 338—339. См. также: ВПр. Т. 7. Серия I. Док. 171. С. 430—431; С. 386. Прим. 224). Всего же «с 1792 по 1816 г. Англия выдала России субсидий на сумму 9533329 фунтов, или 59930000 металлических рублей, а по курсу того времени около 210000000 рублей ассигнациями» (Кауфман И.И. Государственные долги России // Вестник Европы. 1885. Т. 1. Кн. 1. С. 193).

<sup>56</sup> РГАДА. Ф. 19. Оп. 1. Д. 15. Ч. 2. Л. 109—110об.; Д. 18. Л. 2—5.

<sup>57</sup> Шторх П.А. Указ. соч. С. 786.

<sup>58</sup> Троицкий С.М. Из истории русского рубля // Вопросы истории. 1961. № 1. С. 69; Полное собрание законов Российской империи. СПб., 1830. Собрание первое (далее — ПСЗ). Т. 19. № 13407.

<sup>59</sup> Курс ассигнационного рубля в коп. серебром.

<sup>60</sup> Гурьев А.Н. Реформа денежного обращения. СПб., 1896. Ч. I. С. 24—30.

<sup>61</sup> При составлении рисунка использовались данные работ: Печерин Я.И. Наши государственные ассигнации до замены их кредитными билетами // Вестник Европы. 1876. Т. 4. № 7—8. С. 619—621; Шторх П.А. Указ. соч. С. 822—823.

<sup>62</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 46; Оп. 38. Д. 1065. Л. 177.

<sup>63</sup> ВПр. Т. 7. Серия I. Прим. 305. С. 782—783. Первый заем в 1773 г. Россия получила в Голландии. В течение 70—90-х годов XVIII в. было заключено еще несколько займов, объединенных в 1798 г. в один, составивший 88300000 голландских гульденов из 5% годовых. Предполагалось начать выплаты с 1 января 1811 г. и завершить их к 1 января 1830 г. Однако уплата была отсрочена в 1810 г. на 71 год и 11 месяцев, а после приостановки выплат в 1812—1815 гг. сумма долга в соответствии с указом от 14 октября 1815 г. возросла на 18000000 голландских гульденов. По конвенции от 7 мая 1815 г. за затраты, понесенные Россией в войне 1812—1814 гг., выплату части долга (по 25000000 гульденов) взяли на себя Англия и Голландия. Окончательно займ должен был быть погашен в 1919 г. (ВПр. Т. 5. Серия I. Прим. 149. С. 673; Гейлер И.К. Сборник сведений о процентных бумагах России. СПб., 1871. С. 24—25; Бржевский Н. Государственные долги России: Историко-статистическое исследование. СПб., 1884. С. 166; Мигулин П.П. Русский государственный кредит (1769—1899). Харьков, 1899. Т. 1. С. 63—64; Гурьев А.Н. Очерки развития государственного долга России. СПб., 1903. С. 8—9). Кроме того, Россия заключала займы в Генеу: первый в июне 1788 г. — 1200000 пиастров, второй — в марте 1791 г. — 1200000 пиастров, третий — в декабре 1791 г. — 600000 пиастров. К 1808 г. все эти займы были погашены (ВПр. Т. 5. Серия I. Прим. 150. С. 673).

<sup>64</sup> Предтеченский А.В. К вопросу о влиянии континентальной блокады на состояние торговли и промышленности в России // Известия АН СССР. Серия VII. Отделение общественных наук. Л., 1931. № 8. С. 895.

<sup>65</sup> По утверждению ряда исследователей, «...континентальная система разоряла людей, живущих на чистые деньги: высшие классы, чиновничество и тех владельцев имений, которые жили в столицах и проживали доходы с вотчины за границей. Для последних падение рубля равнялось уменьшению доходов более чем на половину» (Военский К.А. Континентальная система // Отечественная война и русское общество. 1812—1912. М., 1911. Т. 1. С. 229). Тем не менее большинство авторов сходятся на том, что блокада крайне отрицательно влияла на экономическое, финансовое, промышленное, торговое развитие России (Злотников М.Ф. Указ. соч. С. 288; Предтеченский А.В. Указ. соч. С. 900—901; Тарле Е.В. Континентальная блокада // Собр. соч. М., 1958. Т. III. С. 350; Сироткин В.Г. Континентальная блокада и «объединение Европы» // Новая и новейшая история. 1964. № 3. С. 135).

<sup>66</sup> Военский К.А. Указ. соч. С. 229.

<sup>67</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 11. Д. 9. Л. 40.

<sup>68</sup> Журналы Комитета министров (далее — ЖКМ). Т. II. С. 494—495.

<sup>69</sup> Южаков С.Н. М.М.Сперанский. СПб., 1892. С. 46.

<sup>70</sup> Вирст Ф.Г. Собрание превосходных сочинений, до законодательства и управления государственного хозяйства, особливо же финансов и коммерции касающихся. СПб., 1808. С. X; Арнольд К.И. Мнение о системе тарифа в России. СПб., 1816. С. 5—6; Злотников М.Ф. Указ. соч. С. 245—246; Нарочницкий А.Л. Об историческом значении континентальной блокады // Новая и новейшая история. 1965. № 6. С. 58—59.

<sup>71</sup> Сборник Императорского Русского Исторического общества. СПб., 1885. Т. 45 (далее — Сб. РИО). С. 2.

<sup>72</sup> Там же. С. 5—6.

<sup>73</sup> Там же.

<sup>74</sup> Там же. С. 7.

<sup>75</sup> Там же. С. 11—12.

<sup>76</sup> Там же. С. 13.

<sup>77</sup> Там же. С. 16—17.

<sup>78</sup> Там же. С. 17.

<sup>79</sup> Там же. С. 18.

<sup>80</sup> Там же. С. 19.

<sup>81</sup> Там же. С. 19—20.

<sup>82</sup> Там же. С. 20—21.

<sup>83</sup> Там же. С. 21—23.

<sup>84</sup> Там же. С. 21, 24.

<sup>85</sup> Там же. С. 24.

<sup>86</sup> Там же.

<sup>87</sup> Там же. С. 25.

<sup>88</sup> Там же.

<sup>89</sup> Там же. С. 26.

<sup>90</sup> Подать эта должна была быть устроена на следующих основаниях: «1. Сравнив относительное количество земли и населения одной губернии с другою, распределить всю сумму настоящего подушного сбора на губернии по взаимному сложному их содержанию. Сим установится поземель-

ная подать с каждой губернии. 2. Потом в каждой губернии посредством депутатов в губернском городе произведется раскладка ее по уездам, в уездах по волостям, в волостях по селениям. 3. Земли усадебные не должны быть исключаемы из сего сбора, а посеми и города будут в нем участвовать. 4. В поземельном сборе не допускать никакого различия по ведомствам крестьян; при равных выгодах все должны быть ему подвержены. 5. Вместе с установлением сего сбора учредить порядок, коим должны быть исправляемы могущие быть в нем неправильности или недостатки» (там же. С. 26—27).

<sup>91</sup> Там же. С. 27—28.

<sup>92</sup> Там же.

<sup>93</sup> Сборник сведений и материалов по ведомству Министерства финансов под ред. Н.Юханцова. СПб., 1867. Т. 1. № 2. С. 227—228.

<sup>94</sup> Там же. С. 229.

<sup>95</sup> Как полагал М.М.Сперанский, «возвышение внутренних цен на хлеб последовало единственно от умножения его потребности, т.е. от общего закона, по коему устанавливаются все цены без изъятия» (Там же. С. 230).

<sup>96</sup> Там же. С. 230—231.

<sup>97</sup> Там же. С. 231.

<sup>98</sup> Там же. С. 231—232.

<sup>99</sup> Там же. С. 231.

<sup>100</sup> Там же. С. 231—233.

<sup>101</sup> Сб. РИО. Т. 45. С. 51—52.

<sup>102</sup> Там же. С. 55.

<sup>103</sup> «Оно делается двояким образом: 1) формальным отказом и 2) безмерным выпуском бумаг, до того усиленным, что они сами собою теряют всякую цену и ход их прекращается» (Там же. С. 55—56).

<sup>104</sup> Там же.

<sup>105</sup> Там же. С. 58.

<sup>106</sup> Вырученные от этого займа ассигнации предполагалось придать публичному сожжению (Там же. С. 59).

<sup>107</sup> Курсом займа М.М.Сперанский предлагал считать тот курс, который при его открытии будет существовать между ассигнациями и серебром со специальным увеличением в пользу кредиторов (Там же. С. 55—56).

<sup>108</sup> Там же. С. 59.

<sup>109</sup> Там же. С. 59—60.

<sup>110</sup> Правила уплаты по купонам, по мнению М.М.Сперанского, должны были быть следующими: «1) Приискать в доходах или в казенных имениях две статьи, из коих одна должна приносить 5 мил[лионов] ассигнациями, а другая 1500000 р. серебром; первая будет представлять проценты на 100 млн. облигацию, а вторая — капитал погашения. 2) Платить ассигнации — есть истреблять их. Платить проценты их — есть истреблять сумму, равную сим процентам. Следовательно, истреблением пяти миллионов бумаг будут ежегодно уплачиваемы проценты 100 млн. облигации. 3) Сила и действие капитала погашения во всех займах в том состоит, что он растет сам процентами и всем своим количеством и процентами на проценты истребляет долг. Посему 1500000 [руб.] серебром, быв обращены под учеты векселей и металлов и даже на скуп самых ассигнаций по низкому их курсу, — легко дать могут 10% в год; то есть во втором году капитал сей составит уже 1650000, и следовательно, равняться будет по крайней мере — 3300000 ассигнаций. Между тем к нему из ежегодного капита-



ла прибавится еще 1500000 [руб.] серебром, и следовательно, будет во второй год 3150000 [руб.] серебром, или 6300000 [руб.] ассигнациями; на третий год капитал погашения будет уже составлять, с прибавкою ежегодно, — 4956000 [руб.], или 9930000 [руб.] ассигнациями. Таким образом в десять лет все 100 млн. рублей ассигнаций будут совершенно заплачены и истреблены» (Там же. С. 60—61).

<sup>111</sup> Там же. С. 61—62.

<sup>112</sup> Там же. С. 62—64.

<sup>113</sup> Там же. С. 64—65.

<sup>114</sup> Там же. С. 66.

<sup>115</sup> Архив Государственного совета (далее — АГС). СПб., 1869—1888. Т. 4. Ч. 1. Стб. 1—2.

• <sup>116</sup> Там же. Стб. 2.

<sup>117</sup> «А как винокурение производится большею частью в имениях дворянских, то статья сия и падает также на доходы, как и предполагаемый 50-копеечный сбор; но важное различие состоять будет в том, что не отяготит она тех, кои никаких промыслов не имеют и с коих каждый налог непосредственно слагается на крестьян» (Там же. Стб. 9).

<sup>118</sup> Там же. Стб. 10—11.

<sup>119</sup> Там же. Стб. 11.

<sup>120</sup> Там же. Стб. 14—15.

<sup>121</sup> Там же. Стб. 13—14.

<sup>122</sup> Там же. Стб. 15.

<sup>123</sup> О.П.Козодавлев считал, что «пока не введется вольная в России соли продажа, сия прибавка будет служить удовлетворением казне за претерпенные ею убытки» (Там же. Стб. 16—17).

<sup>124</sup> Там же.

<sup>125</sup> Там же. Стб. 17—18.

<sup>126</sup> Там же. Стб. 18—19.

<sup>127</sup> Там же. Стб. 21.

<sup>128</sup> Там же. Стб. 22.

<sup>129</sup> Там же.

<sup>130</sup> Сб. РИО. СПб., 1877. Т. 21. С. 452—453.

<sup>131</sup> «...Долги деланы были постепенно, бумаги наши упали не вдруг. Следовательно, не вдруг, но постепенно должно их и возвышать» (Там же. С. 453—454).

<sup>132</sup> Там же. С. 454. Сн. 1.

<sup>133</sup> Там же. С. 454.

<sup>134</sup> Там же. С. 455.

<sup>135</sup> Там же.

<sup>136</sup> Там же. С. 459.

<sup>137</sup> ПСЗ. Т. 31. № 24116.

<sup>138</sup> Там же.

<sup>139</sup> АГС. Т. 4. Ч. 1. Стб. 1801—1804.

<sup>140</sup> ПСЗ. Т. 31. № 24116. См. также: № 24132.

<sup>141</sup> Там же. № 24116.

<sup>142</sup> Там же. Т. 32. № 24992.

<sup>143</sup> Локоть Т.В. Бюджетная и податная политика России. С. 160.

<sup>144</sup> ПСЗ. Т. 31. № 24168, 24163.

- <sup>145</sup> Там же. № 24181.
- <sup>146</sup> АГС. Т. 4. Ч. 1. Стб. 1087—1089, 1108—1112; ПСЗ. Т. 31. № 24299, 24455; Т. 32. № 25493.
- <sup>147</sup> АГС. Т. 4. Ч. 1. Стб. 1077—1085, 1090—1098.
- <sup>148</sup> ПСЗ. Т. 31. № 24361, 24442, 24451.
- <sup>149</sup> Там же. № 24497, 24533, 24571, 24908; АГС. Т. 4. Ч. 1. Стб. 1124—1130; 1134—1136.
- <sup>150</sup> АГС. Т. 4. Ч. 1. Стб. 919—923; 967—970; ПСЗ. Т. 31. № 24247, 24353, 24396, 24851.
- <sup>151</sup> Там же. № 24924, 25182; Т. 32. № 25185, 25465, 25467.
- <sup>152</sup> АГС. Т. 4. Ч. 2. Стб. 1138—1157.
- <sup>153</sup> ПСЗ. Т. 31. № 24464.
- <sup>154</sup> АГС. Т. 4. Ч. 2. Стб. 1246—1257; ПСЗ. Т. 32. № 24960.
- <sup>155</sup> ПСЗ. Т. 31. № 24633.
- <sup>156</sup> Там же. № 24635.
- <sup>157</sup> Там же. № 24264.
- <sup>158</sup> Там же. № 24334.
- <sup>159</sup> Там же. Т. 32. № 25437.
- <sup>160</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 18 об.—19; ПСЗ. Т. 31. № 24334, 24485. Кроме того, «с 1811 г. не позволялось уже писать сделок, условий или векселей и т.п. иначе, как считая на российские деньги, и не считать на червонцы, ефимки, алберты-талеры, флорины (золотые) и на другие иностранные монеты, а начиная с 1812 г. выпуск билоннов совершенно запрещен» (ПСЗ. Т. 31. № 24264; Шодуар С. Обзорение русских денег за прошедших в России с древних времен. СПб., 1837. Ч. I. С. 185).
- <sup>161</sup> Мигулин П.П. Наша банковая политика (1729—1903). С. 21—22.
- <sup>162</sup> АГС. Т. 4. Ч. 1. Стб. 279; ПСЗ. Т. 31. № 24116, 24287.
- <sup>163</sup> В распоряжение этой комиссии назначались капиталы от продажи казенной земли, доходы с оброчных статей, лесов, арендных имений. Всего 228000000 руб. (РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 19 об.—20).
- <sup>164</sup> ПСЗ. Т. 31. № 24244.
- <sup>165</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 18 об.—20 об.; Гурьев А.Н. Очерк развития государственного долга России. СПб., 1903. С. 15. В.Твердохлебов приводил другие цифры поступления от займа — 3,3 млн руб. (Твердохлебов В. Сперанский и его деятельность в области финансов и денежного обращения // Советские финансы. 1945. № 12. С. 25). Исследователи так объясняли неудачу внутреннего займа: «...мысль об изъятии из обращения ассигнаций посредством выпуска процентных займов была неправильна (что и доказал впоследствии опыт); сокращение количества ассигнаций само по себе без восстановления размена не могло повысить курс ассигнаций на серебро, а тем более довести этот курс до паритета с серебром (чего хотели добиться, но что навряд ли было бы полезным для народного хозяйства, так как повело бы снова к колебаниям и перетасовкам в ценах, уже приспособившихся к низким курсам ассигнаций), и то обстоятельство, что первый опыт этого изъятия оказался неудачным (в случае непоступления по займу в сколько-нибудь значительном числе наличных ассигнаций, которые можно было бы сжечь), необходимо считать самой счастливой случайностью» (Мигулин П.П. Наша банковая политика (1729—1903). С. 22). К.В.Сивков полагал, что неудача внутреннего займа 1809 г. объяснялась, во-первых, отсутствием свободных капиталов; во-вторых, новизной подобных операций и тяжелым положением государствен-

ных финансов, что порождало к ним недоверие; в-третьих, тем, что уплата процентов производилась исключительно в С.-Петербурге (Сивков К.В. Финансовая политика имп. Николая I // Книга для чтения по истории нового времени. М., 1914. Т. IV. Ч. II. С. 120—121).

<sup>166</sup> Сивков К.В. Финансы России после войны 1812 года // Отечественная война и русское общество 1812—1912. М., 1912. Т. 2. С. 265—266.

<sup>167</sup> Д.А.Гурьев был министром финансов с 1810 по 1823 гг.

<sup>168</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 5. Л. 114—121об. См. также: Кашкаров М.П. Денежное обращение в России. СПб., 1898. Т. 1. С. 10—11.

<sup>169</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 38. Д. 1065. Л. 90.

<sup>170</sup> ПЗС. Т. 32. № 25080.

<sup>171</sup> Гурьев А.Н. Денежное обращение в России в XIX столетии. С. 68—69.

<sup>172</sup> Кауфман И.И. Обзор законодательных и административных мероприятий, вызванных расстройством бумажно-денежного обращения в России. С. 22—23; Гурьев А.Н. Реформа денежного обращения. С. 95—115.

<sup>173</sup> Отрицательные последствия манифеста состояли в том, что когда одна часть налогов взимается в кредитной валюте, а другая — в металлической, то это приводит к расстройству валюты и имеет своим следствием порчу податной системы (Гурьев А.Н. Реформа денежного обращения. С. 123).

<sup>174</sup> Маркс К. Капитал. М., 1988. Т. 2. Кн. 2. С. 120.

<sup>175</sup> Там же. С. 76.

<sup>176</sup> При составлении рисунка использовались данные работ: Печерин Я.И. Наши государственные ассигнации до замены их кредитными билетами; Шторх П.А. Указ. соч. С. 822—823.

<sup>177</sup> Троицкий С.М. Указ. соч. С. 70.

<sup>178</sup> Кауфман И.И. Из истории бумажных денег в России. СПб., 1909. С. 77—78; Друян А.Д. Указ. соч. С. 13.

<sup>179</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 6. Д. 100. Л. 12—14.

<sup>180</sup> АГС. Т. IV. Ч. I. Ст. 583; Кауфман И.И. Из истории бумажных денег в России. С. 50; Он же. Кредитные билеты их упадок и восстановление. С. 76—77.

<sup>181</sup> Гурьев А.Н. Денежное обращение в России в XIX столетии. С. 74—75.

<sup>182</sup> Сивков К.В. Финансы России после войны с Наполеоном // Отечественная война и русское общество 1812—1912. М., 1912. Т. 7. С. 125.

<sup>183</sup> Как монетный двор, устроенный Наполеоном в Варшаве, так и русские «мастера», фабрикующие фальшивые кредитки, создавали много проблем. Крестьяне были так напуганы фальшивками, что боялись брать ассигнации. Правительство вынуждено было принимать меры. В 1817 г. Министерство финансов распорядилось, что в тех случаях, когда удавалось выяснить, кто подделывал кредитки, предъявителю фальшивых выдавали настоящие билеты за поддельные (Боголепов М.И. Финансы, правительство и общественные интересы. СПб., 1907. С. 242; Тарле Е.В. Нашествие Наполеона на Россию // Собр. соч. М., 1959. Т. VII. С. 650).

<sup>184</sup> Сивков К.В. Финансы России после войны с Наполеоном. С. 129, 137.

<sup>185</sup> ПЗС. Т. 32. № 25186.

<sup>186</sup> Там же. № 25191.

<sup>187</sup> Там же. № 25254.

<sup>188</sup> Ситуация крайне осложнилась когда большая часть вкладчиков Заемного банка, Ломбарда и других кредитных казенных учреждений стала требовать обратно свои капиталы. Чтобы остановить панику и удовлетворить все претензии, министр финансов был вынужден испрашивать Высочайшего повеления на отпуск Заемному банку и Ломбарду сумм из Ассигнационного банка (Сивков К.В. Финансы России после войны с Наполеоном. С. 129—130).

<sup>189</sup> ПСЗ. Т. 32. № 25514; РГИА. Ф. 560. Оп. 11. Д. 7. Л. 27—28.

<sup>190</sup> Шторх П.А. Указ. соч. С. 798; Печерин Я.И. Исторический обзор росписей государственных доходов и расходов с 1803 по 1843 год включительно. СПб., 1896. С. 44; Сивков К.В. Финансы России после войны с Наполеоном. С. 128—129; Журавский Д.П. Статистическое обозрение расходов на военные потребности (с 1711 по 1825 год) // Военный сборник. СПб., 1859. № 12. С. 313—315.

<sup>191</sup> Сивков К.В. Финансы России после войны с Наполеоном. С. 128—129; Ляхов А. Основные черты социальных и экономических отношений в России в эпоху императора Александра I. М., 1912. С. 56.

<sup>192</sup> Сборник исторических материалов, извлеченных из архива Первого отделения Собственной е.и.в. канцелярии (далее — Сборник исторических материалов). СПб., 1876. Вып. 1. С. 59.

<sup>193</sup> ПСЗ. Т. 32. № 25315.

<sup>194</sup> Гурьев А.Н. Денежное обращение в России в XIX столетии. С. 64; Сборник исторических материалов. СПб., 1890. Вып. 3. С. 11; РГИА. Ф. 560. Оп. 4. Д. 50. Л. 8 об.—12.

<sup>195</sup> Сивков К.В. Финансы России после войны с Наполеоном. С. 132.

<sup>196</sup> Д.А.Гурьев приводит следующий интересный случай: «Из числа отправленных в Кенигсберг к генерал-лейтенанту графу Сиверсу двух миллионов двухсот тысяч тот же самый курьер, который их отвозил, привез обратно девятьсот тысяч рублей здешнему торговому дому, за теми же печатями, за которые они отосланы были, и за сию одну пересылку, где они отданы были кенигсбергскому купцу по курсу 4 р., или за 8<sup>1</sup>/<sub>2</sub> шиллингов, то есть за 225000 р., получит он прибытка 75000 рублей серебром, на которые в Кенигсберге можно опять иметь 300000 руб., ассигнациями, которые казна явно теряет от того только, что заплатила там ассигнациями, а не векселями» (Сборник исторических материалов. СПб., 1876. Вып. 1. С. 56—57).

<sup>197</sup> Сивков К.В. Финансы России после войны с Наполеоном. С. 132.

<sup>198</sup> Богданович М.И. Указ. соч. С. 141—142.

<sup>199</sup> ВПР. Т. 7. Серия I. Док. 20. С. 55.

<sup>200</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 4. Д. 50. Л. 14об.—15об. Одной из мер борьбы с фальшивками было изменение внешнего вида ассигнаций, осуществленное три раза. Ассигнации первого образца находились в обращении с 1769 по 1786 г., второго — с 1787 по 1819 г., третьего — с 1820 по 1843 г. (Печерин Я.И. Наши государственные ассигнации до замены их кредитными билетами (1769—1843). С. 641; Кашкаров М. Денежное обращение в России. СПб., 1898. Т. 1. С. 27).

<sup>201</sup> ВПР. Т. 8. Серия I. Прим. 145. С. 668—669.

<sup>202</sup> Там же. Т. 7. Серия I. С. 23. В ВПР приведена переписка, свидетельствующая о том, что на первом этапе велись переговоры о введении «федеративной системы» в действие. Однако в дальнейшем, очевидно, реализовать этот проект не удалось. (См.: ВПР. Т. 7. Серия I. Док. 14. С. 39; Прим. 29. С. 709; Док. 55. С. 136; С. 386; Док. 229. С. 578—581; Прим. 309. С. 783—784.)

<sup>203</sup> Во Франции об идеях свободной торговли заговорили после кризиса 1811 г. Купечество встретило резкой критикой крайний протекционизм Наполеона и всячески пропагандировало идеи Адама Смита (Тарле Е.В. Континентальная блокада. С. 77).

<sup>204</sup> Мартенс Ф.Ф. Собрание трактатов и конвенций, заключенных Россией с иностранными державами. Т. 4. Ч. 1. СПб., 1878. С. 68—105; Т. 7. СПб., 1885. С. 331—366; ПСЗ. Т. 35. № 27453, 27586.

<sup>205</sup> ПСЗ. Т. 36. № 27987, 27988; Покровский С.А. Внешняя торговля и внешняя торговая политика России. М., 1947. С. 208—209.

<sup>206</sup> Сторожев В.Н. История Московского купеческого общества. М., 1916. С. 171—172.

<sup>207</sup> Туган-Барановский М.И. Война 1812 г. и промышленное развитие России // Отечественная война и русское общество 1812—1912. М., 1912. Т. 7. С. 111—112.

<sup>208</sup> Степанов М. Финансовые системы Англии, Франции и России. СПб., 1868. С. 156—157.

<sup>209</sup> Там же. С. 185; Лодыженский К. История русского таможенного тарифа. СПб., 1886. С. 178—191; Кулишер И.М. Очерки истории русской торговли. Пг., 1923. С. 303—306; Предтеченский А.В. История основания Мануфактурного совета // Известия АН СССР. Серия VII. Отделение общественных наук. Л., 1932. № 5. С. 388—389; Прошин Г.Г. Таможенный тариф 1819 года // Научные доклады высшей школы. Исторические науки. 1961. № 4. 107—110.

<sup>210</sup> Гурьев А.Н. Денежное обращение в России в XIX столетии. С. 70—71.

<sup>211</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 93. Впервые часть плана 1816 г. была опубликована в работе Печерина Я.И. (Исторический обзор росписей государственных доходов и расходов с 1803 по 1843 год включительно. СПб., 1896. С. 64—71), правда, только те параграфы, которые относились к составлению смет.

<sup>212</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71.

<sup>213</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 93. Л. 40.

<sup>214</sup> Там же. Д. 71. Л. 67 об.

<sup>215</sup> В плане 1814 г. Д.А.Гурьев разделил долги на внешние и внутренние. Последние, в свою очередь, на: 1. Долги, «коих капиталы и проценты выплачиваются по срокам» (внутренний заем 1809 г., долги: Ломбарду, 25-летней экспедиции, за купленные у разных лиц имения). 2. Долги, «которым срок для уплаты капитала не определен» (в Заемном банке, в Удельном департаменте). 3. Долги, «по которым не определены ни сроки для уплаты капитала, ни сумма на платеж процентов» (учетным конторам; старые долги разным местам; прежние долги по военным департаментам, т.е. те, которые до 1811 г. не были учтены (Там же. Л. 68 об.—73; Сборник сведений и материалов по ведомству Министерства финансов (далее — Сборник сведений и материалов). СПб., 1866. Т. 3. Кн. XI, XII. С. 82—83). В плане 1816 г. Гурьев разделял долги на два рода: «I. Долг без процентов, то есть: государственные ассигнации. II. Долги с платежом процентов. Сии последние разделяются на четыре класса: 1. Долг голландский. 2. Внутренние долги Государственного казначейства. 3. Долги Заемного банка. 4. Долг Комиссии погашения долгов» (РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 93. Л. 41 об.—42).

<sup>216</sup> Там же. Д. 71. Л. 68.

<sup>217</sup> Там же. Л. 76; Д. 93. Л. 43 об.

<sup>218</sup> Там же. Л. 76 об.—77; Д. 93. Л. 46 об.; Сборник сведений и материалов. Т. 3. Кн. XI, XII. С. 85.

<sup>219</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 78—78 об.; Д. 93. Л. 44 об.—46 об.

<sup>220</sup> «Все таковые добровольные сделки посредством учреждаемого в Государственной долговой книге — перевода (подчеркнуто в источнике. — Л.М.) долгов (transfért) будут производимы способом самым удобным, скорым и равно благонадежным как для казны, так и для частных людей» (Сборник сведений и материалов. Т. 3. Кн. XI, XII. С. 86—87).

<sup>221</sup> Д.А.Гурьев предусматривал возможность того, что вкладчики могли потребовать назад свои бессрочные капиталы. Для удовлетворения этих требований, по его мнению, необходимо было выделить особую сумму, составляющую «ежегодно два процента со всех бессрочных капиталов, которая и будет обращена на выкуп оных». Гурьев полагал, что «сумма сия постепенно будет умножаться ежегодным присовокуплением к оной выкупленных капиталов». (РГИА. Ф. 560. Оп. 22. Д. 10. Л. 17 об.—20 об.; Сборник сведений и материалов. Т. 3. Кн. XI, XII. С. 87).

<sup>222</sup> Проект манифеста о системе государственного кредита // РГИА. Ф. 560. Оп. 22. Д. 10. Л. 1—47 об.

<sup>223</sup> Там же. Оп. 10. Д. 93. Л. 47; Оп. 22. Д. 10. Л. 21—22; Сборник сведений и материалов. Т. 3. Кн. XI, XII. С. 87—88.

<sup>224</sup> Комиссию погашения долгов предполагалось разделить на два отделения. Одно должно было производить платеж процентов и непрерывных доходов, другое — платеж и выкуп капиталов, с тем чтобы «долги погашаемы были постепенно» (Сборник сведений и материалов. Т. 3. Кн. XI, XII. С. 92—94). Согласно Манифесту 11 февраля 1812 г. было принято решение о создании при Комиссии погашения долгов Совета для наблюдения за ее деятельностью, однако до 1817 г. подобный орган создан не был. Совет должен был состоять из «председателя Государственного совета, министра финансов и государственного контролера, из шести депутатов от дворянства и шести от купечества». Обязанность членов Совета состояла «в посредничестве между исполнителями правил, для кредитных установлений изданных, и частными лицами, участвующими в сих установлениях по долгам, займам или вкладам» (Сборник сведений и материалов. Т. 3. Кн. XI, XII. С. 94—95).

<sup>225</sup> В Государственную долговую книгу, по мнению Д.А.Гурьева, необходимо было вносить в алфавитном порядке суммы капиталов казенных кредиторов с обозначением выплачиваемых процентов. На выплату внесенных в книгу долгов по внешним и внутренним займам, срочным и бессрочным, была бы необходима сумма, «с другими государственными расходами не смешиваемая. Сумма сия ни в каких обстоятельствах и ни по каким уважениям не может быть ни уменьшена, ни приостановлена до окончательной уплаты долгов, оною обеспеченных» (Сборник сведений и материалов. Т. 3. Кн. XI, XII. С. 85).

<sup>226</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 79 об.—80; Д. 93. Л. 55.

<sup>227</sup> Там же. Д. 71. Л. 83; Д. 93. Л. 49—49 об.

<sup>228</sup> Этого можно было достичь одним из трех способов: либо увеличением «количества ассигнаций до того, пока оные вовсе не потеряют всего их достоинства» (такие мероприятия были проведены во Франции и Америке), либо «определением достоинства их примерно в  $\frac{1}{5}$ , как то учинила Австрия в 1811 году», либо внесением «в Государственную книгу долгов такого количества ассигнаций, которое признается за нужное изъять из обращения» (Там же. Д. 71. Л. 84—84 об.; Д. 93. Л. 50—50 об.).

<sup>229</sup> Там же. Л. 86—87 об.

<sup>230</sup> Капитал этот можно было составлять из: части окладных доходов; некоторой части звонкой монеты, ежегодно выпускаемой на монетном дворе; суммы, вырученной от продажи имений по Манифесту от 6 июня 1810 г. (Там же. Л. 88—88 об.).

<sup>231</sup> Там же. Л. 91—91 об.

<sup>232</sup> Сборник сведений и материалов. Т. 3. Кн. XI, XII. С. 89—91.

<sup>233</sup> Там же. С. 81—82.

<sup>234</sup> Там же. С. 105—107; РГИА. Ф. 560. Оп. 22. Д. 10. Л. 35 об.

<sup>235</sup> Там же. Оп. 10. Д. 93. Л. 55—55 об.

<sup>236</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 22. Д. 10. Л. 41 об.—43.

<sup>237</sup> Там же. Д. 71. Л. 94—95.

<sup>238</sup> Записка министра финансов гр. Гурьева 14 апреля 1817 г. // Сборник сведений и материалов. Т. 3. Кн. XI, XII. С. 96—107.

<sup>239</sup> «В жиро-банках дело ведется обыкновенно таким образом. Банковое общество принимает от купцов вклады звонкою монетою известного веса и пробы. Сумма каждого вклада записывается на имя вкладчика в банковской книге на особом листе. ...Все уплаты между верителями банка производились посредством переписки следующей в уплату суммы в банковской книге со счета одного вкладчика на счет другого» (Покровский С. О деньгах. Б/м, б/г. С. 589—590).

<sup>240</sup> Сборник сведений и материалов. Т. 3. Кн. XI, XII. С. 101—106; РГИА. Ф. 560. Оп. 22. Д. 10. Л. 35 об.—40.

<sup>241</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 93. Л. 55 об.—56 об.

<sup>242</sup> Там же. Оп. 22. Д. 10. Л. 44 об.—45.

<sup>243</sup> Там же. Оп. 10. Д. 71. Л. 91—95 об.

<sup>244</sup> Там же. Д. 93. Л. 53—54.

<sup>245</sup> Там же. Л. 54.

<sup>246</sup> Там же. Д. 71. Л. 96—96 об.

<sup>247</sup> Там же. Л. 96 об.—97.

<sup>248</sup> Там же. Д. 93. Л. 40—40 об.

<sup>249</sup> Там же. Д. 71. Л. 99—101 об.

<sup>250</sup> Там же. Л. 103—103 об.

<sup>251</sup> Там же. Д. 93. Л. 41.

<sup>252</sup> Там же. Л. 57.

<sup>253</sup> Там же. Л. 58.

<sup>254</sup> Там же.

<sup>255</sup> Там же. Л. 59 об.

<sup>256</sup> Там же. Л. 60.

<sup>257</sup> Там же.

<sup>258</sup> Там же. Л. 62—62 об.

<sup>259</sup> Там же. Д. 71. Л. 104—106 об.

<sup>260</sup> Там же. Л. 107—107 об.

<sup>261</sup> Там же. Д. 93. Л. 62—64.

<sup>262</sup> Там же. Л. 70—77.

<sup>263</sup> Д.А.Гурьев предлагал вместо существующего тарифа 1816 г. обратиться к новой таможенной системе, которая должна была повысить государственный доход. (РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 93. Л. 78 об.).

<sup>264</sup> Так как в результате функционирования откупной системы казна уступала значительную часть доходов содержателям откупов, то Д.А.Гурьев

предлагал либо «определить казенных сборщиков», либо «откуп обратит в акциз» (Там же. Л. 73 об.—74).

<sup>265</sup> Там же. Л. 75—76 об.

<sup>266</sup> Там же. Л. 64—64 об.

<sup>267</sup> Там же. Л. 69—69 об.

<sup>268</sup> О приведении в исполнение плана финансов // Там же. Л. 25 об.

<sup>269</sup> Там же. Л. 25 об.—26.

<sup>270</sup> АГС. Т. 4. Ч. 1. Стб. 542.

<sup>271</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 93. Л. 26—26 об.

<sup>272</sup> Там же. Л. 27—27 об.; ПСЗ. Т. 35. № 27476; Т. 36. № 27826. В этой работе министру финансов должны были помочь военные и морские министры, государственный казначей и государственный контролер.

<sup>273</sup> ПСЗ. Т. 34. № 26791, 26834; Т. 36. № 27871.

<sup>274</sup> РГИА. Ф. 583. Оп. 4. Д. 220. Л. 42. Проект, внесенный Д.А.Гурьевым в Государственный совет, предусматривавший закрытие Заемного банка, как не соответствующего цели его учреждения (по мнению министра финансов, он должен был быть земельным или кладным), и передача внесенных в него вкладов в Коммерческий банк, создание Государственной страховой конторы и выработку положения о ссудах для поощрения промышленности, встретил противодействие со стороны участников заседаний и впоследствии стал одной из причин увольнения Гурьева от должности (АГС. Т. 4. Ч. 1. Стб. 319—354; ПСЗ. Т. 39. № 29940, 30147).

<sup>275</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 93. Л. 27 об.—28; ПСЗ. Т. 34. № 26837; Т. 36. № 27870.

<sup>276</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 93. Л. 28 об.

<sup>277</sup> ПСЗ. Т. 34. № 26851.

<sup>278</sup> Гейлер И.К. Сборник сведений о процентных бумагах России. СПб., 1871. С. 48.

<sup>279</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Л. 118 об.—120.

<sup>280</sup> ПСЗ. Т. 35. № 27385.

<sup>281</sup> Гейлер И.К. Указ. соч. С. 50.

<sup>282</sup> Ламанский Е.И. Статистический обзор государственных кредитных установлений с 1817 г. до настоящего времени // Сборник статистических сведений о России, издаваемый статистическим отделением Императорского Русского Географического общества. СПб., 1854. Кн. II. С. 177.

<sup>283</sup> ПСЗ. Т. 37. № 28381.

<sup>284</sup> Гейлер И.К. Указ. соч. С. 30.

<sup>285</sup> ПСЗ. Т. 38. № 29073.

<sup>286</sup> Гейлер И.К. Указ. соч. С. 31.

<sup>287</sup> Гурьев А.Н. Денежное обращение в России в XIX столетии. С. 70—71.

<sup>288</sup> Сивков К.В. Финансовая политика имп. Николая I. С. 124.

<sup>289</sup> АГС. Т. 4. Ч. 2. Стб. 740.

<sup>290</sup> Там же. Ч. 1. Стб. 1196—1197, 1208—1210. Торговля вином вновь перешла в руки казны в 1817 г. и по мысли Д.А.Гурьева должна была служить переходной мерой к акцизной системе (Краткий очерк 50-летия акцизной системы взимания налога с крепких напитков и 50-летия деятельности учреждений, заведывающих неокладными сборами. СПб., 1913. С. 11; Мигулин П.К. Экономический рост русского государства за 300 лет (1613—1912). М., 1913. С. 70—71).



<sup>291</sup> АГС. Т. 4. Ч. 2. Стб. 1190—1246; ПСЗ. Т. 34. № 26894; Т. 36. № 27988, 28030.

<sup>292</sup> АГС. Т. 4. Ч. 1. Стб. 1070—1076.

<sup>293</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 93. Л. 30—30 об.

<sup>294</sup> Некоторые исследователи положительно оценивали эти мероприятия правительства, полагая, что в другое время даже таких мер не предпринималось (Кауфман И.И. Обзор законодательных и административных мероприятий, вызванных расстройством бумажно-денежного обращения в России. СПб., 1897. С. III).

<sup>295</sup> «...Ассигнации совершили такой круг обращения: сначала они были настоящим денежным заместителем, затем долгое время были аномальным денежным суррогатом и наконец превратились в действительные бумажные деньги. За время своего обращения они потеряли  $\frac{3}{4}$  своей цены. Уже одна эта огромная потеря в цене и ценности ассигнаций предreshала тот способ, которым при благоприятных условиях можно было бы освободиться от ассигнаций и восстановить металлическое обращение; именно при такой огромной потере в цене и ценности бумажных денег везде прибегали к девальвации» (Никольский П.А. Бумажные деньги в России. Казань, 1892. С. 257).

<sup>296</sup> Бунге Н.Х. Заметка о настоящем положении нашей денежной системы и средствах к ее улучшению. СПб., 1880. С. 31.

<sup>297</sup> РГИА. Ф. 1409. Оп. 1. Д. 389. Л. 12—12 об.

<sup>298</sup> При составлении рисунка использовались данные работ: Министерство финансов. 1802—1902. С. 616—619, 620—621; Печерин Я.И. Наши государственные ассигнации до замены их кредитными билетами. С. 619—621; Шторх П.А. Указ. соч. С. 822—823.

## **Деловые, депозитные, универсальные: западно-европейские банковские модели в российской истории (1864—1917 гг.)**

Статья предлагает новый ответ на старый вопрос российской банковской истории: в какой форме в России существовали традиционные западно-европейские банковские модели Нового времени — деловая, депозитная и, затем, смешанная, или универсальная.

Впервые косвенные замечания о дихотомии российской банковской системы, т.е. об одновременном существовании деловых и депозитных банков, постепенно развивавшихся по пути универсализации, были оформлены в единую концепцию в трудах И.Ф.Гиндина. По его мнению, депозитные банки (Волжско-Камский, а также московские банки, прежде всего Московский Купеческий и др.) обеспечивали торговлю и в меньшей степени промышленность краткосрочным кредитом. Эти учреждения в основном занимались учетом векселей и приемом вкладов. Деловые банки (6—7 крупных петербургских банков) повторяли модель французских и немецких так называемых деловых банков, возникших в 50—60-е годы XIX в. Именно такие институты соответствовали потребностям России, где быстрый процесс индустриализации происходил при недостатке собственных капиталов<sup>1</sup>.

По мнению автора статьи, концепция банковской дихотомии, поданная в таком виде, неизбежно подразумевает существование в России высокоразвитого столичного региона, который быстро развивался под патронажем правительства и иностранного капитала, и провинции, финансовая инфраструктура которой была отсталой и приспособленной только для кредитования торгового оборота. Но очевидно, что подход к кредитной системе с точки зрения противопоставления «старых» и «новых» банков неприемлем, так как признаки, характерные для деловых и депозитных банков, проявлялись уже в начале 1870-х гг., т.е. эти банковские модели существовали в России изначально<sup>2</sup>. К тому же московское банковское дело ни в коей мере нельзя считать архаичным, что, по моему мнению, окончательно доказано циклом работ Ю.А.Петрова<sup>3</sup>.

Сегодня необходимо искать другое объяснение дихотомии банковской системы. Почву, питающую деловые и депозитные банки России, можно выявить, если, во-первых, указать характерные

---

\* Саломатина Софья Александровна — кандидат исторических наук (Исторический факультет МГУ).

особенности операций и тех, и других, сохранявшиеся в течение длительного времени, а во-вторых, попытаться объяснить, какие взаимоотношения банков и клиентуры привели к формированию именно такой структуры операций. Другими словами, решение поставленной в статье задачи — объяснить специфику деловых и депозитных банков в России — сводится к ответу на вопрос: что можно считать «деловыми» и «депозитными» чертами в операциях российского дореволюционного банка? Для этого в статье выявляются количественные признаки операций тех банков, которые можно назвать общепризнанным «историографическими эталонами» деловых и депозитных банков, а объяснение полученным результатам дается исходя из теории и практики банковского дела XIX в. В той мере, в какой автор располагает фактическими данными, в работе показано, насколько сильно те или иные типологизирующие признаки были заметны в российской банковской системе в целом. Строго говоря, эта работа — лишь пролог к широкому статистическому изучению операционных моделей, распространенных в российской банковской системе. Однако эта предварительное, по сути, исследование заслуживает отдельной публикации, т.к. представленные в ней статистические, теоретические и историографические разработки объясняют дихотомию банковской системы, и дальнейшая работа в этом направлении может лишь расширить изложенные в этой статье результаты.

### **Банковские модели Нового времени**

Поскольку в статье исследуется российская специфика западно-европейских банковских моделей, необходимо сделать экскурс в мировой опыт, прежде чем судить, насколько развитие отечественной банковской системы соответствовало глобальным тенденциям.

Банки разных типов сформировались в процессе развития европейской кредитно-финансовой системы в XVII—XVIII вв. в Англии, а с начала XIX в. — в континентальной Западной Европе. В Новое время существовали депозитные, или учетные, деловые, а также смешанные банки.

Англия стала родиной классического банка краткосрочного кредита, снабжавшего первоначально торговлю, а затем и промышленность оборотным капиталом. Такой банк назывался депозитным, что указывало на депозит, или вклад, как на основной источник его ресурсов, или пассива. В литературе также используется название этого банка по активу — учетно-ссудный<sup>4</sup>. Кредитное учреждение такого типа через вклады аккумулировало у себя свободные капиталы, а потом помещало их в учет векселей и ссуды для краткосрочного кредитования торговли и промышленности.

В Англии были разработаны все основные операции коммерческого банка за исключением, пожалуй, эмиссионно-учредительской в той форме, в какой она существовала в XIX в., то есть в виде участия банка в одиночку или через эмиссионный синдикат

в размещении на бирже акций новых предприятий или модернизируемых старых. Поскольку в этом случае банк на некоторое время становился держателем акций, т.е. совладельцем данного общества, он стремился регулировать биржевую конъюнктуру таким образом, чтобы акции сохраняли наиболее выгодную для продажи цену.

Следует учитывать, что сама по себе связь банков с торгово-промышленными предприятиями есть неотъемлемая черта банковского дела с момента его зарождения<sup>5</sup>. XIX век привнес в это явление новые черты в виде учредительства и биржевых операций. Поскольку в эту эпоху циклы экономического развития становятся ярко выраженными, бурный рост промышленности в период подъема происходил сразу во многих отраслях экономики и требовал беспрецедентно высоких начальных вложений капитала при создании новых предприятий. Эти средства уже не могли быть обеспечены за счет тесного круга промышленников, торговцев и банкиров XVIII в. В XIX в. впервые субъектом экономической жизни становится держатель ценных бумаг. Для связи между его свободными капиталами и вновь учреждаемыми предприятиями банки выработали специальные механизмы. Конечно же, в этом деле можно было пойти и по традиционному пути, приспособив операции краткосрочного кредита для нужд формирования основного капитала промышленности. Однако, наряду с этим, Европа показала пример другого решения этой проблемы.

Так, французские и германские банки в период благоприятной экономической конъюнктуры начали играть активную роль в учреждении новых предприятий. В 30-х годах XIX в. грюндерская горячка охватила железнодорожное строительство, а позже, в 1840-х гг., — промышленность. Вхождение в эмиссионные синдикаты по размещению на биржах ценных бумаг новых акционерных обществ, участие в предприятиях через покупку крупных пакетов акций для дальнейшего размещения их среди своих клиентов и, наконец, просто биржевая игра, или курсовые операции, а также связанное с этим регулирование рынка промышленных ценностей становятся в середине XIX в. важной стороной банковского дела.

Наиболее ярко эти тенденции проявились в создании в 1852 г. «Генерального общества движимого кредита» («Креди мобилье») братьев Эмиля и Исаака Перейра. Этот банк реализовал идею инвестиционного фонда, который на средства от собственных акций и облигаций покупал бы акции промышленных, транспортных и иных компаний<sup>6</sup>.

«Креди мобилье» представлял собой образец делового, или, как они назывались в XIX в., спекулятивного банка. В 1916 г. директор Московского коммерческого банка М.П.Рябушинский дал характеристику деловым банкам: «Желая быстро дать акционеру более или менее крупный дивиденд и потому не имея возможности добиться доверия публики, которое получается лишь долголетней кропотливой и осторожной работой, они стараются разного рода грюндерскими приемами и немедленной перепродажей нажи-

вать на разнице в цене. При успехе или, вернее, удачной конъюнктуре, а также — чаще — в зависимости от талантливости своих руководителей, эти банки достигают больших размеров и успехов»<sup>7</sup>.

Ранние деловые банки не ориентировались в своей работе на привлечение вкладов. Все учредительские операции они старались вести только в рамках основного капитала и выпускаемых собственных акций и облигаций. Другими словами, они реализовывали модель банка, при которой средства как привлекались из ценных бумаг, так и размещались в них. Как правило, это были акции предприятий, созданных самим банком, которые на начальном этапе своего развития замораживали банковские средства на длительный срок, не совместимый с понятием краткосрочного кредита. Рискованность в размещении средств и ненадежность в их привлечении оказались роковыми в судьбах таких банков. «Креди мобилье» разорился в 1867 г., его подражателей ждала такая же судьба или необходимость изменения основных принципов деятельности.

С точки зрения риска в банковском деле, учетно-ссудные и деловые банки — это противоположные модели поведения на финансовом рынке.

Учетно-ссудные, или депозитные, банки занимались только традиционной банковской деятельностью, работали с векселями и ценными бумагами только самого высокого качества. Быстрый оборот средств по векселям и краткосрочным ссудам гарантировал платежеспособность банка перед вкладчиками. Надежная репутация такого учреждения была главным фактором привлечения депозитов. В то же время относительно малый риск в деятельности учетно-ссудных банков предопределял невысокие проценты по вкладам, по сравнению с дивидендами акционеров делового банка, находящегося на подъеме.

В отличие от депозитных, деловые банки специализировались на учредительстве и курсовых операциях, занимались финансированием рискованных проектов, рассчитывая в случае удачи на большие прибыли. Они часто принимали активное участие в управлении финансируемыми предприятиями. Риск в операциях деловых банков заставлял их руководство держать небольшое количество вкладов и других твердых обязательств. За исключением кассовой наличности на счетах финансируемых ими предприятий, «чужих» средств в их пассивах было мало.

Еще в середине XIX в. слабые стороны деловой модели банка заставили практиков обратиться к поиску более надежного источника привлечения средств, а также к созданию противовеса рискованной эмиссионной деятельности и долгосрочному финансированию. Это привело к становлению во второй половине XIX в. смешанных, или универсальных банков, которые сочетали активные операции деловых банков с привлечением вкладов по образцу депозитных. По сравнению с деловыми, универсальные банки

больше внимания уделяли традиционному краткосрочному кредиту: ссудам под залог и учету векселей.

Во второй половине XIX в. универсальный банк стал главным типом финансового учреждения во Франции и Германии, в последней такие банки оказались наиболее приспособленными для нужд страны с высокими темпами экономического роста в условиях недостатка собственных капиталов<sup>8</sup>. Смешанные банки наиболее рационально могли аккумулировать имеющиеся в стране накопления и потом направлять их на нужды индустриализации.

В советской историографии банки изучались в рамках темы финансового капитала, т.е. основные усилия историков были сосредоточены на исследовании учредительской деятельности банков. Поэтому, финансово-кредитные учреждения главенствующие в этой области, ставились на более высокие иерархические позиции. Это обстоятельство ярко проявилось в уже упомянутой концепции И.Ф.Гиндина, разделяющей банки на деловые и депозитные как на «передовые» и «архаичные».

В этой статье предлагается подход к банковским моделям, не как к отражению борьбы старого и нового в банковском деле XIX в., а как к разным типам финансовых предприятий эпохи, возникших под влиянием целого комплекса внутренних и внешних факторов, выявлению которых и посвящена эта работа.

### **Операции российских акционерных банков**

Итак, в данной статье исследуются 5 петербургских банков, из которых 3, по единодушному мнению историков, олицетворяют собой понятие «российский деловой банк» (Международный коммерческий, Учетный и ссудный, Частный коммерческий), и два очень близки к их модели операций (Русский для внешней торговли, Русский торгово-промышленный). Из банков, традиционно причисляемых к депозитным, в работе представлены Волжско-Камский коммерческий банк и 3 старомосковских банка (Купеческий, Торговый и Учетный).

Мнения историков совпадают лишь по поводу специфики деятельности столичных кредитных учреждений, а банковская провинция вообще остается за пределами фрагментарных суждений о типологии в отечественных исторических работах. Поэтому в данную работу для противовеса столичным банкам введены 4 крупнейших по размерам активов в 1890-е гг. провинциальных банка (Азовско-Донской коммерческий, Коммерческий в Варшаве, Одесский учетный, Тифлисский коммерческий). Таким образом, появляется возможность сделать первые предположения о том, черты какой банковской модели преобладали в России.

В нашем распоряжении имеется только один источник, объединяющий все эти банки на протяжении длительного периода времени, — это ежемесячная и ежегодная бухгалтерская отчетность, которую банки были обязаны предоставлять в Министерство финансов и публиковать в прессе. С 1872 г. форма этой отчет-

ности была унифицирована<sup>9</sup>. В итоге у нас есть количественные данные о важнейших операциях акционерных банков с 1864 по 1917 гг. Однако из этого обширного массива в работе приводятся рассчитанные мной сводные таблицы показателей за различные годы, относящиеся к периоду 1894—1903 гг. Объясняется это тем, что, по моим оценкам, именно в это время в российской истории наблюдается максимальная поляризация банковских моделей. В рассматриваемый период входит этап самого стремительного роста российской дореволюционной экономики — 1894—1898 гг., а также период кризиса 1899—1903 гг. Такая компоновка материала позволяет наиболее наглядно проиллюстрировать специфику операций банков разных типов в противоположные по экономической конъюнктуре периоды.

Далее в работе рассматриваются крупнейшие активные операции банков — кредитные, курсовые, комиссионные, которые демонстрируют основные каналы получения банковского дохода. Затем следует очерк, в котором проанализированы пассивы банков, т.е. ресурсы для проведения активных операций.

### *Активные операции*

#### *Учет векселей*

Учет векселей — ведущая банковская операция Нового времени, смысл которой заключается в досрочной покупке банком векселей (долговых обязательств) клиентов. Таким образом банк кредитует лицо, продавшее банку вексель. Моя подробная статья об учете векселей в российских акционерных банках опубликована в предыдущем выпуске ежегодника<sup>10</sup> «Экономическая история», поэтому здесь надо лишь напомнить основные выводы этой работы.

Необходимо учитывать, что при вексельной операции возникают очень специфичные взаимоотношения между банком и клиентом. В теории и практике банковского дела XIX в. учет векселей относился к *личному* типу кредита, т.е. кредита без залога, который предоставлялся, если банк был уверен в высокой *личной* платежеспособности и деловой репутации клиента. Именно осведомленность о делах клиента была главной страховкой банкира от неудачи при учете векселя<sup>11</sup>. По закону, в случае несостоятельности векселедателя плательщиком по векселю становился любой продавец или покупатель векселя, имя которого фиксировалось в передаточной надписи. Таким образом, учет замыкался внутри деловой сети клиентов, связанных системой взаимного поручительства перед банком. Доступ к банковскому кредиту в этом случае мог иметь лишь тот, кто был связан тесными личными или деловыми контактами с руководством банка или же мог заручиться рекомендациями членов предпринимательского сообщества, близкого к банку. Отрасль экономики, к которой принадлежал клиент, имела здесь второстепенное значение.

Из-за дефицита банковских услуг, питавшего корпоративную замкнутость российского банковского дела, отечественные векселя, по сравнению с западно-европейскими, были относительно долгосрочными (9—12 месяцев), имели крупный номинал, часто продлялись, а перепродавались (переучитывались) всего 2—3 раза. Все это относится к простым векселям; переводных векселей, или тратт, на внутреннем рынке России практически не было<sup>12</sup>. Процесс «демократизации» и интенсификации вексельного кредитования, активно развернувшийся в предвоенный период, неизбежно вел к размыванию корпоративного начала, из которого проистекает эта операция, однако до смены «лица» российского учета в до-революционный период дело не дошло.

В российских банках учет векселей составлял примерно 20—40% активов, т.е. около половины всех учетно-ссудных операций без ссуд по корреспондентским счетам. Причем, как правило, доля учета, стабилизировавшаяся через несколько лет после основания банка, сохранялась весь рассматриваемый период, изменяясь очень незначительно. В активах мелкого провинциального банка учет векселей, как правило, абсолютно преобладал, т.е. можно утверждать, что такой банк создавался группой предпринимателей лишь для приема собственных долговых обязательств.

По сравнению с остальной банковской Россией петербургские деловые банки к 1890-м гг. почти полностью отказались от учета векселей, отдавая на это менее 20% активов. В период кризиса в начале XX в., перекрывшего возможности зарабатывать на курсовых и комиссионных операциях, деловые банки возвращаются к учету, как к более надежному виду банковской деятельности. Только Петербургский Международный и близкий к нему Петербургский Учетный и ссудный банки не стали наращивать учетную операцию до уровня, обычного для российского среднего и крупного банка.

### *Ссуды*

В отличие от учета векселей, ссуда под залог — это кредит, оказанный не личности клиента, в платежеспособности которого банк был уверен, а залогом в виде различных материальных ценностей. Личность клиента в этой ситуации играла второстепенную роль, особенно при залогах высочайшего качества, например, государственных ценных бумагах. При работе с частными бумагами, например, с акциями, выдача кредита зависела от того, насколько, по мнению банка, был надежен эмитент, их выпустивший. Сумма кредита всегда была меньше рыночной стоимости залога и могла опускаться до 75% и меньше в случае с частными ценными бумагами<sup>13</sup>.

Относительная безличность ссуды под залог — это возможность доступа к кредиту, во-первых, клиентов, нуждавшихся в большем кредите, чем банк согласен предоставить без залога, т.е.



по учету векселей, и, во-вторых, экономических субъектов, не входивших в круг традиционных клиентов банка.

В практике российских коммерческих банков основными залогами по ссудам были: 1) государственные и правительством гарантированные ценные бумаги (государственные займы и акции железнодорожных компаний); 2) негарантированные правительством ценные бумаги (акции промышленных предприятий, ценные бумаги по займам городов и земств, закладные листы земельных банков); 3) товары и товарные документы<sup>14</sup>.

В нашей историографии тема банковских ссуд в основном рассматривалась в связи с изучением кредитования промышленности. Такой угол зрения, окончательно сформированный еще И.Ф.Гиндиным, предопределил повышенное внимание к двум темам: во-первых, промышленные акции в залогах по банковским ссудам, а во-вторых, онкольные ссуды как форма, используемая банками для размещения на фондовом рынке промышленных акций. В нашей работе ставится задача встроить эти первостепенные для отечественной историографии XX в. вопросы в общий контекст эволюции банковских ссуд и операций с ценными бумагами в XIX в.

В практике российских коммерческих банков ссуды независимо от залога подразделялись на срочные и бессрочные. Срочные ссуды в банках краткосрочного кредита выдавались на определенный срок: например, на шесть, девять или двенадцать месяцев. Ссуды бессрочные, или онкольные, помещались на текущий счет клиента, ими можно было пользоваться по мере необходимости, уплачивая проценты только за ту часть средств, которая была реально задействована в кредитовании.

Онкольные ссуды зародились в начале 1870-х гг. и окончательно сформировались в банковской практике в 1880-е гг. Тем не менее полного законодательного оформления бессрочных ссуд в дореволюционной России так и не произошло, поэтому онколь развивался в правовом поле других банковских операций<sup>15</sup>.

Наиболее интересным для историков всегда был частный случай онкольной операции — использование ее клиентами деловых банков для биржевой спекуляции в 1890-е гг.<sup>16</sup> Механизм этой операции был следующим: требовалось купить у банка ценные бумаги, чаще всего промышленные акции, затем отдать их банку в залог по онкольной ссуде, получить ее, купить еще акций, за их счет увеличить залог и расширить кредит, опять докупить акций и т.д. При биржевом подъеме, когда курсы ценных бумаг постоянно повышаются за счет спекулятивного ажиотажа, можно было существенно заработать на курсе. Главная задача здесь, как и при любой биржевой игре, — вовремя остановиться, что при игровом азарте чаще всего сделать очень трудно<sup>17</sup>.

Для деловых банков поощрение спекуляций клиентов было частью их системы размещения на фондовом рынке акций промышленных предприятий. Первоначально банки создавали синди-

кат, который брал на себя реализацию эмитируемых акций. Когда ценные бумаги начинали небольшими порциями поступать на биржу, необходимо было создавать условия для повышения их цены: помимо всего прочего, требовалось убедить публику в ценности новых акций. Поэтому, продавая акции, банки одновременно начинали принимать их в залог по ссудам. Так ценные бумаги оказывались центральным объектом деятельности банка, вокруг этого объекта разворачивались эмиссионные, кредитные и курсовые операции. В этом случае банк являлся членом предпринимательской сети, в которую были также втянуты эмитенты реализуемых частных ценных бумаг.

Однако в конце XIX в. описанная выше специфика онколя была присуща только так называемым деловым банкам, к которым принято относить прежде всего три петербургских: Международный коммерческий, Учетный и ссудный, Частный. Об аналогичных тенденциях в деятельности учетных банков нам ничего не известно.

Масштаб онкольной операции в целом виден только из финансовой статистики. В этом источнике можно получить сведения о том, какую долю в доходах банков по итогам года занимали проценты, взимаемые по онкольным ссудам (в сумме по всем залогам). В Таблице 1 приведены сравнительные данные, характеризующие итоги 1894, 1898, 1900 и 1903 гг., таким образом можно сравнить положение онкольной операции в начале и в конце промышленного подъема 1890-х гг., на дне кризиса начала века и в начале периода относительной, «депрессивной», стабилизации российской банковской системы.

Таблица 1 показывает, что, хотя онколю деловых банков исторически традиционно уделяли повышенное внимание, эта операция в учетных, или депозитных, петербургских и московских банках имела такое же важное значение. Заметно, что в период кризиса наибольший спад онколя происходил у деловых банков. Менее развит был онколь в провинции.

Тот факт, что из статистики онколя нельзя сделать заключение о специфике операций деловых и депозитных банков, И.Ф.Гиндин объяснял следующим: и в счетах прибылей и убытков, и в балансах чаще всего невозможно разделить онкольные ссуды по разным залогам. В отчетности большинства банков государственные, частные ценные бумаги, товарные залого слиты в одну или две статьи вместо трех. При попытке диверсифицировать эти данные историк сталкивается со множеством неразрешимых трудностей: как отделить статистику ссуд под залог частных бумаг от ссуд под залог государственных, как затем из частных залогов выделить только промышленные акции? Как вообще на основе статистики ссуд оценить объем промышленного кредитования? К сожалению, для желающих ответить на эти вопросы практика хотя бы частичной отдельной записи залогов в форме государственных и частных ценных бумаг вообще появилась только примерно с 1897 г. и только в отчетности петербургских банков. Последний факт не случа-

ен: именно в столице в это время промышленные ценности в больших количествах появились в портфелях банков. Но даже этот факт можно использовать лишь как косвенное свидетельство о характере деятельности деловых банков.

Таблица 1

Процентные доходы банков по онкольным ссудам,  
в % к валовому доходу

Банки	1894	1898	1900	1903
<i>Петербургские деловые</i>				
Петербургский Международный коммерческий	35	29	28	13
Петербургский Учетный и ссудный	43	27	29	—*
Петербургский Частный коммерческий	9	16	15	14
Русский для внешней торговли	25	15	16	7
Русский торгово-промышленный	23	22	16	—
<i>Петербургские и московские депозитные</i>				
Волжско-Камский коммерческий	28	27	32	26
Московский Купеческий	22	31	26	24
Московский Торговый	32	33	28	26
Московский Учетный	21	29	22	19
<i>Провинциальные</i>				
Азовско-Донской коммерческий	9	14	16	14
Коммерческий в Варшаве	25	20	21	14
Одесский Учетный	17	14	33	17
Тифлиссский коммерческий	16	17	17	24

*Примечание:* \* Здесь и далее — нет данных.

*Источники:* Рассчитано по счетам прибылей и убытков. За 1894, 1898 и 1900 гг.: Статистика краткосрочного кредита: Операции акционерных банков коммерческого кредита. Т. 1. 1894—1900. СПб., 1905. За 1903 г.: Вестник финансов, промышленности и торговли: Отчеты предприятий, обязанных публичной отчетностью. 1904. № 1—52.

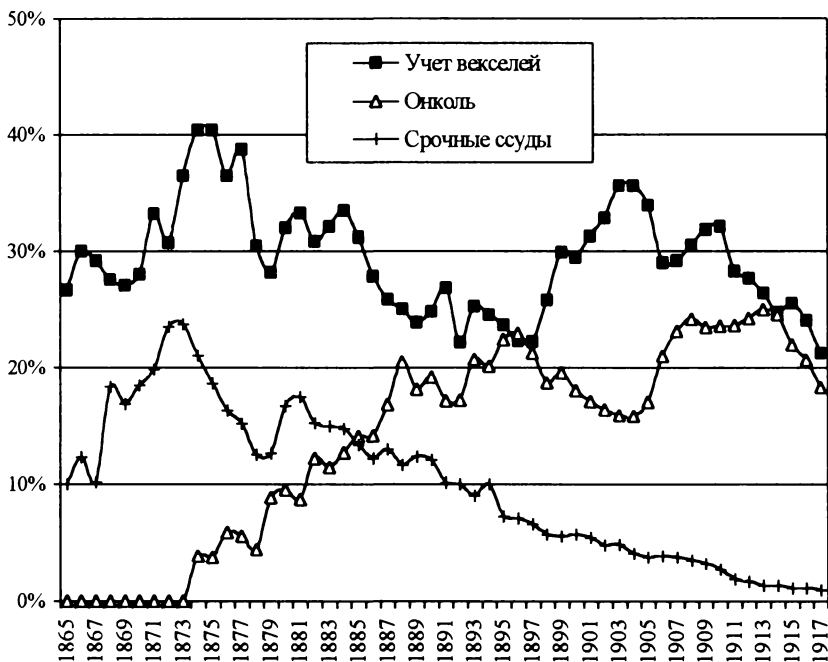
Из-за невозможности получить ответы на свои вопросы И.Ф.Гиндин считал, что в банковской отчетности недостаточно подробная роспись статей объясняется тем, что банки скрывали характер своей деятельности. Этот момент всегда присутствует, однако к проблеме можно подойти и с других позиций: если в источнике нет сведений о чем-либо, значит, в нем не это является главным. На мой взгляд, следует просто принять как данное, что

разделить сведения о залогах в статистике ссуд невозможно, и поискать другие походы к этой информации.

Итак, если опереться на тот факт, что в статистике онколя наиболее заметна лишь его существенная доля в доходах и деловых и депозитных банков, то можно сделать предположение, что развитие этой операции характерно для банка любого типа. Оно отражает глобальные тенденции эволюции банковского дела XIX в. Подтверждение этой мысли находится на Рисунках 1 и 2, где показана динамика главных ссудных операций — учета векселей, срочных ссуд и онколя — в деятельности акционерных банков по данным сводных балансов с 1865 по 1915 гг.

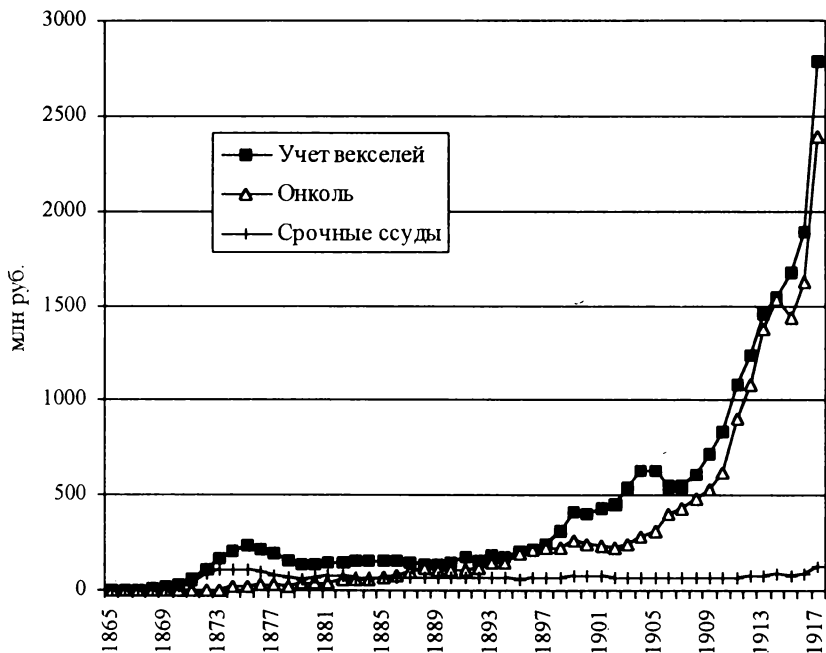
Рисунок 1

Соотношение основных ссудных операций в системе коммерческих банков, 1865—1917 гг., в % к активу



*Источники:* Рассчитано по сводным балансам на 1 января. За 1865—1912 гг.: Деятельность русских акционерных коммерческих банков в цифровых данных за 1912 г. СПб., 1913. За 1913—1917 гг.: Сводные балансы акционерных банков коммерческого кредита, действующих в России на 1 января 1913—1917. СПб., 1913—1917.

**Абсолютный рост основных ссудных операций  
в системе коммерческих банков, 1865—1917 гг., млн руб.**



*Источники:* За 1865—1912 гг.: Деятельность русских акционерных коммерческих банков в цифровых данных за 1912 г. За 1913—1917 гг.: Сводные балансы акционерных банков коммерческого кредита, действующих в России на 1 января 1913—1917.

Рисунок 1 демонстрирует, что примерно до середины 70-х годов XIX в., залоговое кредитование осуществлялось через срочные ссуды, личное — через учет векселей. Затем онколь, или бессрочные ссуды, постепенно вытеснил обычные срочные ссуды и занял их место кредита под залог. Еще более показателен в этом смысле Рисунок 2, на котором отражен абсолютный рост основных ссудных операций. Учет векселей и бессрочные ссуды демонстрируют практически синхронный рост, на фоне которого традиционные срочные ссуды — абсолютно стагнирующая операция.

Причиной такой эволюции ссудных операций является главный технический недостаток срочной ссуды — это крайне неудобный для банка способ размещения средств, потому что этот актив обладает крайне низкой ликвидностью. Напомним, что ликвидность — это, в наиболее общем смысле, мобильность, или по-

движность, средств, вложенных в банковскую операцию. Чем выше ликвидность актива, тем быстрее он может быть обращен в наличные деньги. Средства, вложенные банком в срочные ссуды, смогут вернуться в оборот только после окончания срока ссуды. В чрезвычайных обстоятельствах, конечно же, для получения наличных денег можно было с разрешения клиента перезаложить залог по срочной ссуде в других кредитных учреждениях, чаще всего в Государственном банке. Но для этого залог по ссуде должен был быть высоколиквидным, т.е. быстро обращаться в наличность. Кстати, именно поэтому главный залог по ссудам второй половины XIX — начала XX в. — это высоконадежные, государственные и правительством гарантированные ценные бумаги.

Онкольные ссуды по мобильности вложенных в них средств были намного удобнее обычных срочных ссуд. При этой операции большая часть денег оставалась на текущем счете клиента, и, таким образом, средства не изымались из банковского оборота. Следовательно, онколь был новой, особо эффективной, формой интенсификации залогового кредитования. Именно поэтому в конце XIX в. онкольные ссуды становятся повсеместной практикой в петербургских и московских банках. Провинция немного отставала в этом процессе, однако движение все равно происходило в этом направлении.

### *Курсовые и комиссионные операции*

К активным операциям банков относились также курсовые и комиссионные. В какой степени специфика деловых и депозитных банков проявилась в этих областях?

Курсовые операции были связаны с куплей-продажей ценных бумаг и активов, близких к ним. При этом прибыль извлекалась из разницы между ценой покупки и последующей продажи актива. По статистике XIX в. изучать курсовые операции в чистом виде затруднительно, потому что очень часто в отчетности слиты курсовые и процентные доходы банков от операций с ценными бумагами, поэтому, так же как и в случае с онколем, в статье приводятся агрегированные данные.

Необходимо учитывать, что в терминологии XIX в. курсовые операции и операции с ценными бумагами — это разные понятия. В графе «Курсовые операции» показывались не операции с облигациями и акциями, а операции с иностранными векселями, точнее — «траттами, или векселями на заграничные места». Через тратты осуществлялись международные расчеты. Сами по себе векселя на заграничные места были биржевыми бумагами, цена которых зависела от курса на определенный момент времени.

Таким образом, в банковских счетах прибылей и убытков к операциям, связанным с куплей-продажей и владением ценностями, имели отношение следующие статьи: 1) доходы от купли-продажи ценных бумаг; 2) доходы от купли-продажи тратт и векселей на заграничные места; 3) проценты, начисленные на ценные бу-

маги, находящиеся в собственности банка; 4) проценты, начисленные на тратты и векселя на заграничные места, находящиеся в собственности банка. Эти четыре статьи в крайне редких случаях показывались в отчетности по отдельности, чаще всего они были соединены в той или иной комбинации, поэтому при работе с до-революционной статистикой курсовые и процентные доходы по ценным бумагам разного вида приходится рассматривать как единое целое. И именно в этом смысле далее в работе употребляется термин «курсовые операции».

Комиссионные операции — это в общем смысле операции, связанные с выполнением поручений. Доход по ним — плата за услуги: осуществление платежей, перевод денежных сумм, обслуживание счета и т.д. Комиссионные доходы показаны только в счетах прибылей и убытков банков. Основной статьей, приносящей такой доход, были корреспондентские счета. Они отражают двусторонние, активно-пассивные отношения банка со своими клиентами, а чаще — партнерами. В этом случае банк выступает одновременно и в качестве кредитора, и в качестве дебитора. Корреспондентские отношения обычно возникают между достаточно крупными агентами финансового рынка — банками, крупными торговыми компаниями и т.д.

Первоначальный смысл корреспондентских счетов — это взаимная проводка платежей, за которой может скрываться проплата как обычных переводных векселей (межрегиональные платежи), так и биржевых сделок, осуществляемых в рамках банковских синдикатов, которые создавались для совместного проведения курсовых операций. В последнем случае комиссионные доходы по корреспондентским счетам происходят из общей системы операций, приносящих также и курсовой доход банками.

Курсовые и комиссионные прибыли банка составляют его доход, полученный за пределами кредитной операции. В Таблице 2 показана доля курсовых и комиссионных прибылей в валовом доходе банков по итогам 1894, 1898, 1900 и 1903 гг.

Таблица 2

**Прибыли по курсовым операциям и комиссионные доходы по корреспондентским счетам банков, в % к валовому доходу**

Банки	1894	1898	1900*	1903*
<i>Петербургские деловые</i>				
Петербургский Международный коммерческий	43	42	17	37
Петербургский Учетный и ссудный	34	45	19	—
Петербургский Частный коммерческий	53	40	18	41
Русский для внешней торговли	38	31	10	57
Русский торгово-промышленный	25	26	22	—

Банки	1894	1898	1900*	1903*
<i>Петербургские и московские депозитные</i>				
Волжско-Камский коммерческий	20	12	3	11
Московский Купеческий	9	8	4	5
Московский Торговый	22	16	8	11
Московский Учетный	18	9	-1	6
<i>Провинциальные</i>				
Азовско-Донской коммерческий	34	22	20	20
Коммерческий в Варшаве	20	22	23	36
Одесский Учетный	19	20	1	17
Тифлисский коммерческий	7	24	19	12

*Примечание:* \* За исключением убытков от операций с ценными бумагами.  
*Источники:* См. Таблицу 1.

По значению курсовых и комиссионных доходов в период экономического подъема 1890-х гг. из крупнейших российских банков выделяются деловые банки (до половины валового дохода). Интересно, что курсовые и комиссионные доходы у провинциального Азовско-Донского банка выше, чем у столичных банков депозитного типа (до 34% в 1894 г.). У московских депозитных банков этот комплекс операций был относительно неразвит, особенно у Московского Купеческого банка. В период кризиса зависимость деловых банков от комплекса курсовых и комиссионных доходов немного снижается, хотя продолжает оставаться очень высокой.

Рассмотрим отдельно курсовые и комиссионные доходы банков, представленные в Таблицах 3 и 4.

Таблица 3

**Прибыли по курсовым операциям, в % к валовому доходу**

Банки	1894	1898	1900*	1903*
<i>Петербургские деловые</i>				
Петербургский Международный коммерческий	32	24	-9	13
Петербургский Учетный и ссудный	21	26	-6	—
Петербургский Частный коммерческий	36	17	-11	14
Русский для внешней торговли	14	12	-13	14
Русский торгово-промышленный	12	15	0	—
<i>Петербургские и московские депозитные</i>				
Волжско-Камский коммерческий	13	11	2	7
Московский Купеческий	4	7	3	4
Московский Торговый	13	12	5	8
Московский Учетный	18	9	-1	5



Банки	1894	1898	1900*	1903*
<i>Провинциальные</i>				
Азовско-Донской коммерческий	17	10	6	6
Коммерческий в Варшаве	9	13	12	9
Одесский Учетный	4	7	1	4
Тифлиссский коммерческий	6	17	10	8

Примечание: \* См. Таблицу 2.

Источники: См. Таблицу 1.

Таблица 3 показывает, что главный признак, отличавший ведущие петербургские деловые банки в 1890-е гг., — это операции, связанные с обслуживанием фондового рынка. Уровень прибыли от курсовых операций в этот период был действительно беспрецедентный: у Частного — до 36% валового дохода в 1894 г., у Международного — до 32% в 1894 г., у Учетного и ссудного банка — до 26% в 1898 г. В период кризиса произошел сокрушительный обвал этой операции, и петербургские банки списывали убытки от операций с ценными бумагами.

Однако практически полное исчезновение курсовых доходов деловых банков не так сильно, как это можно было бы предположить, отразилось на общей сумме курсовых и комиссионных доходов, т.е. доходов, получаемых не от кредита (Таблица 2). Стабильность модели операций этих банков поддерживалась за счет сохранения достаточно высокого оборота по корреспондентским счетам. Последний сюжет требует специального рассмотрения.

Так, в 1894 г., в начале экономического подъема, почти у всех банков курсовые доходы составляли более высокую долю в валовой прибыли, чем в 1898 г. Одной из причин снижения этого показателя была активизация к 1898 г. операций по корреспондентским счетам, о чем свидетельствует Таблица 4.

Корреспондентские счета изучались И.Ф.Гиндиным только по балансовым данным, структура которых отличается от счетов прибыли и убытков. В последнем документе указывались комиссионные доходы, полученные по корреспондентским счетам в целом. Балансовые статьи по этой операции, с которыми работал Гиндин, выглядят несколько иначе (Таблица 5).

Таблица 4

**Комиссионные доходы по корреспондентским счетам,  
в % к валовому доходу**

Банки	1894	1898	1900	1903
<i>Петербургские деловые</i>				
Петербургский Международный коммерческий	12	18	26	23
Петербургский Учетный и ссудный	12	19	27	—
Петербургский Частный коммерческий	17	24	29	23
Русский для внешней торговли	24	19	22	38

Банки	1894	1898	1900	1903
Русский торгово-промышленный	12	11	22	—
<i>Петербургские и московские депозитные</i>				
Волжско-Камский коммерческий	0,5	1	1	3
Московский Купеческий	6	1	1	0
Московский Торговый	7	4	4	0
Московский Учетный	0	0	0	0
<i>Провинциальные</i>				
Азовско-Донской коммерческий	16	12	14	11
Коммерческий в Варшаве	12	8	10	25
Одесский Учетный	15	13	0	12
Тифлиссский коммерческий	1	7	9	4

Источники: См. Таблицу 1.

Таблица 5 необходима, чтобы более наглядно показать центральное положение методики, разработанной Гиндиным для выявления в банковской отчетности сведений о промышленном финансировании и кредитовании. Оно гласит: «счет «Корреспонденты лоро, обеспеченные негарантированными ценными бумагами» характеризует синдикатские эмиссионные операции банков»<sup>18</sup>. Следует заметить, что через кредиты по корреспондентским счетам лоро проходили все синдикаты, создаваемые банками для совместных операций с ценными бумагами. В 1890-е гг. на фондовом рынке появляются новые относительно массовые ценные бумаги — промышленные акции. Операции с ними проходили у петербургских деловых банков тоже через корреспондентские счета лоро, причем объем балансовых остатков по этим статьям в столице был на порядок выше, чем по всей остальной России (Таблица 6, выделено курсивом).

Таблица 5

**Активные балансовые статьи по счетам с корреспондентами в отчетности российских акционерных коммерческих банков**

Кредиты, открытые в банке по поручениям корреспондентов (loro)	под обеспечение:	ценных бумаг, государственных и правительством гарантированных
		ценных бумаг, правительством не гарантированных
		товаров и торговых обязательств
бланковые кредиты (без обеспечения)		
Кредиты, открытые банку у корреспондентов (nostro)	Свободные суммы в распоряжении банка	
	Векселя у корреспондентов	

Источник: Сводный баланс акционерных коммерческих банков на 1 января 1899. СПб., 1899.

Специфика подъема 1890-х гг. заключалась в том, что в это время на фондовый рынок впервые хлынул поток акций новых промышленных предприятий. Деловые банки — крупные биржевые агенты — стали активно работать с этими ценностями, как с обычной быстрорастущей ценной бумагой. Однако произошло это не в начале периода бурного экономического роста, а ближе к концу XIX в. Одним из рубежей здесь, видимо, является денежная реформа 1896—1897 гг., которая стабилизировала российскую валюту и лишила деловые банки возможности спекулировать на кредитном рубле — основном объекте биржевой игры в первой половине 1890-х гг. В результате на бирже стал ощущаться некоторый недостаток спекулятивных фондов, что привело к обращению банков к работе с негарантированными ценными бумагами, которые становятся главным спекулятивным материалом в конце 1890-х гг.

Таблица 6

**Корреспонденты лоро по сводному балансу  
на 1 января 1899 г., тыс. руб.**

Банки	Кредиты под обеспечение:				бланковые кредиты	Итого в % к активу
	гарантированных ценных бумаг	негарантированных ценных бумаг	товаров	торговых обязательств		
<i>Петербургские деловые</i>						
Петербургский Международный коммерческий	5382	8201	1435	1378	1724	26
Петербургский Учетный и ссудный	9461	7177	0	1095	2846	35
Петербургский Частный коммерческий	464	5728	1027	2457	505	43
Русский для внешней торговли	2046	7321	4900	3888	4439	27
Русский торгово-промышленный	2232	1174	789	755	444	14
<i>Петербургские и московские депозитные</i>						
Волжско-Камский коммерческий	363	1067	0	1623	1644	4
Московский Купеческий	308	151	0	314	701	2
Московский Торговый	737				1670	9
Московский Учетный	39	403	0	146	363	4
<i>Провинциальные</i>						
Азовско-Донской коммерческий	2381				1626	9
Коммерческий в Варшаве	441	2041	1387	2119	2544	19
Одесский Учетный	35	456	662	78	1690	15
Тифлиссский коммерческий	0	0	0	0	16709	30

Источник: Сводный баланс акционерных коммерческих банков на 1 января 1899. СПб., 1899.

Именно поэтому курсовые доходы деловых банков преобладают в первой половине 1890-х гг., а в конце десятилетия все большую роль в деятельности этих банков начинают играть операции по корреспондентским счетам. Только в период биржевых крахов во второй половине 1899 г. стало ясно, что акции промышленных предприятий — это принципиально новый тип фондов, требующий особого управления. Обесценившиеся ценные бумаги намертво осели в бухгалтерских книгах банков, которые теперь оказались связанными с промышленностью в буквальном смысле этого слова. В первое десятилетие XX в. банкам пришлось не только приводить в порядок взаимоотношения со своими приобретениями, но и выработать новые правила, нацеленные на страхование рисков при работе с промышленными предприятиями и их ценными бумагами.

### *Активные операции: итоги*

Итак, «визитной карточкой» операций деловых банков являлся комплекс курсовых и комиссионных операций. В период биржевого подъема активность такого рода привлекала до четверти или трети активов деловых банков, тогда как серьезный кризис на фондовом рынке нивелировал их с «депозитной» банковской Россией, для которой такая деятельность была не характерна. Эти факты наглядно устанавливаются по статистическим данным.

За комиссионными доходами по корреспондентским счетам у деловых банков скрывались не только обычные межрегиональные переводы между достаточно крупными агентами финансового рынка — банками, другими финансово-кредитными учреждениями, крупными торговыми компаниями и т.д., — но и оплата биржевых сделок с ценными бумагами, проводившихся банковскими синдикатами. В последнем случае комиссионные доходы по корреспондентским счетам являлись частью системы операций, включавшей также и курсовые операции. Крупные корсчета, как правило, не характерны для депозитных и провинциальных банков.

В систему операций деловых банков входил и спекулятивный онколь, однако он практически не извлекается из финансовой отчетности банков. В результате, по данным финансовой статистики, ссуды в целом не являются признаком, отличающим друг от друга деловые и депозитные банки. Общая динамика развития этих операций одинакова для всех кредитных учреждений. Развитие этой операции в направлении от обычных ссуд под залог ценностей к ссудам в форме специальных счетов, или онколя, было характерно для банка любого типа и отражало глобальные тенденции эволюции банковского дела XIX в., сопряженные с интенсификацией залогового кредитования.

Чрезвычайно развитый комплекс операций деловых банков, связанных с обслуживанием фондового рынка, косвенно выразился в некотором «пренебрежении» этих кредитных учреждений вексельным кредитованием — базовой операцией для остальной Рос-

сии. Разумеется, в наибольшей степени эта особенность проявлялась в периоды экономических подъемов, когда имелись наибольшие возможности зарабатывать деньги на рынке ценных бумаг.

### *Пассивные операции*

Деловые и депозитные банки различались также и пассивными операциями.

Следует напомнить, что независимо от экономических условий пассивы, или ресурсная база, банка имеют первостепенное значение, потому что банки могут осуществлять активные операции только в пределах имеющихся денежных средств<sup>19</sup>. Поэтому управление пассивами играет решающее значение в банковском менеджменте. Эта деятельность заключается в поиске оптимальной комбинации средств, привлекаемых из разных источников. При этом необходимо учитывать соотношение между расходами на привлечение средств и доходами, которые можно будет получить от их вложения в активные операции. Сбалансированность ресурсной базы характеризует зрелость банковской системы. Именно с точки зрения уравновешенности основных операций необходимо оценить пассивы дореволюционных коммерческих банков.

Пассивы в нашей работе анализируются по ежемесячным балансам, по годовому своду оборотов, по счету прибылей и убытков за год; привлекаются также данные о ценах акций коммерческих банков на Петербургской бирже. Все данные относятся к 1898 г. (с 1 января 1898 — по 1 января 1899 г.) — последнему полному году экономического подъема 1890-х гг.<sup>20</sup>

В отличие от архитектоники актива структура пассива коммерческого банка конца XIX в. в самых общих чертах соответствует современной. Как уже упоминалось, она состоит из собственных и привлеченных средств. Собственные средства — это акционерный капитал, резервы и нераспределенная прибыль прошлых лет. Привлеченные средства разделяются на депозиты и заемные средства. В современной практике под депозитами и заемными средствами понимаются средства, мобилизованные с разных рынков ресурсов. Условно говоря, депозиты — это средства клиентов банка в виде вкладов и текущих счетов, а заемные средства мобилизуются на межбанковском рынке, на котором действуют крупные финансовые агенты<sup>21</sup>. В практике XIX в. под такую трактовку заемных средств подпадают не только корреспондентские счета в пассивной части, но и переучет и перезалог.

Из Таблицы 7 следует, что в XIX в. банки работали, используя значительные собственные средства, которые в среднем составляли более 20% пассива. Для сравнения, современная доля собственных средств в банковских пассивах не более 10%<sup>22</sup>. Наибольшими собственными средствами обладали петербургские деловые банки — 25—40%.

## Собственные средства банков в 1898 г.

Банки	Доля собственных средств в пассивах, %	Дивиденд на ед. основ- ного капи- тала (номи- нальный), руб.	Дивиденд на ед. основно- го капитала (реальный), руб.
<i>Петербургские деловые</i>			
Петербургский Международный коммерческий	38	0,14	0,054
Петербургский Учетный и ссудный	23	0,17	0,055
Петербургский Частный коммерческий	36	0,12	0,054
Русский для внешней торговли	26	0,10	0,052
Русский торгово-промышленный	19	0,08	0,057
<i>Петербургские и московские депозитные</i>			
Волжско-Камский коммерческий	12	0,29	0,056
Московский купеческий	14	0,21	0,064
Московский торговый	25	0,09	—
Московский учетный	20	0,11	—
<i>Провинциальные</i>			
Азовско-Донской коммерческий	19	0,16	0,060
Коммерческий в Варшаве	26	0,11	0,052
Одесский учетный	11	0,10	—
Тифлисский коммерческий	3	0,18	0,083

*Источник:* Рассчитано по: Статистика краткосрочного кредита: Операции акционерных банков коммерческого кредита. Т. 1. 1894—1900. СПб., 1905.

Насколько такая структура собственных средств была целесообразной? Информацию для размышления по этому поводу дает анализ дивидендной политики банков в 1898 г. Во второй колонке Таблицы 7 рассчитан дивиденд, выплаченный на каждый номинальный рубль основного капитала. А на вопрос, из каких соображений исходило руководство банка, определяя сумму дивидендов, дает ответ третья колонка, где демонстрируется реальный дивиденд, то есть показатель, скорректированный с учетом биржевой цены акций банков, которая в этот период в основном в 2—2,5 раза превышала их номинальную стоимость. Таким образом, получается, что на самом деле банки платили примерно одинаковые проценты по своим ценным бумагам: в пределах 5—5,5% в Петербурге и 5,5—6,5% — в провинции.

Эти данные позволяют посмотреть на проблему основных капиталов банков с точки зрения «цены» ресурса. В конце 1890-х гг.

выплачиваемый дивиденд отражал не эффективность работы банков в отчетном году, а рыночную стоимость банковских капиталов в то время. Выплата дивиденда не ниже этой рыночной цены и составляла дивидендную политику банков в 1890-е гг., нацеленную на поддержание стабильности собственных средств.

Единственным ресурсом, сопоставимым с собственными средствами по стабильности и «цене», в конце XIX в. были срочные вклады, процентная ставка по которым составляла 3—4%, хотя с учетом операционных расходов самому банку этот пассив обходился несколько дороже.

Анализ вкладной операции, результаты которого приведены в Таблице 8, позволяют сделать вывод о том, что этот вид ресурса практически не привлекался деловыми банками. Относительная дороговизна вкладной операции в России приводила к тому, что деловые банки предпочитали наращивать собственные средства, отказавшись от привлечения вкладов. Конкуренцию в качестве стабильного ресурса вклады выигрывали только в пассивах у крупных депозитных банков, например, Волжско-Камского коммерческого и московских. Эти банки расширяли дорогую вкладную операцию при небольших основных капиталах.

Таблица 8

**Вклады в крупнейших российских банках 1898 г.**

Банк	Доля в пассивах, %	% на 1 руб.	Стабильность* ресурса сроком до 1 года, %
<i>Петербургские деловые</i>			
Петербургский Международный коммерческий	1,4	4,1	106
Петербургский Учетный и ссудный	0,5	2,9	62
Петербургский Частный коммерческий	5	3,9	114
Русский для внешней торговли	1,4	—	—
Русский торгово-промышленный	0,9	2,7	52
<i>Петербургские и московские депозитные</i>			
Волжско-Камский коммерческий	25	3,8	90
Московский Купеческий	47	4,5	101
Московский Торговый	34	4,9	99
Московский Учетный	24	3,9	82
<i>Провинциальные</i>			
Азовско-Донской коммерческий	5	3,4	82
Коммерческий в Варшаве	6	2,8	77
Одесский учетный	26	2,5	60
Тифлиссский коммерческий	11	4,7	103

*Примечание:* \* Термин «стабильность кредитного ресурса сроком до 1 года» (квартал, месяц и т.д.) означает долю привлеченных средств по

балансу, которая может быть использована на кредитование при условии, что оставшаяся часть должна сохраняться в банке как резерв ликвидности. Если этот показатель более 100% — значит срочность ресурса больше рассчитываемого периода, в данном случае — более года. Рассчитывается как отношение среднего балансового показателя за период к обороту за период.

*Источник:* Рассчитано по: см. источники к Таблице 7.

Все остальные виды банковских пассивных операций в 1898 г. поставляли дешевые, но краткосрочные ресурсы (Таблица 9). В первую очередь, это текущие счета и корреспондентские операции. За их счет происходило общее удешевление ресурсной базы и мобилизовались ресурсы для краткосрочных операций, главным образом, через большие обороты средств по этим операциям.

Наибольший интерес в этой связи представляют корреспондентские счета. Петербургские деловые банки формировали от 30 до 50% ресурсов из средств этого рода. Таким образом, ресурсная база деловых петербургских банков фактически строилась из сочетания всего двух видов ресурсов: собственных средств и средств корреспондентов, т.е. такой пассив можно считать крайне недиверсифицированным. Он ставит эти банки в очень сильную зависимость от ситуации на бирже и на межбанковском внутреннем и внешнем рынке. Другими словами, политика привлечения средств деловыми петербургскими банками носила чрезмерно рискованный характер.

Таблица 9

Краткосрочные ресурсы российских банков в 1898 г., в %

Банк	Текущие счета			(1)*	Переучет и перезалог					
	(2)	(3)	(4)**	(2)	(2)	(3)	(4)			
							1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
<i>Петербургские деловые</i>										
Петербургский Международный коммерческий	14	0,19	24	43	1	33,4	102	0	0	0
Петербургский Учетный и ссудный	24	0,29	47	48	0	0	0	0	0	0
Петербургский частный коммерческий	11	0,18	26	32	0	0	0	0	0	0
Русский для внешней торговли	21	—	46	12	4	0	102% сроком до 1 года			
Русский торгово-промышленный	10	0,32	34	33	18	1,17	68	69	84	102
<i>Петербургские и московские депозитные</i>										
Волжско-Камский коммерческий	35	0,18	30	8	4	0,15	46	0	0	0



Банк	Текущие счета			(1)*	Переучет и перезалог					
	(2)	(3)	(4)**	(2)	(2)	(3)	(4)			
							1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Московский Купеческий	16	0,20	30	8	7	0,24	34	10	10	9
Московский Торговый	17	0,24	29	10	11	0,21	46	7	7	11
Московский Учетный	20	0,16	19	24	10	0,33	48	8	14	22
<i>Провинциальные</i>										
Азовско-Донской коммерческий	28	0,40	32	17	1	0,20	23	14	0	0
Коммерческий в Варшаве	13	0,33	55	27	2	—	52	37	35	30
Одесский Учетный	35	0,39	48	10	1	0,54	9	4	0	0
Тифлисский коммерческий	6	0,17	36	47	0	0	0	0	0	0

*Примечания:*

(1) — Корреспондентские счета

(2) — Доля в пассиве, %

(3) — Уплачено %, руб.

(4) — Стабильность кредитного ресурса сроком до 3 месяцев, %

\* Специфика источника позволяет рассчитать для корреспондентских счетов только долю в пассиве.

\*\* См. примечание к Таблице 8.

Источник: Рассчитано по: см. источники к Таблице 7.

Таблица 10

**Эффективность активов российских банков в 1898 г., %**

Банки	Эффективность активов
<i>Петербургские деловые</i>	
Петербургский Международный коммерческий	3,79
Петербургский Учетный и ссудный	3,11
Петербургский Частный коммерческий	4,18
Русский для внешней торговли	3,11
Русский торгово-промышленный	1,62
<i>Петербургские и московские депозитные</i>	
Волжско-Камский коммерческий	2,82
Московский Купеческий	2,27
Московский Торговый	2,19
Московский Учетный	1,81

Банки	Эффективность активов
<i>Провинциальные</i>	
Азовско-Донской коммерческий	2,47
Коммерческий в Варшаве	2,44
Одесский Учетный	1,46
Тифлисский коммерческий	0,79

Логично предположить, что такая относительно дешевая ресурсная база деловых банков давала им возможность с особой выгодой размещать средства. Это предположение можно проверить, используя показатель эффективности активов, который характеризует, сколько чистой прибыли принесла каждая денежная единица средств банка, вложенная в активы. Таблица 10 показывает, что, действительно, ведущие деловые банки максимально использовали преимущества биржевого бума 1890-х гг. Относительно низкий показатель Русского торгово-промышленного банка объясняется тем, что дешевизна пассивов деловых банков, создающая базу для высокой отдачи по активным операциям, имеет обратную сторону в нестабильности кредитной базы, создаваемой ресурсами такого рода, что вызывало у некоторых петербургских банков проблемы с ликвидностью. На это указывают данные о переучете и перезалоге у деловых банков (Таблица 9). Анализ этой операции позволяет сделать вывод о том, что у Русского торгово-промышленного банка ежеквартально возникала потребность в переучете векселей и перезалоге обеспечений по ссудам в Госбанке, использовавшаяся банками как экстренный источник средств.

Что касается депозитных банков, то для них была характерна общая низкая доля дешевых средств в структуре пассивов. Их политика управления ресурсами, видимо, должна была быть построена на попытке максимально увеличить вкладную операцию и одновременно снизить долю собственных средств, так как именно такая комбинация стабильных ресурсов дает оптимальные показатели рентабельности капитала и эффективности активов. Но этого удалось достичь только Волжско-Камскому и Московскому Купеческому банкам. У остальных банков такого типа (Московский Торговый, Московский Учетный) итоги 1898 г. выглядят незначительными (Таблица 10).

В итоге, у российских банков имелись две модели привлечения ресурсов. Первая — деловая — предполагала большую долю основного капитала как стабильного ресурса в сочетании с краткосрочными средствами межбанковского рынка в форме корреспондентских счетов. Вторая — депозитная — сосредоточивалась на аккумуляровании вкладов, которые дополнялись небольшим основным капиталом. Источником дешевых средств в этом, как и в первом случае, служили текущие счета.

## Феномен делового и депозитного банков в дореволюционной России

В России во второй половине XIX — начале XX в. существовали две модели банков, обладавшие более или менее выраженными статистическими признаками (Таблица 11).

Таблица 11

### Типологические признаки операций российских деловых и депозитных банков

Типологический признак	Депозитная модель	Деловая модель
Учет векселей	высоко или средне развит (более 25% актива)	слабо или средне развит (менее 25% актива)
Ссуды по корреспондентским счетам	неразвиты (около 5% актива)	высоко развиты (30% и выше)
Собственные средства	средне развиты (до 25% актива)	средне или высоко развиты (20—30% актива и выше)
Срочные вклады	средне или высоко развиты (свыше 20% актива)	слабо развиты или отсутствуют (менее 10% актива)
Курсовые прибыли	(менее 15% валового дохода)	высокие в период экономического подъема (25% валового дохода и выше) и низкие (менее 5% валового дохода) в период экономического спада
Комиссионные прибыли по корреспондентским счетам	невысокие (около 5% валового дохода)	высокие в период экономического подъема (15% валового дохода и выше) и низкие (менее 5% валового дохода) в период экономического спада

По существенным размерам учетной операции большинства российских банков можно сделать вывод о преобладании в стране банков именно учетного типа, более традиционно называемого депозитным, что всего лишь отражает особенности структуры пассива такого банка<sup>23</sup>. Основными количественными особенностями операций этой модели являются:

- 1) средняя и выше доля учета векселей в активе по балансу;
- 2) незначительное развитие операций по корреспондентам лоро по балансу;
- 3) невысокие курсовые и комиссионные прибыли по корреспондентским счетам;
- 4) средняя или низкая доля собственных средств в пассивах;
- 5) вклады как крупнейший пассив.

С точки зрения основных принципов деятельности, такой банк формировал клиентскую базу, во-первых, используя систему взаимного поручительства клиентов по учету, во-вторых, рыночный

спрос на кредит удовлетворялся им через залоговое кредитование. В основном депозитные банки предпочитали принимать в залог государственные фонды, что отражается в статистике залогов по ссудам. Курсовыми операциями такие банки не занимались.

Описанная выше система поручительства и строгой работы с залогом гарантировала относительную безопасность банковского дела при проведении учетно-ссудных операций, которые в данной модели банка являлись главной доходной статьей.

При высоком уровне личных и материальных гарантий кредита срочность операций не играла большой роли, и, таким образом, операции, изначально разработанные только под краткосрочное кредитование, могли иметь более долговременный характер.

Отраслевая принадлежность клиентуры депозитного банка имела вторичное значение. Первичной являлась предпринимательская сеть, с которой работал банк: если она замыкалась на отдельную отрасль экономики, то и банк функционировал как отраслевой.

В отличие от депозитного, деловой банк ориентирован на работу с фондами, под которые он подстраивает всю систему операций:

- 1) резко снижает ненужное в данном случае вексельное кредитование;
- 2) сосредоточивает крупные активы на кредитах под ценные бумаги по корреспондентам лоро;
- 3) извлекает высокие курсовые и комиссионные доходы;
- 4) формирует ресурсную базу из сочетания высокой доли собственных средств и межбанковских кредитов по корреспондентским счетам.

Такая модель операций изначально нацелена на извлечение курсового дохода и обслуживание биржевых сделок. Традиционные учетно-ссудные операции сохраняют определенное значение в операциях такого банка, однако система по обслуживанию фондов при определенных условиях либо интегрирует их в себя, либо вытесняет. Как правило это предопределяется тем, что банк, как крупный агент рынка ценных бумаг, имеет возможности для его регулирования. Помимо игры на курсе фондов, банки могут поддерживать их стабильность, принимая в залог по ссудам. Тем самым банки как бы сами для себя создают залогов. При этом гарантии таких операций исходят не от личности клиента или качества залога, а от репутации эмитента ценных бумаг. Именно структуры, контролирующие и выпускающие фонды, должны находиться и находились в центре внимания банка делового типа. Все это приводит к тому, что такие банки бывают максимально заинтересованы в акционерных обществах, с которыми работают. Таким образом формируются финансово-промышленные группы, в системе которых, в свою очередь, складывается система взаимного поручительства, и принадлежность или близость субъекта экономики к такой группе становится решающей при его доступе к банковскому кредиту в деловом банке. В этом случае выбор отрасле-

вой направленности в деятельности банка тоже происходит опосредованно, через формирование предпринимательской сети в форме финансово-промышленной группы.

Именно так можно объяснить феномен существенно небольшой группы очень мощных петербургских банков, которая в целом смотрится как исключение на фоне всей остальной банковской России. Из-за такой, фондово-ориентированной структуры операций столичные деловые банки стали ведущими финансирующими учреждениями страны конца XIX — начала XX в. Их модель операций была изначально приспособлена для работы с акционерными компаниями, массовым возникновением которых отмечен экономический подъем 1890-х гг. — период расцвета банков такого типа.

Необходимо отметить, что именно из-за отсутствия эмиссионно-учредительской деятельности роль депозитных банков в финансировании российской экономики не получила достаточного освещения в советской историографии, сосредоточенной на изучении финансового капитала, т.е. системы, полноценной частью которой может быть только банк делового или универсального типа. Депозитные банки поддерживали своими услугами целые отрасли и регионы, но они это делали через традиционные учетно-ссудные каналы. Причем региональная клиентура предъявляла спрос именно на такие виды банковских услуг, что подтверждается появлением перед Первой мировой войной более десятка новых мелких провинциальных банков депозитного типа со средней и выше долей учета в активе. Это свидетельствует о том, что в сферу банковских услуг начинали втягиваться новые группы предпринимателей по всей России<sup>24</sup>.

Моя статья, опубликованная в первом выпуске ежегодника «Экономическая история», показывает, что в системе коммерческих банков противопоставление «биржевого» Петербурга «депозитным» Москве и провинции появилось при ее формировании, т.е. в 1864—1873 гг.<sup>25</sup> В 1890-е гг. оно стало еще более заметным. Результаты анализа учетной операции показывают, что, несмотря на полувековой исторический путь, пройденный российской банковской системой к 1917 г., отдельные банки сохраняли сильную приверженность первоначально избранной модели операций.

Главные черты «коммерческого лица», или коммерческой политики банка, как правило, сохранялись, несмотря на эволюцию отечественной экономики, кредитно-финансовой сферы, банковского дела. Причиной этого явления, по-видимому, была стабильность и преемственность банковской клиентуры. Создатели банка — провинциальные торговцы и промышленники или столичные биржевые дельцы — определяли лицо банка на многие годы. Такая клиентура тесно связана с определенными регионами и отраслями экономики и заинтересована в определенных видах банковских услуг, а главное, «привыкла», к ним. Эволюция российских банков шла по линии включения в сферу их деятельности новых предпринимательских групп, именно через них расширялся региональный, отраслевой, социальный диапазон деятельности банка.

## Конкурентоспособность и вопрос об универсализации банковского дела

Если деловые и депозитные банки являлись финансовыми учреждениями разного типа, то насколько они были конкурентоспособны по отношению друг к другу? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо сравнить основные обобщенные показатели, характеризующие банковскую деятельность, к которым относятся:

1) *рентабельность*, т.е. чистая прибыль на единицу основного капитала;

2) *доходность активов*, т.е. валовый доход на денежную единицу, вложенную в активы (среднегодовые); обычно бывает в пределах от 0 до 5—7%;

3) *доходная маржа*, которая показывает, какую долю валового дохода банка составляет чистая прибыль, другими словами, чем больше доходная маржа, тем расходная часть банка меньше; измеряется в диапазоне от 0 до 100%.

В Таблицах 12—14 представлены результаты расчета этих показателей через каждые 5 лет с 1873 по 1913 гг. В современном банковском деле существуют выработанные на практике оптимальные значения рассчитываемых коэффициентов банковской деятельности<sup>26</sup>. Для XIX в. в них внесены некоторые коррективы методом экспертной оценки. В частности, для современной ситуации рентабельность в пределах 10% считается нормальной. Однако для XIX в. такой диапазон оценки явно недостаточен, более того, рентабельность, не превышающая 10%, свидетельствует о серьезных проблемах в деятельности банка.

Таблица 12

**Рентабельность капитала  
крупнейших российских банков, в %**

Банки	1873	1878	1883	1888	1893	1898	1903	1908	1913
<i>Петербургские деловые</i>									
Петербургский Международный коммерческий	12	19	15	17	15	16	11	15	16
Петербургский Учетный и ссудный	16	24	14	17	12	22	9	12	17
Петербургский Частный коммер- ческий	-10	7	8	5	7	12	7	-1	13
Русский для внеш- ней торговли	3	13	8	4	7	13	6	13	15
Русский торгово- промышленный					14	17	7	11	13
<i>Петербургские и московские депозитные</i>									
Волжско-Камский коммерческий	16	17	23	29	34	36	31	38	30

Банки	1873	1878	1883	1888	1893	1898	1903	1908	1913
Московский Купеческий	20	15	26	29	23	28	25	44	21
Московский Торговый	10	8	12	16	9	20	11	16	13
Московский Учетный	12	14	—	12	10	10	6	14	13
<i>Провинциальные</i>									
Азовско-Донской коммерческий	8	0	3*	15	15	18	18	21	24
Коммерческий в Варшаве	11	10	—	11	13	12	10	11	14
Одесский Учетный			13	18	19	18	11	14	17
Тифлисский коммерческий	19	19	—	14	16	25	17	22	24

*Примечание:* \* В связи с отсутствием отчета за 1883 г. показатель рассчитан за 1882 г.

*Источники:* Рассчитано по счетам прибылей и убытков и ежемесячным балансам.

За 1873 г.: Статистический временник Российской империи. Серия II. Вып. 11. Статистика русских банков. Ч. II. СПб., 1875.

За 1878 г.: Ежегодник русских кредитных учреждений за 1878 г. Выпуск II. СПб., 1882.

За 1883 г.: Вестник финансов, промышленности и торговли. Указатель правительственных распоряжений по Министерству финансов. 1883. № 1—52; Отчет Азовско-Донского коммерческого банка за 1882 г. Таганрог, 1883; Отчет Волжско-Камского коммерческого банка за 1883 г. СПб., 1884; Отчет Московского Купеческого банка за 1883 г. М., 1884; Отчет Московского Торгового банка за 1883 г. М., 1884; Отчет Одесского Учетного банка за 1883 г. Одесса, 1884; Отчет Петербургского Международного банка за 1883 г. СПб., 1884; Отчет Петербургского учетного и ссудного банка за 1883 г. СПб., 1884; Отчет Петербургского Частного коммерческого банка за 1883 г. СПб., 1884; Отчет Русского для внешней торговли банка за 1883 г. СПб., 1884.

За 1888 и 1893 гг.: Вестник финансов, промышленности и торговли. Балансы кредитных учреждений. 1888, 1889, 1893, 1894. № 1—52; Вестник финансов, промышленности и торговли. Отчеты предприятий, обязанных публичной отчетностью. 1889, 1894. № 1—52.

За 1898 г.: Статистика краткосрочного кредита. Операции акционерных банков в 1894—1900 гг. СПб., 1905

За 1903 и 1908 гг. Статистика краткосрочного кредита. Т. 2. Ч. 1. Балансы акционерных банков за 1901—1908 гг. СПб., 1910; Число филиальных учреждений, капиталы и прибыли акционерных коммерческих банков за десятилетие. 1901—1910. СПб., 1911.

За 1913 г.: Сводный баланс акционерных коммерческих банков. 1913. 1 января — 1 декабря. СПб., 1913. Русские коммерческие банки по отчетам за 1913 г. в сравнении с 1912 г. СПб., 1914.

**Доходность активов  
крупнейших российских банков, в %**

Банки	1873	1878	1883	1888	1893	1898	1903	1908	1913
<i>Петербургские деловые</i>									
Петербургский Международный коммерческий	5,4	6,7	6,5	5,9	5,4	5,1	5,2	5,5	5,5
Петербургский Учетный и ссудный	6,4	6,7	6,8	6,6	3,9	5,6	4,9	5,4	5,1
Петербургский Частный коммер- ческий	3,9	5,4	6,2	5,6	6,5	5,5	4,1	4,8	7,4
Русский для внеш- ней торговли	5,6	7,8	5,8	3,6	5,2	5,6	4,0	7,2	4,5
Русский торгово- промышленный					5,1	5,5	4,1	5,4	5,5
<i>Петербургские и московские депозитные</i>									
Волжско-Камский коммерческий	6,7	5,4	6,9	6,7	5,3	5,1	5,1	6,4	5,6
Московский Купеческий	6,3	5,0	6,3	7,4	4,8	4,9	5,0	6,0	5,7
Московский Торговый	8,2	5,8	6,5	6,6	4,8	5,0	5,2	6,6	6,4
Московский Учетный	6,1	5,4	—	6,3	5,0	5,1	4,6	5,8	5,8
<i>Провинциальные</i>									
Азовско-Донской коммерческий	6,2	6,7	6,9*	6,5	6,3	5,3	5,4	6,0	6,1
Коммерческий в Варшаве	5,1	3,4	—	5,7	4,7	4,0	4,6	4,7	4,4
Одесский Учетный			5,2	5,1	4,6	4,6	5,3	5,0	5,1
Тифлисский коммерческий	6,8	3,4	—	3,9	3,2	4,1	5,3	5,3	5,2

Примечание: \* См. примечание к Таблице 12.

Источники: См. источники к Таблице 12.

Таблица 14

**Доходная маржа  
крупнейших российских банков, в %**

Банки	1873	1878	1883	1888	1893	1898	1903	1908	1913
<i>Петербургские деловые</i>									
Петербургский Международный коммерческий	54	70	64	69	57	51	34	31	23
Петербургский Учетный и ссудный	40	58	60	63	57	54	23	20	35



Банки	1873	1878	1883	1888	1893	1898	1903	1908	1913
Петербургский Частный коммер- ческий	-63	32	44	69	54	50	23	-5	42
Русский для внеш- ней торговли	42	76	68	47	58	49	18	24	27
Русский торгово- промышленный					59	56	19	22	24
<i>Петербургские и московские депозитные</i>									
Волжско-Камский коммерческий	19	50	37	48	52	42	34	31	24
Московский Купеческий	22	24	38	37	42	26	19	23	21
Московский Торговый	23	30	38	42	32	60	27	29	31
Московский Учетный	19	31	—	44	42	31	14	22	21
<i>Провинциальные</i>									
Азовско-Донской коммерческий	19	0	11*	35	21	35	24	32	32
Коммерческий в Варшаве	35	59	—	59	59	54	30	29	30
Одесский Учетный			44	59	57	38	33	35	40
Тифлиссский коммерческий	34	25	—	47	50	55	33	25	31

*Примечание:* \* См. примечание к Таблице 12.

*Источники:* См. источники к Таблице 12.

Данные таблиц интересны с точки зрения качества управления отдельными финансовыми учреждениями: лидеры и аутсайдеры наблюдаются как среди деловых, так и среди депозитных банков.

Однако я предлагаю рассматривать полученные коэффициенты как информацию к размышлению о конкурентоспособности разных финансовых предприятий. Депозитная и деловая модель демонстрируют два типа управления рисками: по сравнению с деловым, депозитный банк получает меньшую прибыль в период биржевого роста, однако он более стабилен в кризисные моменты. Тем не менее итоги деятельности как деловых, так и депозитных учреждений находятся в относительно близких пределах, что вполне позволяет сделать вывод об их конкурентоспособности на протяжении долговременного периода.

Что же касается деталей, то чрезвычайно высокой рентабельностью всегда отличались крупнейшие депозитные банки: Волжско-Камский и Московский Купеческий, причиной чему были небольшие основные капиталы. Причем стоит обратить внимание, что мелким московским банкам так и не удалось стабилизировать соотношение доходной и расходной части по образцу «депозитных гигантов». Рентабельность деловых банков находилась, разумеется, на более низком уровне, потому что их модель операций предпо-

лагала опору на внушительные собственные средства. Тем не менее многие деловые банки демонстрируют хорошие результаты, за исключением периода кризиса в начале XX в., когда упали банковские прибыли.

Доходность банковских активов в дореволюционной России колебалась в среднем пределах 5—6%. Это свидетельствует о том, что и деловые, и депозитные банки, работая в разных секторах финансового рынка, располагали возможностью извлечения доходов примерно одинакового размера.

Доходная маржа, или доля чистой прибыли в валовом доходе в XIX в. у депозитных банков была примерно 30—40%, а у деловых — 50—60%. Это говорит о том, что депозитные банки работали с более дорогими пассивами, причиной чему была вкладная операция, выплачиваемые проценты по которой поглощали более крупную часть валового дохода, чем у деловых банков. Последние, напомним, практически не работали со вкладами. Кризис и депрессия начала XX в. нивелировали преимущества более «дешевых» пассивов деловых банков.

К 1910-м гг., на выходе из депрессии, был уже заметен процесс постепенного сближения моделей операций банков разных типов: рентабельность и доходная маржа начинают постепенно выравниваться. В период предвоенного экономического подъема яркой дихотомии деловых и депозитных банков уже не наблюдается. Процесс шел по пути «сглаживания» показателей делового банка, приближения их к показателям депозитной модели. Впитывание деловыми банками черт депозитных — это и есть процесс универсализации банковского дела, т.е. формирования смешанного, или универсального, банка. Аналогичный процесс со стороны депозитных банков тоже заметен, однако он значительно менее выражен. Эволюция банков по пути совмещения деловых и депозитных черт в их деятельности говорит, что российские частные кредитные учреждения нашли способ оптимального сочетания риска и гарантий надежности банковской деятельности, однако процесс становления коммерческих банков XX в. был прерван с началом российской Смуты.

### Примечания

<sup>1</sup> Гиндин И.Ф. Русские коммерческие банки. М., 1948. С. 64.

<sup>2</sup> Об этом см.: Там же. С. 37—65; Саломатина С.А. Формирование системы акционерных банков коммерческого кредита в 60-е — первой половине 70-х годов XIX века // Экономическая история: Ежегодник. 1999. М.: РОССПЭН, 1999. С. 382—396.

<sup>3</sup> Напр. см. итоговую монографию по этим вопросам: Петров Ю.А. Коммерческие банки Москвы. Конец XIX в. — 1914 г. М.: РОССПЭН, 1998.

<sup>4</sup> Вейденгаммер Ю. Баланс банка и система его операций. М., 1918. С. 29.

<sup>5</sup> Cameron R.E. England. 1750—1844 // Banking in the Early Stages of Industrialization / Ed. by R.Cameron. N.Y.; Oxford, 1967. P. 54—59.

<sup>6</sup> Бовыкин В.И., Петров Ю.А. Коммерческие банки Российской империи. М., 1994. С. 17.

<sup>7</sup> Рябушинский М.П. Цель нашей работы // Материалы по истории СССР. Т. VI. Документы по истории монополистического капитализма в России. М., 1959. С. 610—611.

<sup>8</sup> Бовыкин В.И., Петров Ю.А. Указ. соч. С. 63.

<sup>9</sup> Подробнее о комплексе публичной банковской отчетности см.: Саломатина С.А. Российские коммерческие банки и их клиентура по учету векселей: статистика корпоративных связей, 1864—1917 // Экономическая история: Ежегодник. 2000. М.: РОССПЭН, 2000.

<sup>10</sup> Там же.

<sup>11</sup> Об этом см.: Барац С.М. Курс вексельного права в связи с учением о векселях и вексельных операциях. СПб., 1893; Дмитриев-Мамонов В.А., Евзлин З.П. Теория и практика коммерческого банка. Пг., 1916.

Взаимоотношения московских банков с торговой и промышленной клиентурой, в частности важная роль учетно-ссудных комитетов банков, состоявших из региональной бизнес-элиты, ярко показаны в работах И.Ф.Гиндина, а также Ю.А.Петрова. См.: Гиндин И.Ф. Московские банки в период империализма // Исторические записки. Т. 58. 1958. С. 38—106. Петров Ю.А. Указ. соч.

<sup>12</sup> Гамбаров П. К вопросу о банках краткосрочного кредита. Киев, 1885. С. 11—15; Бовыкин В.И., Петров Ю.А. Указ. соч. С. 57; Ильин С.В. Историки и источники о своеобразии русских коммерческих банков // Информационный бюллетень семинара «Индустриализация в России». № 6. Ноябрь 1998.

<sup>13</sup> Об этом см.: Ильин С.В. Указ. соч. С. 32—36.

<sup>14</sup> Встречались также залоги в форме векселей, которые можно рассматривать как подвид обычного вексельного кредитования, а также, в очень редких случаях, в виде драгоценных металлов и недвижимости.

<sup>15</sup> Данилова Е.Н. Юридическая природа операции «специального текущего счета». М., 1914. С. 5.

<sup>16</sup> Бовыкин В.И., Петров Ю.А. Указ. соч. С. 103.

<sup>17</sup> Данилова Е.Н. Указ. соч. С. 42—48.

<sup>18</sup> Гиндин И.Ф. Указ. соч. С. 385.

<sup>19</sup> Панова Г.С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. М., 1996. С. 47.

<sup>20</sup> Статистика краткосрочного кредита: Операции акционерных банков коммерческого кредита. Т. 1. 1894—1900. СПб., 1905.

<sup>21</sup> Панова Г.С. Указ. соч. С. 35.

<sup>22</sup> Там же. С. 55.

<sup>23</sup> Саломатина С.А. Российские коммерческие банки и их клиентура по учету векселей.

<sup>24</sup> Там же.

<sup>25</sup> Саломатина С.А. Формирование системы акционерных банков коммерческого кредита в 60-е — первой половине 70-х годов XIX века.

<sup>26</sup> Панова Г.С. Указ. соч. С. 95—115.

## Русские ценные бумаги на российских и европейских фондовых биржах (конец XIX — начало XX в.)

К началу 1914 г. официальный бюллетень Фондового отдела С.-Петербургской биржи содержал около 700 наименований ценных бумаг. В целом же по стране в котировке насчитывалось более 800 биржевых ценностей. С 1900 по 1912 гг. общая сумма русских процентных бумаг, за исключением акций и негарантированных облигаций, увеличилась с 5115 млн руб. до 8983 млн руб., а к 1914 г. достигла 9407 млн руб. Особенно быстрый рост наблюдался в 1909—1912 гг. Стоимость дивидендных бумаг, котировавшихся на российских биржах, только по номинальной цене к 1913 г. достигла 1649 млн руб.. Стоимость всех ценных бумаг — государственных займов, гарантированных и негарантированных облигаций, ипотечных бумаг и акций, которые вошли в котировку российских бирж, — составляла только по номиналу 11456 млн руб. (в эти подсчеты не вошли не находившиеся в биржевом обороте акции и паи многих торгово-промышленных предприятий)<sup>1</sup>. Приблизительная стоимость всех ценных бумаг, размещенных в России к началу 1914 г., достигла 15 млрд руб.<sup>2</sup> Эта цифра совпадает с подсчетами известного французского экономиста и статистика Альфреда Неймарка, опубликованными на Международном статистическом конгрессе в Вене в 1912 г. Согласно его расчетам, к концу 1912 г. в разных государствах мира находилось в обращении ценных бумаг на 850 млрд франков: в Великобритании — на 150, в Соединенных Штатах — на 140, во Франции — на 115, в Германии — на 110, в России — на 35, в Австро-Венгрии — на 26, в Италии — на 18, в Японии — на 16<sup>3</sup>.

По подсчетам французского журнала «*Matin*» в период 1903—1912 гг. на мировом фондовом рынке было выпущено новых ценностей на колоссальную сумму 175 млрд франков, причем большая часть выпусков (104,5 млрд фр.) приходилась на второе 5-летие. Большая часть капиталов была поглощена железнодорожными и промышленными займами (89,7 млрд фр.); второе место занимали государственные, городские и гарантированные займы (64,2 млрд фр.); на третьем месте стояли кредитные учреждения (21,2 млрд фр.). Из отдельных стран наибольший спрос на капиталы предъявляли США, сумма эмиссий которых достигала

---

\* Лизунов Павел Владимирович — кандидат исторических наук (Поморский государственный университет имени М.В.Ломоносова).

39,4 млрд фр. Затем шли Германия (29,1 млрд фр.), Великобритания (26,0 млрд фр.), Россия (13,1 млрд фр.), Франция (13,0 млрд фр.), Австро-Венгрия (4,1 млрд фр.), Италия (1,1 млрд фр.). На остальные государства приходилось 49,2 млрд фр. Америка занимала почти исключительно на промышленные и железнодорожные нужды. Россия занимала больше для нужд государственного кредита<sup>4</sup>.

По подсчетам Кредитной канцелярии в периоды 1904—1908 гг. и 1909—1913 гг., общий выпуск в России ценных бумаг на внутренний и внешний рынок составлял (в млн руб.):

Бумаги	1904—1908 гг.	1909—1913 гг.	Итого
Государственные займы	2145,2	175,0	2320,2
Ипотечные займы	1275,4	2475,4	3750,8
Городские займы	86,2	226,4	312,6
Акции и облигации ж/д	207,4	847,2	1054,6
Акции коммерческих земельных банков	64,5	456,2	520,7
Акции и облигации торгово-промышленных предприятий	596,7	1378,4	1975,1

Только с 1908 по 1912 гг. было выпущено русских бумаг на 5169400 тыс. руб.: на внутреннем рынке — на 3657400 тыс., за границей — на 1509300 тыс. руб.<sup>5</sup>

	1908 г.	1909 г.	1910 г.	1911 г.	1912 г.
Выпуск в России	654,2	449,8	713,3	980,3	868,0
За границей	254,4	345,5	205,1	256,0	448,3
Итого	908,6	795,3	918,4	1236,3	1316,3

По сведениям официального издания Министерства финансов — «Торгово-промышленной газеты», наличность облигационных бумаг в России в 1900—1912 гг. достигала следующих сумм:

К концу года	Государственные займы и гарантированные правительством облигации (в млн руб.)	Ипотечные бумаги, выпущенные в обращение частными учреждениями (в млн руб.)	Итого (в млн руб.)	Прирост
1900	3212	1903	5115	
1901	3382	1960	5342	+ 227
1902	3434	2070	5504	+ 162
1903	3563	2157	5720	+ 216
1904	3912	2230	6142	+ 432
1905	4462	2252	6714	+ 572
1906	4739	2247	6986	+ 272
1907	4906	2229	7135	+ 149

К концу года	Государственные займы и гарантированные правительством облигации (в млн руб.)	Ипотечные бумаги, выпущенные в обращение частными учреждениями (в млн руб.)	Итого (в млн руб.)	Прирост
1908	5151	2257	7408	+ 273
1909	5354	2356	7710	+ 302
1910	5505	2565	8070	+ 360
1911	5782	2793	8575	+ 505
1912	6027	2950	8983	+ 408
Прирост	+ 2815	+ 1047	+ 3868	

Таким образом, с 1900 по 1912 гг. общая стоимость процентных бумаг, за исключением акций и негарантированных облигаций, увеличилась с 5115 млн руб. до 8983 млн руб., или на 3868 млн руб. (+ 75,6%)<sup>6</sup>.

По подсчетам «Торгово-промышленной газеты» к 1 января 1913 г. общее количество допущенных только к котировке на С.-Петербургской бирже бумаг составляло 618 (к январю 1908 г. — 515), в том числе 323 (266) облигаций и 295 (249) акций и паев<sup>7</sup>. Структура рынка ценных бумаг на столичной бирже выглядела следующим образом:

Бумаги	1907 г.	1910 г.	1911 г.	1912 г.	Увелич. или уменьш.
<b>Облигации</b>					
Государственные займы	40	41	41	43	+ 3
Государственные железнодорожные займы	31	31	31	34	+ 3
Частных железных дорог	48	56	60	76	+ 28
Подъездных путей	9	7	8	8	- 1
Городские займы	36	45	47	51	+ 15
Ипотечные займы	24	32	34	35	+ 11
Закладные листы земельных банков	20	21	21	21	+ 1
Торгово-промышленных предприятий	50	49	51	50	0
Пароходных обществ	8	7	5	5	- 3
Всего:	266	289	298	323	+ 57
<b>Акции</b>					
Пароходных обществ	15	16	16	18	+ 3
Страховых и транспортных обществ	19	19	19	20	+ 1
Железных дорог	10	12	13	14	+ 4
Коммерческих банков	28	29	28	27	- 1
Земельных банков	10	10	10	10	0

Бумаги	1907 г.	1910 г.	1911 г.	1912 г.	Увелич. или уменьш.
Мануфактурной промышленности	18	21	21	23	+ 5
Водо-газоснабжения и электротехнических обществ	14	13	12	13	- 1
Ломбардов	5	4	5	5	0
Водочного и пивоваренного производства	10	11	11	11	+ 1
Каменноугольной и горной промышленности	8	11	11	13	+ 5
Нефтяной промышленности	14	15	16	17	+ 3
Металлургической промышленности и механического производства	32	33	35	38	+ 6
Стекольных предприятий	3	3	3	6	+ 3
Предприятий цементного производства и строительных материалов	6	6	7	8	+ 2
Разных предприятий	35	41	46	54	+ 19
Всего:	227	244	253	277	+ 50
Предприятий, находящихся под администрацией или ликвидацией	22	24	22	18	+ 4
Всего акций	249	268	275	295	+ 46
Всего облигаций	266	289	298	323	+ 57
Итого:	515	557	573	618	+ 103

Из твердопроцентных бумаг в бюллетене С.-Петербургской биржи в начале 1913 г. значились городские, провинциальные, уездные займы, а также облигации таких учреждений, как, например, кассы городского и земского кредита, всего на 5335 млн руб. Из них:

*Закладные листы:*

Государственного Дворянского земельного банка	823800 тыс. руб.
Государственного Крестьянского поземельного банка	1237500 тыс. руб.
Частных ипотечных банков	1775100 тыс. руб.

*Облигации:*

Городские займы	239700 тыс. руб.
Городских кредитных обществ	1161200 тыс. руб.
Акционерных обществ	62800 тыс. руб.
Общества подъездных путей	34900 тыс. руб.

Среднее положение между государственными фондами и частными бумагами занимали бумаги, гарантированные правительством. Это были преимущественно железнодорожные ценности. При их выпуске правительство брало на себя обязательство в том, что если железнодорожное общество не сможет оплатить сполна оговоренный процент по облигационным займам, то оплата будет произведена за счет Государственного казначейства. Подобных гарантированных облигаций на С.-Петербургской бирже котировалось, по данным Министерства финансов на 1 января 1913 г., на сумму свыше 1570 млн руб.<sup>8</sup>

За период 1899—1912 гг. в котировку С.-Петербургской биржи были введены акции 213 различных предприятий<sup>9</sup>. Из нижеследующих данных видно, что, кроме акций предприятий так называемой смешанной группы, наибольший спрос был предъявлен на бумаги металлургических и механических предприятий, коммерческих банков и нефтяных предприятий:

Предприятия	Количество	%
Металлургические и механические	36	16,90
Коммерческие банки	30	14,09
Нефтяные	22	10,33
Каменноугольные и горные	16	7,51
Мануфактурные и промышленные	13	6,11
Пароходные	9	4,23
Железные дороги	8	3,76
Электротехнические	7	3,29
Цементные и строительных материалов	7	3,29
Страховые и транспортные	5	2,35
Для ссуд под залог движимых имуществ	3	1,41
Водочные и пивоваренные	3	1,41
Золотопромышленные	3	1,41
Водо- и газоснабжения	3	1,41
Стекольные	2	0,94
Разные	46	21,56
Итого:	213	100,00

К котировке на русских биржах в 1913 г. были допущены акции 397 предприятий с суммарным основным капиталом 1648960 тыс. руб.<sup>10</sup>

Биржи	Количество предприятий	Основной капитал в тыс. руб.
1. С.-Петербургская	295	1503600
2. Варшавская	56	67700
3. Московская	12	41810
4. Рижская	13	16600
5. Одесская	14	11300
6. Харьковская	7	7950
Итого:	397	1648960



По солидности, прочности и ликвидности среди дивидендных бумаг выделялись акции коммерческих банков. По количеству совершенных на С.-Петербургской бирже котировок курса и сделок с акциями в течение трех предвоенных лет (в 1911 г. состоялось 275 официальных биржевых собраний, в 1912 г. — 282 и в 1913 г. — 277) первое место занимал С.-Петербургский Учетный и ссудный банк, с акциями которого совершались сделки в каждую биржу<sup>11</sup>. Второе место занимал С.-Петербургский Международный банк, акции которого не котировались только один день в 1911 г. На третьей позиции находился Азовско-Донской банк, его акции в 1911 г. не котировались дважды. На четвертом месте располагался Русский для внешней торговли банк. В 1911 г. его акции не имели спроса три биржевых дня. Далее следовали С.-Петербургский Частный коммерческий, Волжско-Камский, Соединенный, Русско-Азиатский, Русский Торгово-Промышленный и Сибирский Торговый банки. Этими 10 банками исчерпывался список кредитных предприятий с легко реализуемыми на фондовой бирже акциями. Следующий за ними Рижский банк отставал уже значительно: из 277 биржевых дней в 1913 г. его акции котировались только 187 дней. Их уже нельзя отнести к ходовым бумагам. На 12-м месте стоял Русско-Английский банк, имевший всего 61 день обращения из 150 дней. 13-е место занимал банк «И.В.Юнкер и К°», его акции котировались в 1913 г. только шесть дней<sup>12</sup>. Акции всех остальных 15 банков почти не имели обращения на С.-Петербургской бирже, поэтому их можно считать совершенно неходовыми бумагами, не представляющими интереса для спекуляции.

Вторую группу наиболее ходовых бумаг составляли акции металлургических предприятий. Первое место в ней занимали акции Путиловских заводов. Так, в 1911 г. они не были котированы только один день, в 1913 г. три раза, а в 1912 г. не пропустили ни одного биржевого дня. Следом шли акции Брянского рельсопрокатного завода. Бумаги обоих предприятий выгодно отличались от остальных акций тем, что всегда находили на фондовом рынке покупателей. Почти на таком же уровне находились акции Общества Мальцовских заводов: в течение 1913 г. они не котировались на бирже только два дня. Акции Донецко-Юрьевского металлургического общества не котировались в 1912 г. один раз, в 1913 г. — шесть раз. Далее шли акции Никополь-Мариупольского завода, которые в 1913 г. пропустили два биржевых собрания, а в 1911 г. и в 1912 г. всего по одному разу остались без покупателей. На шестом месте располагались акции Коломенского завода, не остававшие долгое время от первоклассных бумаг, но в 1913 г. прокотированные лишь на 219 биржевых собраниях из 277. За ними следовали акции Сормова, «Лесснера» и Богословского завода. Акции С.-Петербургского металлургического завода занимали 10-е место, далее шли бумаги «Парвайнена», Общества Сулинских заводов, Таганрогского металлургического общества, Общества Тульских меднопрокатных и патронных заводов. Бумаги следующих десяти предприятий, преимущественно вагоностроительных

заводов, были прокотируются в 1913 г. менее чем на 100 собраниях и располагались в следующем порядке: акции С.-Петербургского вагоностроительного завода, «Феникса», Русского судостроительного общества, Русско-Балтийского судостроительного, Русского общества машиностроительных заводов Гартмана, «Беккера и К°», «Молота», Русского паравозостроительного и механического общества «Буэ», Товарищества латунного и меднопрокатных заводов Кольчугина, Общества механических заводов братьев Бромлей и Южно-Русского Днепровского металлургического завода<sup>13</sup>. Все остальные бумаги, вроде акций Общества машиностроительного завода «Я.М.Айваз» и т.п., очевидно, совсем не интересовали биржевых спекулянтов.

В группе нефтяных бумаг на первом месте стояли акции Бакинского нефтяного общества, пропустившие в 1913 г. одно биржевое собрание, а в 1912 г. — четыре. Второе место занимала «Русская нефть», третье — «Г.М.Лианозова сыновья». За ними шли паи Товарищества нефтяного производства «Братья Нобель», не котировавшиеся в 1913 г. 21 день из 277. Из следующих бумаг наиболее прочными были акции Каспийского нефтепромышленного общества (котированные 191 раз) и «А.И.Манташева и К°» (котированные 147 раз). Пожалуй, этим исчерпывалась котировка наиболее солидных нефтяных бумаг. Менее ходовыми были акции «Н.Н.Тер-Акопова», Нефтепромышленного и торгового общества «Шихова», «Петроля», Общества «Кавказ» и Балахано-Забратского нефтяного общества<sup>14</sup>. Прочие нефтяные ценности, вроде Общества нефтеперегонного завода «Ропс В. и К°» и другие, почти совсем не имели спроса на С.-Петербургской бирже.

Среди железнодорожных бумаг первоклассными являлись акции Московско-Рыбинской дороги, с которыми только один раз в 1912 г. и один раз в 1913 г. не было сделок на бирже. Далее следовали акции общества Юго-Восточных железных дорог: с ними дважды, в 1912 г. и в 1913 г., не было сделок. Акции Московско-Казанской железной дороги в 1911 г. не котировались на шести биржевых собраниях, в 1912 г. — на трех, а в 1913 г. — на 17. Список солидных ценностей этой группы замыкали акции Владикавказской и Киево-Воронежской железных дорог. Акции Волго-Бугульминской, Подольской, Армавир-Туапсинской и Гербы-Келецкой железных дорог были котированы в 1913 г. не более 5 раз<sup>15</sup>.

Закладные листы земельных банков, являясь переходной формой от фондов к дивидендным ценностям, к спекулятивным бумагам в прямом смысле не относились. Они были хорошим помещением капиталов. По количеству котировок курса и сделок эти бумаги размещались в следующем порядке: листы Харьковского, Донецкого, Полтавского, Виленского, Бессарабского, Тульского, Нижегородского, Самарского, Киевского и Костромского банков<sup>16</sup>.

Страховые ценности также не являлись спекулятивными бумагами. Среди них не было ходовых и легко реализуемых на бирже.

В 1911 г. обращали на себя внимание акции товарищества «Саламандра» и Первого Российского страхового общества, котировавшиеся 95 и 76 дней соответственно, но в 1912 г. они котировались уже только 44 и 38 дней, а в 1913 г. — 6 и 4 дня. Акции Восточного общества товарных складов в течение 1913 г. котированы были всего 3 дня, Товарищества Петербургских товарных складов — только 2 дня, Российского транспортного и страхового общества и Русского страхового общества котировались всего 1 день<sup>17</sup>.

Акции пароходных обществ, как и страховые, не относились к ходовым, спекулятивным бумагам. Чаше других в этой группе ценностей котировались акции Русского общества пароходства и торговли (черноморские) — 11 дней в 1911 г., 12 — в 1912 г. и 8 — в 1913 г. Далее следовали «Кавказ и Меркурий», «Океан», Амурское пароходство и прочие общества, бумаги которых совершенно не интересовали биржевых спекулянтов<sup>18</sup>.

Цементная группа имела только одну «полуходовую» бумагу — акции Товарищества глухоозерского цемента, которые были котированы в 1913 г. 167 дней из 277. В том же году акции Общества «Ассерин» и Соединенных цементных заводов были прокотированы 6 дней, Общества «Железо—Цемент» — 4 дня, Московского общества для производства цемента и других строительных материалов — 3 дня, «Волыни» — 2 дня, «Цепи» — ни разу<sup>19</sup>.

Бумаги из раздела «Разные» также не принадлежали к игровым биржевым ценностям. В 1913 г. из 277 дней только 21 день были прокотированы акции Российского золотопромышленного общества, по 13 дней — «Каучука» и Ленского золотопромышленного общества. По количеству совершенных сделок первое место занимало Российское золотопромышленное общество (277), второе — «Лена» (273), третье — «Монголор» (254), четвертое — «В.А.Лапшин» (227), пятое — «Проводник» (197), шестое — «Каучук» (192), седьмое — «Оренбургский лес» (110)<sup>20</sup>.

Среди мануфактурных предприятий не было ни одного, акции которого были ходовыми и пригодными для спекуляции. С помпой введенные в 1912 г. в котировку акции Грибановской мануфактуры за два года были котированы всего один день. Все остальные не были котированы ни разу за все три года, хотя с ними заключались сделки, например, в 1913 г. с акциями Российской бумагопрядильной мануфактуры 11 раз, с акциями Грибановской мануфактуры и Общества «Вискоза» — по 7 раз, одна сделка была с акциями Общества мануфактур И.А.Воронина, Лютш и Чешер<sup>21</sup>.

В следующем разделе биржевого бюллетеня — «Водоснабжение и газоосвещение» — только один раз в 1913 г. были котированы акции Всеобщей компании электричества.

В группе «Ломбарды и общества закладов движимого имущества» насчитывалось шесть бумаг. Из них в обращении были акции пяти предприятий. Около десяти раз в год котировались акции С.-Петербургского Частного ломбарда, один раз — Северного страхового общества, все остальные — ни разу.

Группа пиво-медоваренных ценностей имела только одну спекулятивную бумагу — акции Калашниковского завода. Они были прокотированы за три года только дважды. Акции десяти фирм за эти годы не были котированы ни разу. Только с акциями «Старой Баварии» в 1913 г. было 10 сделок, да с «Бекман и К<sup>о</sup>», «Келлер и К<sup>о</sup>» и «Шопен и К<sup>о</sup>» — по две.

Среди горнопромышленных ценностей также не было легко реализуемых бумаг. В 1913 г. акции «Грушевского антрацита» были котированы пять раз, «Ауэрбаха А. и К<sup>о</sup>» — три, Брянских каменноугольных копей и рудников — два и Петро-Марьевского и Варваропольского объединения — по одному. Остальные вовсе не заслуживали внимания биржевых игроков<sup>22</sup>.

В группе стеклопромышленных бумаг не было не только перворазрядных, но и третьеразрядных объектов спекуляции. Из шести бумаг, введенных в котировку, только с акциями Северного стекольного общества и Общества Ливенгофского стеклянного и пробочного производства были совершены сделки 255 и 153 раза соответственно, а с акциями С.-Петербургского стекольного общества — трижды в течение 1913 г.

Таким образом, из всех котировавшихся на С.-Петербургской бирже дивидендных ценностей только 12 являлись первоклассными бумагами, с которыми постоянно совершались сделки, а их курс и цены ежедневно заносились в официальный биржевой бюллетень. Из них четыре принадлежали коммерческим банкам: Учетно-ссудному, Международному, Азовско-Донскому, Русскому для внешней торговли; пять входили в металлургическую группу: бумаги Путиловских, Брянского, Мальцовских, Донецко-Юрьевского, Никополь-Мариупольского заводов; одна была из нефтяной группы — Бакинского нефтяного общества, и две из железнодорожной — Рыбинской и Юго-Восточной дорог. Вторая категория дивидендных ценностей состояла из 35 бумаг. Из них было шесть банковской группы: Частного, Волжско-Камского, Соединенного, Русско-Азиатского, Промышленного и Сибирского банков; девять бумаг группы металлургических заводов: Коломенского, «Сормово», «Лесснера», Богословского, С.-Петербургского металлургического, «Парвайнен», Сулинских, Таганрогского и Тульского; пять нефтяной группы: «Русской нефти», «Г.М.Лианозова сыновей», «Братьев Нобель»; «А.И.Манташева и К<sup>о</sup>» и Каспийского общества; четыре железнодорожной группы: Северо-Донецкой, Московско-Казанской, Владикавказской и Киево-Воронежской дорог; акции всех десяти земельных банков, а также одна цементной группы — Глухоозерского завода.

Третью категорию составляли 33 бумаги: акции Рижского банка; десять металлургических — С.-Петербургского вагоностроительного завода, «Феникса», «Беккера», «Молота», Русско-Балтийского завода, «Гартмана», «Буэ», Кольчугинского и Брянского заводов; три нефтяные — «Н.Н.Тер-Акопова», «Петроля» и «Нефтяного Кавказа»; две железнодорожные — Подъездных путей и Волго-Бугульминской дороги; одна пароходная — Русского обще-

ства пароходства и торговли (черноморское); три страховые — Российского транспортного общества, Восточного общества товарных складов и Петербургских товарных складов; из группы «Ломбарды» — С.-Петербургского частного ломбарда; из группы стекольных — Северного стекольного общества и Ливенгофских заводов; из каменноугольных — «Грушевского антрацита» и «Ауэрбаха»; из цементных — «Ассерина» и Московского общества для производства цемента; из группы «разных» — Российского золотопромышленного общества, Лензолота, «Проводника», «Монголо-ра», «Лапшина» и «Каучука».

Четвертая категория дивидендных ценностей состояла из остатков спекулятивных бумаг. В нее входили акции пароходных предприятий: «Волги», Днепра и его притокам пароходства и Днепра 2-ое общество пароходства, «Кавказа и Меркурия», «Океана» и Амурского пароходства; из страховых: Первого Страхового общества, «Саламандры» и «России»; из железнодорожных: Подольской, Гербы-Келецкой, Армавирской дорог, а также бумаги Частного ломбарда; Калашниковского пивомедоваренного завода; из каменноугольных: Брянских каменноугольных копей, Петро-Марьевских копей и «Шихово»; из цементных: Соединенных цементных заводов, Черноморского общества, «Железо—Цемент», «Воыни» и «Цепи»; из «разных»: «Богатыря», «Лаферма», «Орлеса», «Двигателя» и Балаханского нефтепромышленного общества.

Пятая категория состояла из «случайных» бумаг, которые все-таки не менее 50 раз появлялись в котировке на бирже акций: «Юнкера и К<sup>о</sup>», Русско-Английского, С.-Петербургского Торгового, Воронежского и Варшавского банков, Русского Страхового общества, «Якоря», С.-Петербургского страхового, Второго страхового обществ, Московского общества подъездных путей, Общества заклада движимого имущества, Северного ломбарда, Алексеевского горнопромышленного общества, Русского нефтепромышленного и торгового общества «Биби-Эйбат», Общества Белорецких железодельных заводов Пашковых, «Я.М.Айваза», Южно-Русского общества, «Дешевых квартир» (Общества для улучшения в С.-Петербурге помещений рабочих и нуждающегося населения), «Работника»<sup>23</sup>.

Шестая категория дивидендных бумаг спекулянтов уже не интересовала совсем. На С.-Петербургской бирже вовсе не котировались акции сахарных заводов, хотя к 1913 г. их было на 140 млн руб., не было в котировке и акций химических предприятий, акционерный капитал которых равнялся 40 млн руб. Не пользовались спросом акции мануфактурных предприятий: из них едва ли 15 котировали свои акции, тогда как в действительности их было около 300, с капиталом превышающим 600 млн руб.<sup>24</sup>

Следует также отметить, что на С.-Петербургской бирже много дивидендных бумаг котировалось лишь номинально. В действительности они находились в «крепких руках» заграничных владельцев. Преобладание иностранных капиталов наблюдалось особенно в области металлургической, каменноугольной и электротехнической промышленности. Так, среди котировавшихся на С.-Петер-

бургской бирже акций 13 каменноугольных предприятий семь с суммарным основным капиталом в 32 млн руб. находились в руках французов. Из семи электротехнических обществ с суммарным основным капиталом в 63 млн руб., акции которых были введены в котировку на С.-Петербургской бирже, три предприятия с капиталом в 57,6 млн руб. принадлежали немецким капиталистам. Значительная часть акций российских нефтяных и золотодобывающих предприятий оказалась у англичан<sup>25</sup>.

Острый денежный кризис, который наблюдался в 1913 г., и в связи с этим ослабление биржевой деятельности вызвали на всех фондовых биржах мира сильное понижение курсов дивидендных ценностей. С.-Петербургская биржа не составляла исключения. Обороты ее деятельности существенно снизились, несмотря на то что биржевой бюллетень в 1913 г. пополнился новыми бумагами. В 1913 г. повседневные сделки совершались, главным образом, с акциями 11 железных дорог (в 1912 г. — 13), 14 (14) коммерческих банков, 10 (10) земельных банков, 11 (8) пароходных обществ, 4 (3) ломбардных, 5 (5) каменноугольных, 10 (12) нефтяных, 3 (3) стекольных, 8 (6) цементных, 22 (22) металлургических, 11 (14) страховых и транспортных, 2 (2) водочных и 13 (18) разных. Таким образом, в 1913 г. в биржевой оборот вошли акции 124 предприятий против 132 в 1912 г. Резкое понижение курса коснулось акций почти всех категорий, за исключением лишь бумаг нефтяных компаний и 5 железных дорог (а именно Гербы-Келецкой, Московско-Рыбинской, Северо-Донецкой и Московского общества подъездных путей)<sup>26</sup>.

До Первой мировой войны русские ценные бумаги, как государственные, так и частные, котировались на 12 крупнейших мировых фондовых биржах — во Франции, Великобритании, Голландии, Германии, Бельгии, Австро-Венгрии и США. Российские государственные фонды являлись наиболее распространенными (интернациональными) бумагами в мире. Облигации 4%-ного золотого займа 1889 г. были внесены в официальные бюллетени 11 иностранных бирж. Только итальянская рента, обращавшаяся сразу на 17 европейских биржах, в этом отношении превосходила русские фонды. В то же время английские консоли котировались только на британских и Парижской биржах, французская рента — только на биржах Франции, боны США — только на североамериканских и Лондонской биржах<sup>27</sup>.

Другой особенностью русского государственного долга являлось то, что, в отличие от английского или французского, он представлял собой довольно «пеструю коллекцию» займов различных типов и форм. Одни распространялись исключительно за границей (4%-ный золотой заем 1889 и 1890 г., 3,5%-ный золотой заем 1894 г., 3%-ный золотой заем 1896 г.); другие, несмотря на все старания Министерства финансов, оставались в России (4%-ная государственная рента 1894 г.); третьи, их было большинство, котировались и на российских, и на иностранных биржах<sup>28</sup>.

Как известно, впервые русские ценности в виде 5%-ного срочного займа были размещены в Голландии в 1798 г. через банкирский дом «Г.Гоппе и К°». Этот заем был соединением и пересрочкой займов, заключенных Екатериной II в разное время, начиная с 1769 г.<sup>29</sup> Последующие русские займы заключались у банкирских домов «Братья Беринг и К°» в Лондоне, «Ротшильд и братья» в Париже, «Н.М.Ротшильд и сыновья» в Лондоне, «М.А.Ротшильд и сыновья» во Франкфурте-на-Майне, «Мендельсон и К°» в Берлине. При заключении внешнего займа правительство обращалось к одному или нескольким банкирам, с которыми подписывали негласный договор. Банк, бравшийся за размещение займа, получал вознаграждение в размере оговоренной банкирской комиссии. После вычета премий и других издержек русское правительство получало от 95 до 63% от суммы займа. Характерной особенностью заключения российских государственных внешних займов являлось то, что их организация поручалась, как правило, придворным банкирам, а позже — руководителям петербургских частных банков.

С конца XIX в. Министерство финансов Российской империи заключало особые соглашения о займах с такими крупными европейскими банками, как Дойче банк, «Лионский кредит», Французский национальный банк. В качестве посредника при организации этих внешних займов часто выступал С.-Петербургский Международный банк. Так, А.И.Вышнеградский чаще пользовался услугами А.И.Зака и В.А.Лясского, С.Ю.Витте — А.Ю.Ротштейна.

В 20-е годы XIX в. российские фонды впервые появились на Лондонской бирже, но не нашли там сразу широкого спроса. На берлинском фондовом рынке русские ценности оказались в 30-е годы XIX в., когда германским законодательством была разрешена торговля иностранными бумагами. Вскоре Берлинская и Гамбургская биржи стали играть важное значение для русских бумаг, котировавшихся в Германии и России. Возникновение некоторой зависимости С.-Петербургской биржи от Берлина и Гамбурга было следствием большого количества российских бумаг, попавших на германский фондовый рынок, и постоянной спекулятивной игры с ними. Длительное время даже собрания Берлинской биржи начинались после окончания биржи в С.-Петербурге, когда уже были известны цены на те или иные бумаги.

В конце 50-х — начале 60-х годов XIX в., в связи с развернувшимся в России железнодорожным строительством, широкий размах приобрела реализация в странах Западной Европы облигаций российских железнодорожных обществ. Их доходность, как правило, гарантировалась правительством, и они обращались на фондовых рынках фактически наравне с государственными бумагами. В 80—90-е годы многие частные железные дороги были выкуплены в казну, и займы акционерных железнодорожных обществ стали частью российского государственного долга. В его состав входили также закладные листы и свидетельства казенных ипотечных банков — Дворянского и Крестьянского, размещение которых на ев-

ропейском фондовом рынке началось в конце XIX в. Одновременно с ними в Европе появились и займы российских городов.

Почти до конца 60-х годов XIX в. владельцами государственных фондов в России были в основном состоятельные люди, помещавшие свои капиталы в облигации с целью получения дохода, более значительного и верного, чем банковский процент. Поэтому колебания цен русских бумаг за границей не производили на С.-Петербургской бирже сильного волнения. Наоборот, при значительных понижениях русских фондов на европейских рынках, что, например, произошло во время революционных событий во Франции и Германии в 1848 г., петербургские биржевики пользовались случаем для их выгодного приобретения на биржах Парижа и Берлина. Не менее благоприятный случай для покупки крупных партий 4%-ных билетов Штиглицова займа произошел в 1868 г. на Берлинской бирже, где билеты стоили на 76% дешевле их номинальной цены, тогда как их биржевая цена в С.-Петербурге была не менее 82%<sup>30</sup>. Русское правительство также не упускало подобных возможностей для выгодного погашения преимущественно 6%-ных бессрочных займов<sup>31</sup>. Не упускали любого шанса и заграничные банкиры и биржевики. Постоянно играли на разнице курсов русских ценностей, особенно кредитного рубля, немецкие спекулянты. Лишь в конце XIX в. Берлинская биржа утратила влияние на русские процентные бумаги. Значительная часть государственных фондов и акций частных компаний переместилась из Берлина в Париж. На германских биржах осталось сравнительно небольшое количество русских ценных бумаг: железнодорожные акции и акции петербургских и варшавских банков.

А вот Лондонская, Амстердамская и Брюссельская биржи всегда считались солидными, так как курсы бумаг на этих биржах не были «случайным следствием спекулятивной игры», а, как правило, отражали действительную стоимость русских бумаг. В большинстве случаев русские ценности находились на этих биржах в «крепких руках», как выгодное помещение капиталов, отчего курсы их были мало подвержены резким колебаниям.

Давление заграничного фондового рынка на С.-Петербургскую биржу обуславливалось, главным образом, тем, что в России было запрещено обращение любых иностранных ценных бумаг. Русские биржи могли оперировать только отечественными бумагами. Многие специалисты в области финансов полагали, что эта правительственная мера оказалась чрезвычайно невыгодной для русской экономики. Именно по этой причине С.-Петербургская биржа и Министерство финансов не имели достаточно сильных средств для защиты русских бумаг за пределами России. Отсутствие иностранных бумаг в котировке С.-Петербургской биржи практически лишало ее возможности противодействовать заграничным спекулянтам и оказывать какое-либо влияние на мировой фондовый рынок. Все попытки что-то изменить оканчивались безрезультатно. Поэтому неудивительно, что С.-Петербургская биржа долгое время следовала в фарватере европейских фондовых бирж, хотя ут-



верждать, что существовала постоянная и полная зависимость российских бирж от иностранных (вроде подчинения Венской биржи Берлинской) нельзя.

С 90-х годов XIX в. ситуация стала постепенно меняться. Повисил авторитет С.-Петербургской фондовой биржи и русских бумаг на мировом фондовом рынке. По количеству облигаций и акций, находившихся в официальной котировке, С.-Петербургская биржа уступала лишь Лондонской, Нью-Йоркской, Парижской и Берлинской. В русском приложении к газете «The Times» отмечалось: «Еще недавно русские биржи занимали скромное место в ряду европейских фондовых рынков и их курсы всецело отражали настроение Парижа, Берлина и Лондона. Громадный шаг, сделанный Россией за последние годы на пути ее финансового и экономического развития, совершенно изменил характер главных русских бирж. Их охватило оживление, ежедневные обороты достигли значительных размеров, и нередко заграничные биржи в своих котировках следовали за ценами России»<sup>32</sup>.

В середине 1890-х гг. котировка русских фондов на европейских биржах достигает наивысших отметок в официальных бюллетенях за всю историю российского государственного кредита. Это было время настоящего успеха русских займов. Профессор П.П.Мигулин так писал о повышательном движении русских фондов: «...резко бросается в глаза улучшение нашего кредита в середине 1890-х годов, дошедшее до превосходства... перед германским и почти равенства с французским»<sup>33</sup>. Спрос на русские фонды совпал с возникновением наиболее благоприятных условий и общим оживлением на мировом фондовом рынке.

Однако с конца 1890-х — начала 1900-х годов конъюнктура мирового фондового рынка изменилась. Во всех европейских странах курс ценных бумаг с фиксированным доходом стал проявлять склонность к постепенному понижению. Русские ценности не являлись исключением, но понижение курсов фондов других государств было еще сильнее. После затухания революционных событий 1905—1907 гг. русские фонды уже являлись некоторым исключением из установившейся общей тенденции. Их курсы вновь стали расти, и разница между российскими и другими первоклассными европейскими бумагами стала постепенно сглаживаться.

*Таблица 1*

**Среднегодовые курсы главных европейских государственных бумаг в 1909—1912 гг.**

Годы	4%-ная русская рента	3%-ная французская рента	3%-ный германский займ	2,5%-ные английские консоли
1903	98,8	98,1	91,4	90,7
1904	92,2	97,5	90,0	88,2
1905	85,7	98,2	90,0	89,8
1906	74,5	97,6	87,7	88,3
1907	72,0	94,8	84,1	84,1

Годы	4%-ная русская рента	3%-ная французская рента	3%-ный германский заем	2,5%-ные английские консоли
1908	76,7	96,2	83,2	86,0
1909	84,6	97,7	85,8	83,0
1910	92,6	97,9	84,1	81,0
1911	93,75	95,6	83,6	79,3
1912	93,9	89,7	78,0	73,0
Разница	-4,9	-8,4	-13,4	-17,7

Русские ценные бумаги выглядели довольно привлекательно для иностранных покупателей. В Европе большинство фондов давали не более 3% ежегодного дохода, тогда как русские займы — 4—5%. Отличалась от других и система выплаты государственного долга России. В большинстве европейских стран преобладал рентный тип займов, и на ликвидацию долга ассигновались сравнительно небольшие суммы. Для российских государственных займов предусматривалось обязательное погашение, увеличивавшееся с каждым годом. С 22,6 млн руб. в 1908 г. оно выросло до 28 млн руб. в 1912 г. Благоприятное состояние финансовых дел дало возможность с 1910 г. производить усиленные погашения, которые за три года уменьшили государственный долг России почти на 200 млн руб.<sup>34</sup> В 1914 г. российский государственный долг составлял 8811380139 руб. (в 1900 г. — 6220134873 руб., в 1910 г. — 9054618769 руб.)<sup>35</sup>.

Из твердопроцентных ценностей преобладающим типом по числу займов и по сумме долга являлись 4%-ные займы, среди которых основной бумагой была 4%-ная государственная рента (2820 млн руб. на 1 января 1913 г.). Примерно 62% российских займов были 4%-ными. Второе место занимали 5%-ные, третье — 3%-ные займы. 5%-ные выпускались часто как военные займы, а 4<sup>1</sup>/<sub>2</sub>%-ные займы в основном были связаны с событиями русско-японской войны и первой российской революции 1905—1907 гг.

Таблица 2

Русские займы 1911—1913 гг.

Типы займов	Количество займов на 1 января		Сумма на 1 января (в млн руб.)	
	1911 г.	1913 г.	1911 г.	1913 г.
6%-ные	2	2	38,4	38,4
5%-ные	14	10	1661,7	1569,6
4 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> %-ные	4	4	776,8	775,3
4%-ные	40	45	5506,2	5530,3
3 <sup>8</sup> / <sub>10</sub> %-ные	1	1	82,9	82,4
3 <sup>1</sup> / <sub>2</sub> %-ные	1	1	143,1	141,9
3%-ные	8	9	492,0	486,9

Типы займов	Количество займов на 1 января		Сумма на 1 января (в млн руб.)	
	1911 г.	1913 г.	1911 г.	1913 г.
Вечных вкладов	—	—	62,1	66,2
Билеты Государственного казначейства	—	—	250,5	150,5
Итого	70	72	9013,7	8841,5

Не меньшим спросом в начале XX в. пользовались на европейских биржах и бумаги русских частных предприятий. Акции российских акционерных обществ появились за границей еще в до-реформенное время, но только к концу XIX в. стали заметным явлением на западно-европейском фондовом рынке. Первое место по количеству русских акций занимала Парижская биржа, второе — Берлинская, третье — Брюссельская, четвертое — Лондонская, пятое — Амстердамская. Следующее сопоставление дает представление о масштабах котировки на этих биржах акций русских предприятий<sup>36</sup>.

Биржи	Количество предприятий	Основной капитал (в млн руб.)
С.-Петербургская	295	1503,6
Парижская	71	642,0
Берлинская	35	376,31
Брюссельская	66	316,9
Лондонская	79	268,1
Амстердамская	7	105,4

С конца XIX столетия центром притяжения для русских ценностей стала Франция. На Парижскую биржу постепенно стали стекаться многочисленные русские бумаги всевозможных видов. Кроме государственных займов, закладных листов, облигаций железных дорог и городских займов, на французском рынке появились акции российских металлургических, каменноугольных и нефтяных предприятий. Стоило лишь распространиться даже слуху о возможной в будущем котировке на Парижской бирже какой-нибудь русской бумаги, как ее курс в С.-Петербурге немедленно поднимался, и они шли нарасхват<sup>37</sup>. Начиная с 1910 г. определилось тяготение к Парижской бирже русских коммерческих банков, которые постепенно стали переводить туда свои акции с берлинского рынка.

Интерес французских деловых кругов к России имел давнее происхождение. Первые серьезные шаги к сближению делались еще в 50-е годы XIX в. одним из руководителей «Креди Мобилье» Исааком Перейрой, затем в 70—80-е годы такими солидными банкирами и банками, как французские Ротшильды, «Контуар насьонал д'Эсконт», «Банк де Пари э де Пэи Ба», «Банк энтернасьонал де Пари». В 1871 г. в Таганроге при активном участии француз-

ских банкиров учреждается акционерный Азовско-Донской коммерческий банк. В 1878 г. такой крупный французский банк, как «Креди Лионнэ» открыл в С.-Петербурге свое отделение. В 1880 г. во Франции был учрежден Русский и Французский банк с капиталом 25 млн франков. Его создание французская и русская пресса приписывала усилиям петербургского банкирского дома «И.Е.Гинцбург», имевшего отделение в Париже, и постоянно проживающего во Франции Ф.И.Петрокино. В совет банка с французской стороны вошли барон С.О.Гинцбург, Ф.И.Петрокино, И.Скараманга, с российской — барон Г.О.Гинцбург, Э.М.Мейер, В.А.Половцов и А.И.Катуар<sup>38</sup>.

В 70—80 годах XIX в. в России было основано более десятка торгово-промышленных обществ с французским капиталом. Среди них — текстильные и металлургические в Москве (П.Мусси, К.О.Жиро, Г.Симоно, Ю.П.Гужона), металлургические в Польше («Гута Банкова», «Челядзь», Франко-Итальянское общество Домбровских каменноугольных копей), на Урале (Франко-Русское Уральское общество) и на Юге России (Французское общество криворожских железных руд, заводы Лавессьера в Брянске) и другие. Французский историк Ж.Бувье назвал эти первые попытки французских бизнесменов закрепиться на русском рынке «предысторией русских займов»<sup>39</sup>. Об истории русских займов, по мнению французских историков Р.Жиро и К.Грюнвальда, можно говорить лишь начиная с 1887—1889 гг., когда в результате нескольких крупных конверсионных займов на парижском фондовом рынке были размещены русские бумаги на сумму свыше 3 млрд франков золотом<sup>40</sup>.

Исключительную инициативу финансового сближения России и Франции приписывал себе И.Ф.Цион, являвшийся чиновником особых поручений при министре финансов И.А.Вышнеградском<sup>41</sup>. Цион утверждал, что еще в феврале 1887 г. предложил Вышнеградскому<sup>42</sup>, используя французскую прессу, организовать в Париже несколько финансовых синдикатов, способных поглотить часть русских ценных бумаг, выброшенных на рынок немецкими держателями. Он передал министру список французских банкирских учреждений, разделив их на три группы. К первой группе были отнесены парижские Ротшильды и их немецкие (Блейхредер) и русские (С.-Петербургский Международный банк) контрагенты. Во вторую группу были включены «От Банк паризиен», банкирский дома «Готтингера», «Малле и Верне», а также банки Госкье и Давийе, «Банк русс-франсэз», «Банк энтернасьональ де Пари» и другие мелкие банки. В третьей группе находились «Банк де Пари э Пэи Ба», «Контуар д'Эсконт», «Сосьете Женераль», «Креди эндустриель э коммерсьяль» и «Креди Лионнэ»<sup>43</sup>. Цион также уверял, что в конце января 1887 г. при встрече с одним из братьев Ротшильдов, тот подтвердил желание их банкирского дома возобновить отношения с Россией<sup>44</sup>.

Согласно Циону, через его посредничество перед российским Министерством финансов хлопотала «группа первоклассных фран-

цузских банкиров и банков (три регента Banque de France, Baron Hottinguer, Mallet Frères и Vernes et C°, дом Гейне, дом графа Карен д'Анвера, Crédit Foncier, Société Général и Crédit Industriel)», желавшая основать в С.-Петербурге «без всяких особенных привилегий» большой французский банк с капиталом в 200 млн франков<sup>45</sup>. И.Ф.Цион в своем письме от 17/29 мая 1888 г. К.П.Победоносцеву писал: «Банк этот в мирное время удешевил бы в России кредит и постепенно содействовал бы восстановлению нашей валюты; а в случае войны он мог бы поставить в распоряжение России миллиарды»<sup>46</sup>. Он утверждал, что дважды приезжал по этому делу в Россию, и, несмотря на «полное сочувствие И.А.Вышнеградского», все рушилось из-за доносов и интриг русского посла во Франции барона А.П.Моренгейма, «которого польская совесть не примеряется с делом полезным России»<sup>47</sup>. Это предложение французских финансистов осталось нереализованным. Готов был учредить в России крупный коммерческий банк «От Банк франсез». Директор «Креди Лионнэ» Анри Жермен не прочь был открыть второе отделение банка в Москве<sup>48</sup>.

Однако утверждения Циона о его прямой причастности к франко-русскому сближению, как считает К.Грюнвальд, вызывают некоторые сомнения. В качестве доказательства он приводит записку, обнаруженную в архивах братьев Ротшильдов, в которой о Ционе говорится следующее: «Это человек сомнительной порядочности, и ничто не доказывает, что он не облек себя самовольно двойными полномочиями, вначале отправившись туда от нашего имени, а затем появившись сюда от имени министра»<sup>49</sup>.

Негативно о Ционе отзывался и С.Ю.Витте. Однако в своих воспоминаниях последний без колебания указывал, что переговоры относительно займа в первоначальной стадии велись именно Ционом в качестве чиновника особых поручений при министре финансов И.А.Вышнеградском. Мемуарист писал: «Первый более или менее большой заем во Франции был сделан при посредничестве Циона, который был послан во Францию к группе французских финансистов, во главе которой стоял Госкье...»<sup>50</sup>. Сам Госкье приезжал в С.-Петербург, где встречался с Вышнеградским, несколькими высокопоставленными российскими чиновниками и крупными банкирами, предложившими ему проект конверсионного займа на сумму 125 млн руб., или 500 млн франков. Вернувшись в Париж, Госкье нашел поддержку нескольких заинтересованных в данном проекте финансистов. В синдикат вошли «Банк де Пари э Пэи Ба», «Контуар д'Эсконт де Пари», «Креди Лионнэ», «Сосьете Женераль», «Креди эндюстриель э коммерсьяль», «Банк д'Эсконт де Пари» и Госкье. Участие в синдикате приняли также крупные берлинские, лондонские и амстердамские банкиры. С немецкой стороны в консорциум вошли банкирские дома Мендельсона и Роберта Варшауера и «Берлинер Хандельсгезельшафт» вошли С.-Петербургский Международный коммерческий и С.-Петербургский Учетный и ссудный банки. И хотя синдикат был международным, но заем был выпущен в основном во Франции.

Это был золотой 4%-ный заем 1888—1889 г., выпущенный для конверсии 5%-ного внешнего займа 1877 г.<sup>51</sup> Он попал в котировку Парижской биржи уже в ноябре—декабре 1888 г., собрав во Франции более 110 тыс. подписчиков. Подписка на заем дала около одного с четвертью миллиарда франков, в несколько раз превысив подписную сумму. Во Франции и в России восторженно писали о необычном триумфе займа. Так, «Биржевые ведомости» отмечали, что «редко какая-либо финансовая операция была реализована так быстро и с таким выдающимся успехом»<sup>52</sup>. Немецкие держатели 5%-ного займа 1877 г. продали все свои облигации французам и не приняли участия в новом конверсионном займе.

Впоследствии выяснилось, что после заключения этого займа Цион получил от французских банкиров довольно большую комиссию — почти 200 тыс. франков<sup>53</sup>. Это стало причиной увольнения Циона из российского Министерства финансов еще при И.А.Вышнеградском. Сам И.Ф.Цион утверждал, что он «в течение двух лет вел в иностранной печати газетный поход в защиту русского кредита», истратив на рекламную кампанию лично «200 тыс. франков, не получая даже жалования от Министерства финансов»<sup>54</sup>. С.Ю.Витте в официальном письме министру внутренних дел И.Н.Дурново от 21 июля 1895 г., отмечая его «мнимые заслуги... перед русским правительством», даже обвинял Циона в получении взятки в размере 500 тыс. фр.<sup>55</sup> Чуть позже С.Ю.Витте уже в частном письме К.П.Победоносцеву от 1 октября 1895 г. писал, что взятка, полученная Ционом от французских банкиров, превышала 1 млн фр.<sup>56</sup> В результате за предосудительную деятельность, «направленную во вред русским государственным интересам», И.Ф.Цион был исключен из русского подданства, лишен всех полученных им на службе чинов и орденов, оставлен без пенсии. Ему также был запрещен въезд в Россию<sup>57</sup>.

Почти сразу же за первым займом, в 1889 г. для конверсии 5%-ных облигаций русских железных дорог были выпущены еще два 4%-ных займа на сумму 700 и 1242 млн франков, кредитованных консорциумом банкиров во главе с парижскими Ротшильдами<sup>58</sup>. В реализации этих выпусков участвовали также немецкие банки: «Блейхредер» и Учетное общество. В январе 1890 г. последовал новый русский заем во Франции. В синдикат вошли банкирские дома Ротшильдов в Париже и во Франкфурте-на-Майне, С.Блейхредера, Учетное общество в Берлине, С.-Петербургский Международный коммерческий и С.-Петербургский Учетный и ссудный банки. После подписания в 1891 г. дипломатического и в 1892 г. военного соглашения, положивших начало франко-русскому союзу, выпуск русских государственных займов во Франции продолжился в еще больших размерах. В 1893 г. был заключен заем на сумму 178 млн франков, в 1894 г. — на 1020 млн, в 1896 г. — на 400 млн, в 1901 г. — на 424 млн франков<sup>59</sup>. В реализации российского 3,5%-ного золотого займа, осуществленного группой Ротшильдов, принял лондонский дом Ротшильдов, бывший до 1885 г. «главным контрагентом по кредитным операциям русского

правительства», но затем фактически до 1894 г. не принимавший участие в выпусках русских займов<sup>60</sup>. Р.Жиро отмечал, что в восторженном приеме русских ценностей во Франции не было ничего удивительного: «Французские банки могли действовать не испытывая особых опасений, французская публика ожидала русские ценные бумаги, она мечтала о них»<sup>61</sup>.

Конверсионные операции, начатые И.А.Вышнеградским и продолженные С.Ю.Витте, создали во Франции благоприятные условия для размещения на Парижской фондовой бирже и российских дивидендных ценностей. Не мало было всевозможных французских компаний, желавших открыть дело в России. С 1888 по 1900 гг. в России было учреждено 33 французских общества<sup>62</sup>.

Стремление к установлению сотрудничества при выведении русских бумаг на французский рынок высказывали обе стороны. В 1894 г. глава знаменитой банкирской фирмы «Ноэль Симон и Жюль» решил заняться распространением во Франции акций русских промышленных предприятий и создать общество из виднейших представителей финансового мира двух стран. Начавшиеся переговоры с С.-Петербургским Международным коммерческим банком затянулись и зашли в тупик. Лишь к октябрю 1896 г. при участии банков «Банк де Пари э де Пэи Ба», «Банк энтернасьональ де Пари», «Сосьете женераль» и ряда других представителей финансовых кругов был осуществлен план организации общества, которое должно было заняться распространением русских бумаг на Парижской бирже. Однако общество так и не обрело силы. Необходимого единства в действиях партнеров достигнуть не удалось, так как вскоре оказалось, что каждый из них в состоянии самостоятельно выводить русские бумаги на французский фондовый рынок<sup>63</sup>.

Русские бумаги не затерялись в огромном количестве ценностей, котировавшихся на Парижской бирже. А.Г.Рафалович еще в 1889 г. в своей книге о французском финансовом рынке отмечал, что в Париже русские ценные бумаги рассматривались как объект вложения капиталов, в то время как в Берлине к ним относились как к спекулятивным ценностям<sup>64</sup>. То же мнение высказал в своем сочинении об истории франко-русского союза и И.Ф.Цион<sup>65</sup>. С русскими ценностями постоянно совершались сделки как в «паркете», так и в «кулиссе». В движении курсов русских бумаг прослеживался равномерный рост. Даже в 1912 г., когда из-за политических осложнений на Балканах Парижская биржа переживала тревожные дни, низшие и средние уровни цен большинства русских бумаг оказались выше, чем в предыдущие годы.

Накануне Первой мировой войны на Парижской бирже, в «паркете» и в «кулиссе», котировалось 140 русских биржевых ценностей на сумму 8547860 тыс. руб.: 56 видов облигаций на сумму 7732300 тыс. руб. и 27 акций на сумму 381440 тыс. руб. в «паркете», а также 13 облигаций на сумму 173530 тыс. руб. и 44 акции на сумму 260590 тыс. руб. в «кулиссе»<sup>66</sup>.

**Русские ценные бумаги на Парижской фондовой бирже накануне  
Первой мировой войны**

Ценные бумаги	Количество бумаг		Стоимость (в тыс. руб.)	
	«паркет»	«кулисса»	«паркет»	«кулисса»
Твердопроцентные государственные займы	30	—	6970160	—
Облигации частных железных дорог	10	2	334070	40950
Закладные листы Дворянского и Крестьянского банков	4	—	371100	—
Облигации торгово-промышленных предприятий	12	6	56970	15900
Городские займы	—	5	—	116640
Итого	56	13	7732300	173490
<b>Акции</b>				
Банковские	5	—	175000	—
Металлургических предприятий	9	19	104050	155330
Каменноугольных предприятий	8	7	56820	17460
Нефтяных предприятий	1	11	16500	60480
Разных предприятий	4	7	29070	27320
Итого	27	44	381440	260590

На Парижской фондовой бирже в «паркете» из русских ценностей котировались: 4%-ный консолидированный заем 1880 г.; 4%-ный золотой заем 1889, 1890, 1893 и 1894 гг.; 4%-ная консолидированная рента 1901 г.; 3%-ный золотой заем 1891—1894, 1896 гг.; 3½%-ный золотой заем 1894 г.; 5%-ный заем 1906 г.; 4½%-ный заем 1909 г.; 4%-ная государственная рента 1894 г.; 4%-ные облигации Двинско-Витебской железной дороги; 4%-ные облигации Орловской железной дороги 1889 г.; 4%-ные облигации Риго-Динабургской железной дороги и др. Из акций котировались: бумаги Азовско-Донского, Русско-Азиатского, Сибирского, Частного, Соединенного, Московского Торгово-промышленного банков, «Проводника», «Гуты-Банковой», Южно-Русского горнопромышленного общества, «Буэ», Донецко-Юрьевского и Брянского заводов и др. На срочном рынке в «паркете» к котировке были допущены: 4%-ная консолидированная рента 1901 г.; 3%-ный золотой заем 1891—1894, 1896 гг.; 3%-ный золотой заем 1894 г.; 5%-ный заем 1906 г. и др. Из дивидендных бумаг — все банковские акции, бумаги «Проводника», Брянского рельсопрокатного завода, паи «Русской нефти» и др.



В «кулиссе» Парижской биржи обращались акции Бакинского нефтепромышленного общества, Южно-Русского общества, Днепропетровского завода, Мальцовских заводов, общества «Платина», Русско-Балтийского вагоностроительного завода, Тульских заводов, Русского общества машиностроительных заводов Гартмана, Сосновицкого общества, Николае-Павдинского общества, 5%-ный заем г. Москвы и др. Срочные сделки в «кулиссе» заключались с акциями Мальцовских заводов, Таганрогского общества, Гартмана, Тульских заводов, товарищества «Г.М.Лианозова сыновья», С.-Петербургского вагоностроительного завода, компании «Ойль», Сосновицкого трубопрокатного общества и Спасских медных рудников.

Преобладающее положение на Парижской бирже занимали акции российских металлургических и механических предприятий. Из общего количества котировавшихся на парижском фондовом рынке русских ценностей (71 в «паркете» и «кулиссе» вместе взятых) наибольшее число приходилось на бумаги металлургических заводов — 28 предприятий с основным капиталом в 259380 тыс. руб. Среди них 14 являлись лучшими русскими заводами, входившими в синдикат «Продамета»: Днепропетровский, Русско-Бельгийский, Брянский, «Провиданс», Таганрогский, Донецко-Юрьевский, Уральско-Волжский, «Гута-Банкова», Сосновицкий, «Беккер» и Камский<sup>67</sup>.

Достаточно сильное влияние Парижская биржа имела в другом русском предпринимательском союзе — каменноугольном синдикате «Продуголь». Всего в «паркете» и «кулиссе» котировались бумаги 15 русских каменноугольных предприятий с основным капиталом в 74280 тыс. руб., из которых многие являлись участниками «Продугля». В общей сложности в обращении на Парижской бирже находилось акций русских каменноугольных обществ на сумму около 60% от всех вложенных в эту отрасль капиталов России<sup>68</sup>. Акции русских каменноугольных предприятий пользовались на Парижской бирже даже большей популярностью, чем на С.-Петербургской. В то время как из допущенных к котировке на С.-Петербургской бирже бумаг 13 подобных обществ с основным капиталом в 45600 тыс. руб. лишь три-четыре действительно находились в постоянном обороте, на Парижской бирже с акциями 15 русских каменноугольных предприятий постоянно совершали сделки. Акции, котировавшиеся на парижском фондовом рынке, несмотря на затяжной кризис, переживаемый до 1911 г. русской каменноугольной промышленностью, давали довольно солидные дивиденды. Пять из них — бумаги Общества Домбровских копей, Общества разработки угля и соли, Сосновицкого общества, Южно-Русского общества и Общества Криворожских железных руд даже в годы депрессии оказались весьма прибыльными. Большинство из русских горных предприятий, акции которых котировались на Парижской бирже, были в ведении французских акционерных обществ, правления которых находились во Франции.

Некоторые из них, несмотря на бельгийское название, являлись чисто французскими. Собственно говоря, в так называемых русско-бельгийских акционерных обществах, за исключением трамвайных, трудно определить, где начинались бельгийские и где кончались французские капиталы.

В начале XX в. на парижский рынок стали проникать и русские нефтяные ценности. Параллельно с повышением цен на нефть в мире и возрастанием в связи с этим доходности нефтедобывающих предприятий русские нефтяные бумаги завоевывали симпатии Парижской биржи. Всего в Париже котировались акции 12 (в С.-Петербурге — 17) русских нефтяных компаний, из которых бумаги шести англо-русских предприятий находились одновременно в обращении и на Лондонской бирже. Русские нефтяные ценности котировались главным образом в «кулиссе» Парижской биржи (11 из 12). Не являлось секретом, что колыбелью Русской Генеральной нефтяной корпорации («Ойль») был Париж. Только ей была придана по некоторым соображениям внешняя английская форма. В сентябре 1913 г. «шеры» (паи) корпорации «Ойль» были введены в обращение в «кулиссе» Парижской биржи и имели там шумный успех.

Среди 11 «разных» предприятий, акции которых котировались в «паркете» и «кулиссе» Парижской биржи, фигурировали несколько лучших предприятий российской промышленности: английского Общества спасских медных руд и английского же Кавказского медно-промышленного общества (оба участвовали в синдикате «Медь»), а также две табачные фабрики — «Бр. Шапшал» и «Богданов А.Н. и К<sup>о</sup>» и одно влиятельное резиновое предприятие — Товарищество «Проводник».

В предвоенные годы парижский рынок стал центром притяжения облигаций русских частных железных дорог и акций коммерческих банков. В 1910 г. в котировку Парижской биржи были введены акции С.-Петербургского Частного коммерческого банка и Соединенного банка. В следующем, 1911 г. в котировку были введены акции Русско-Азиатского банка (до этого в Париже котировались акции слившихся в этот банк Русско-Китайского и Северного банков). В 1912 г. Парижская биржа обогатилась акциями Азовско-Донского коммерческого и Сибирского Торгового банков. Акции последнего до этого времени котировались исключительно на Берлинской бирже<sup>69</sup>.

Выпуски акций русских банков были весьма удачно размещены на французском рынке. Они даже вскоре стали излюбленными бумагами на Парижской фондовой бирже. Доказательством этому служит то, что даже в «панические дни» осени 1912 г. курсы акций русских коммерческих банков сравнительно мало пострадали<sup>70</sup>.

О возрастающем значении парижского рынка для русских бумаг свидетельствовало и установление тесных связей петербургских банков и солидных биржевиков с парижскими финансовыми

кругами. Некоторые из банков имели в Париже свои отделения или специальных агентов, следивших за Парижской биржей и державших на откупе влиятельные французские финансовые издания. В Париже открылись отделения С.-Петербургского Международного, Русско-Азиатского, Русского Торгово-Промышленного и Русского для внешней торговли банков<sup>71</sup>.

Петербургские биржевые воротилы прекрасно ориентировались в делах Парижской биржи и даже проворачивали безошибочные «комбинации на Париж», учитывая ее позиции и настроение. Известно немало фактов участия петербургских биржевиков в игре на Парижской бирже с русскими и французскими бумагами. В прессе чаще других в этом отношении упоминались имена И.П.Мануса, Д.Л.Рубинштейна, З.П.Жданова.

Парижские биржевики не менее охотно включали русские бумаги в сферу своих интересов. Одним из лучших знатоков русских биржевых ценностей слыл Оскар Адольф Розенберг — владелец известного парижского и лондонского банкирского дома «Розенберг». Производимые его парижским банкирским домом сделки с С.-Петербургом достигали колоссальных размеров.

С именем Розенберга связана «самая сенсационная и скандальная, многомиллионная биржевая операция, в которую были втянуты и русские ценные бумаги. За несколько месяцев до начала Балканской войны Розенберг договорился с некоторыми высокопоставленными черногорскими деятелями, среди которых, как уверяли, был и наследник престола, о получении полной политической информации. Предложение было принято: черногорские контрагенты получали 40% с выигрыша, Розенберг — 60%. Полагали, что черногорский наследный принц на этой операции заработал не один десяток миллионов франков, предупредив французских биржевиков за три дня о начале Балканской войны<sup>72</sup>.

Получив точные данные о возможности и времени начала войны, Розенберг приступил без всякого риска к биржевым операциям на понижение. Наступившая вскоре на всех европейских биржах сентябрьская паника, которой в немалой степени способствовали операции Розенберга, дала ему возможность получить огромные барыши на разнице. Розенберг оперировал на Парижской бирже наиболее ходовыми бумагами, среди которых были многие русские промышленные и банковские акции. Например, Розенберг запродавал на срок такое огромное количество акций Бакинского нефтепромышленного общества, потерпевших особенно значительное понижение, что когда пришел срок «покрываться», то нужного количества этих акций на Парижской бирже не оказалось. Пришлось обращаться за товаром в С.-Петербург. Синдик фондовых маклеров Парижской биржи Морис Вернейль устроил для Розенберга уступку С.-Петербургским Международным банком значительной партии в несколько тысяч бакинских акций с

солидной надбавкой в 62,5 франка, которую, ввиду огромной прибыли, Розенберг с удовольствием уплатил<sup>73</sup>.

Известный экономист А.Н.Зак со ссылкой на парижское издание «Cris de Paris» писал, что в сентябре 1912 г. на французском рынке понижателями была произведена самая грандиозная банковская запродажа с участием русских ценностей, котировавшихся на европейских биржах. Кроме бакинских акций, понижательная кампания французских спекулянтов велась против брянских, таганрогских акций, ленских паев и других ценностей. По мнению А.Н.Зака, именно Парижская биржа являлась центром многих фабрикаций и распространения всяких ложных слухов и тревожных известий, которые заказывались в Вену, Константинополь, Грецию, Египет, Алжир. Так, Зак считал, что Марокканский кризис в конце мая 1912 г. был спровоцирован парижскими понижателями, заказавшими в Марокко известие о поголовной резне французов. Эта биржевая телеграмма от 29 мая произвела удручающее воздействие на большинство европейских бирж. И лишь после выяснения истинной подоплеки дела произошло повышение курсов до прежнего уровня<sup>74</sup>.

В бюллетене Брюссельской биржи, занимавшей второе место по количеству обращающихся на ней российских бумаг, последние также занимали весьма видное место. Обороты почти со всеми бумагами были довольно оживленными, и они считались солидными ценностями, к которым относились с большим доверием. Значительное число котировавшихся на Брюссельской бирже русских дивидендных ценностей находились в руках средних слоев бельгийского общества и приносили их держателям хороший доход.

Впервые русские акции «la Dneprovinne» появились в Бельгии на фондовом рынке в конце 80-х годов XIX в. после основания Южно-Русского Днепроовского металлургического общества (иначе — завод Кокерия, или Каменский завод). Вслед за ними в Брюсселе оказались акции «Briansk» — Брянского акционерного общества, затем акции Русско-Французского общества криворожских руд, основанного французами в 1881 г. Появление акций русско-бельгийских и русско-французских предприятий ознаменовалось учредительной горячкой, вспыхнувшей на Брюссельской бирже. Неизвестный автор, являвшийся коммерческим агентом по продаже русских товаров, долго проживший в Бельгии, отмечал, что преобладавшее «обычное недоверие к русским делам и равнодушие к России к середине 90-х годов кануло в лету»<sup>75</sup>. «Совсем переменялась Бельгия, — писал он, — все заговорили о России, то и дело толковали про Кривой рог, Алмазную, Бахмутский уезд, Иловайского, Прохорова и так далее. Отдаленные неведомые богатства вдруг в глазах бельгийцев оказались окруженными каким-то ореолом: то был для них какой-то таинственный клад, Калифорния, лежащая где-то в глубине русских снегов, среди диких гор и лесов, и сулящая несметное богатства "des millions des roubles"»<sup>76</sup>.

Солидный бельгийский журнал «Moniteur des Intérêts Matériels» от 18 августа 1895 г. констатировал: «Самое оживленное спекулятивное движение на Брюссельской бирже сосредоточилось в 1894—1895 гг. на промышленных бумагах, особенно русских; ...целые состояния создавались в очень короткие сроки; эти богатства и состояния составляют предмет всеобщих разговоров и общей зависти...»<sup>77</sup>.

Из полутора десятков бельгийских банков, участвовавших в русских предприятиях, самым крупным, с очень прочной репутацией, был «Société Général pour favoriser Industrie Nationale à Bruxelles». Остальные бельгийские банки были скорее средними коммерческими учреждениями. Среди русских банков большую заинтересованность в сотрудничестве с бельгийцами проявляли Русский для внешней торговли, С.-Петербургский Частный, С.-Петербургский Учетный и ссудный, С.-Петербургско-Азовский, «Трабботи» в Одессе.

Общее количество всех допущенных к котировке на Брюссельской бирже русских ценных бумаг к 1914 г. достигло 141 на сумму в 5750390 тыс. руб. номинальной стоимости<sup>78</sup>.

Таблица 4

**Русские ценные бумаги на Брюссельской фондовой бирже накануне Первой мировой войны**

Виды бумаг	Количество бумаг	Стоимость (в тыс. руб.)
Государственные займы	11	4301940
Государственные железнодорожные займы	16	913950
Городские займы	7	67130
Облигации частных ж.д.	4	73750
Облигации бельгийских обществ	29	54490
Облигации русских обществ	8	22230
Акции русско-бельгийских обществ	46	118220
Акции русских обществ	20	198680
Итого	141	5748390

Преобладали акции трамвайных обществ, металлургических и механических заводов, каменноугольных предприятий. Никакого существенного влияния, однако, Брюссельская биржа на С.-Петербург не оказывала, так как большинство русских ценностей, имевших хождение в Бельгии, практически отсутствовали в котировке С.-Петербургской биржи.

На Лондонской бирже котировались 123 вида русских ценных бумаг: 44 вида облигаций на сумму 5775000 тыс. руб. и 79 акций торгово-промышленных предприятий на сумму 266220 тыс. руб.<sup>79</sup>

## Русские ценные бумаги на Лондонской фондовой бирже

Виды бумаг	Количество бумаг	Стоимость (в тыс. руб.)
<b>Облигации</b>		
Государственные и железнодорожные займы	14	5462720
Городские займы	7	94700
Частные железнодорожные займы	6	99910
Закладные листы Дворянского банка	1	71830
Облигации торгово-промышленных предприятий	16	45790
Итого	44	5774950
<b>Акции</b>		
Банков	1	11400
Нефтяных предприятий	55	149150
Горно- и каменноугольных предприятий	11	59280
Финансовых обществ	9	28740
Торгово-промышленных предприятий	3	18050
Итого	79	266620

По количеству котировавшихся русских ценностей Лондонская биржа занимала третье место после Парижской и Брюссельской. Хотя капитал 79 англо-русских предприятий значительно превосходил сумму основных капиталов русско-бельгийских предприятий и достигал 381900 тыс. руб., однако к 31 декабря 1912 г. была внесена в котировку лишь указанная сумма в 262220 тыс. руб.<sup>80</sup> (см. Таблицу 5).

В отличие от русских ценностей, обращавшихся на Парижской и Брюссельской биржах, из всех котировавшихся в Лондоне русских бумаг лишь восемь с трудом могли выдать дивиденды. Причиной неудач английского предпринимательства в России «Торгово-промышленная газета» считала игнорирование англичанами местных российских условий. Весьма ценно признание самих англичан, которое было высказано в русском номере газеты «Таймс», где говорилось, что «потерпевшие крушение крупнейшие английские предприниматели совершенно не были знакомы с местными условиями, игнорировали опыт местных деятелей, избегали услуг местных техников, не доверяли ведение дел местным людям»<sup>81</sup>. В этом видели объяснение того, что из всех англо-русских золотодобывающих обществ лишь одно Ленское золотопромышленное общество, на приисках которого не было ни одного англичанина, могло дать дивиденды. Что же касается неудач англичан в нефтяном деле, то здесь, помимо недостаточного знакомства с местными условиями, сказался элемент спекуляции: многие предприятия

были образованы на скорую руку ради биржевой игры. Можно привести пример майкопского ажиотажного учредительства, вызвавшего к жизни ряд заранее обреченных на гибель предприятий, так как за ними стояли малосolidные английские финансовые деятели, которые не брезговали сомнительными средствами, чтобы вовлечь в игру широкие слои населения. В ежегоднике Лондонской биржи за 1913 г. насчитывалось 13 бумаг майкопских предприятий, учрежденных в 1910 г. и находившихся в ликвидации<sup>82</sup>. Для приобретения их имущества были образованы новые майкопские общества. Как известно, в Великобритании получили широкое распространение такие компании, исключительная цель которых состояла в приобретении предприятий, оказавшихся в администрации. Они назывались *Assets Companies*.

Среди допущенных к котировке на Лондонской бирже русских ценностей преобладали акции нефтяных обществ. Их насчитывалось 55 с основным капиталом в 149150 тыс. руб., что составляло 60% от всех капиталов русских дивидендных бумаг в Лондоне. Для сравнения можно отметить, что на Парижской фондовой бирже котировались акции лишь 12 акционерных нефтяных предприятий с капиталом в 76990 тыс. руб., что составляло 12% от всех русских ценностей<sup>83</sup>.

Нефтяной отдел ежегодника Лондонской биржи содержал главным образом описание русских нефтяных предприятий, на долю которых приходилось около 76% всех акций иностранных нефтяных предприятий. Процентное отношение русских нефтяных бумаг было бы еще выше, если бы при подсчете была учтена и часть основного капитала общества «Shell Company», которое к 1913 г. приобрело весь основной капитал общества «Мазут» и Каспийско-Черноморского общества.

При сравнении английского и французского фондовых рынков видно, что на Парижской бирже котировались акции предприятий практически всех отраслей русской промышленности с преобладанием металлургических и каменноугольных ценностей, в то время как на Лондонской бирже обращались преимущественно акции золотопромышленных и нефтяных обществ<sup>84</sup>.

Таблица 6

Русские ценные бумаги на Лондонской и Парижской фондовых биржах

	Лондон		Париж	
	Количество предприятий	Стоимость (в тыс. руб.)	Количество предприятий	Стоимость (в тыс. руб.)
Банки	1	11400	5	175000
Нефтяные предприятия	55	149150	12	76980
Горные предприятия	10	47880	—	—
Финансовые общества	9	28740	—	—
Торгово-промышленные предприятия	3	18050	11	56390

	Лондон		Париж	
	Количество предприятий	Стоимость (в тыс. руб.)	Количество предприятий	Стоимость (в тыс. руб.)
Каменноугольные предприятия	1	11400	15	74280
Металлургические предприятия	—	—	28	259380
Итого	79	266620	71	642030

Следует отметить довольно низкую номинальную стоимость акций англо-русских предприятий. Среди них имелись лишь два предприятия, номинальная цена акций которых составляла 10 фунтов стерлингов, и одно, номинал акций которого составлял 5 фунтов. Номинальная стоимость акций всех остальных 76 предприятий составляла 1 фунт стерлингов и ниже, до 1 шиллинга. Низкая стоимость многих англо-русских дивидендных бумаг, с одной стороны, делала их доступными для широких слоев английского общества, а с другой — позволяла образовывать самостоятельные английские компании для приобретения всего основного капитала уже существовавших в России акционерных предприятий. Именно это обстоятельство объясняло, почему на Лондонской бирже не котировались акции ни одного чисто русского общества. С акциями Русского Торгово-Промышленного и Русского для внешней торговли банков, указанными в ежегоднике Лондонской биржи, не происходило никаких оборотов. Акции этих банков значились в ежегоднике номинально и лишь потому, что в Лондоне имелись их отделения. Кроме того, на Лондонской бирже котировались еще акции British Bank for Foreign Trade, который, как известно, держал в своем портфеле свыше 30000 акций Русского Торгово-Промышленного банка<sup>85</sup>.

Значительно меньшее влияние на российские бумаги накануне Первой мировой войны имела Берлинская биржа, потерявшая на рубеже XIX—XX вв. былое значение для С.-Петербургской биржи. С начала 70-х и до конца 80-х годов XIX в. российские государственные бумаги и гарантированные правительством бумаги железнодорожных обществ размещались в Германии в большом количестве. Немецкие банки были основными кредиторами русского правительства, в их руках еще до середины 80-х годов сосредотачивалось  $\frac{4}{5}$  всех российских займов<sup>86</sup>. Согласно утверждению Циона, держателями  $\frac{6}{10}$  всех российских ценных бумаг за границей были немцы<sup>87</sup>.

Однако в 1887 г., в связи с обострением российско-германских отношений, канцлер Отто фон Бисмарк запретил Имперскому банку и Банку для морской торговли выдавать ссуды под залог российских ценных бумаг, что, естественно, осложнило ведение с ними операций. Всем прусским государственным учреждениям было предписано продать имеющиеся у них русские ценные бумаги. В немецкой прессе началась кампания, направленная против



российских ценностей. Все это происходило как раз в тот момент, когда Александр III прибыл с официальным визитом в Берлин.

В результате на Берлинской фондовой бирже произошел массовый выброс российских бумаг. Только в течение двух с половиной недель, в конце июня и начале июля на германском рынке было продано русских бумаг на 115 млн марок<sup>88</sup>. Их широкомасштабная продажа по очень низким ценам принесла немцам огромные убытки. Этой ситуацией воспользовались французские банки и биржевики. В операции по скупке русских ценностей участвовали такие крупнейшие французские финансовые магнаты, как банкирские дома Ротшильдов, Верне, Малле, Готтингера и другие. Эти банкирские фирмы организовали специальный синдикат по покупке русских бумаг на германском рынке. Ротшильды действовали самостоятельно и отдельно от синдиката<sup>89</sup>. Они, при содействии немецких банкиров, стремившихся поскорее избавиться от обесценивающихся российских бумаг, скупили их по очень низким ценам. В результате почти все русские ценности в конце XIX — начале XX в. переместились из Германии во Францию. Взамен германский рынок был наводнен итальянскими, аргентинскими, греческими, сербскими, португальскими и другими такими же фондами, вскоре понизившимися в цене вследствие того, что правительства этих стран отказались от уплаты установленных процентов. В Берлине скоро поняли совершенную в 1887 г. ошибку. Два года спустя немецкие банкиры, обеспокоенные успехом русских займов во Франции, предложили российскому правительству даже более выгодные условия. В Германии было осуществлено несколько российских займов, но ситуация к тому времени изменилась коренным образом. Финансы России оказались уже прочно связанными с французским фондовым рынком. Некоторым исключением стало размещение на Берлинской фондовой бирже основной массы русских железнодорожных займов 1908—1913 гг.<sup>90</sup>

Из российских твердопроцентных бумаг на Берлинской бирже в котировке к 1914 г. оставались 75 видов займов на сумму 6447980 тыс. руб.<sup>91</sup>

Таблица 7

**Русские ценные бумаги на Берлинской фондовой бирже накануне Первой мировой войны**

Виды бумаг	Количество бумаг	Стоимость (в тыс. руб.)
Государственные займы и государственные железнодорожные займы	38	5829150
Городские займы	8	19960
Частные железнодорожные займы	29	598870
Итого	75	6447980

Из дивидендных бумаг в Берлине котировались акции девяти русских коммерческих банков и акции 26 промышленных предприятий. Из девяти русских банков пять находились в С.-Петербурге: Азовско-Донской, Учетно-ссудный, Международный, Русский для внешней торговли и Сибирский; четыре были провинциальными: Варшавский Учетный банк, Коммерческий банк в Варшаве, Рижский коммерческий банк и Торговый банк в Лодзи. Акции всех этих банков котировались и на Парижской бирже. Кроме того, акции Русского для внешней торговли банка находились в обращении на Гамбургской бирже; акции Международного банка — во Франкфурте-на-Майне.

Акции 26 русских промышленных предприятий, находившиеся в котировке Берлинской биржи, можно разделить на две категории: акции четырех самостоятельно действующих в России предприятий и акции 22 немецких обществ, имевших отделения в России, открыто или под видом самостоятельных обществ. К первой категории можно отнести следующие предприятия: Всеобщая компания электричества, Общество электрического освещения, Товарищество нефтяного производства «Братья Нобель», Общество «Милевицкий железопрокатный завод». За исключением бумаг последнего, акции остальных обществ котировались на С.-Петербургской бирже, причем с бумагами первых двух предприятий никаких оборотов не осуществлялось, так как большинство акций этих обществ находилось в Германии. Тем не менее из всех имевшихся на Берлинской бирже русских промышленных ценностей обороты происходили только с одной-единственной бумагой — акциями «Братьев Нобель». Из этого следует, что Берлинская биржа почти совсем не участвовала в общем повышательном движении русских промышленных ценностей, которое наблюдалось почти на всех европейских биржах.

На Амстердамской фондовой бирже из русских бумаг обращались в основном государственные займы. Амстердамская биржа занимала вообще первое среди иностранных бирж место по количеству российских государственных займов, что видно из нижеследующей таблицы.

Биржи	Количество бумаг	Стоимость (в тыс. руб.)
С.-Петербургская	123	15532100
Амстердамская	92	8502000
Парижская	69	7905300
Берлинская	75	6448000
Лондонская	44	5775000
Брюссельская	75	5443500

## Русские ценные бумаги на Амстердамской фондовой бирже

Бумаги	Количество бумаг	Стоимость (в тыс. руб.)
Государственные и железнодорожные займы	56	7755440
Городские займы	6	721000
Частные железнодорожные займы	29	610120
Закладные листы Дворянского банка	1	44450
Облигации акционерных обществ	3	19810
Всего	95	8501960

В противоположность облигациям общая стоимость акций русских промышленных предприятий, находившихся в обращении на Амстердамской бирже, была весьма незначительна, особенно по сравнению с другими биржами. На Амстердамской бирже находились в котировке акции «Братьев Нобель», Русского для внешней торговли банка и акции пяти русско-английских нефтяных предприятий<sup>92</sup>.

В конечном итоге к 1914 г. на четырех главнейших европейских фондовых биржах котировались акции 174 русских предприятий на сумму 526680 тыс. руб.<sup>93</sup> По отдельным биржам они распределялись следующим образом:

Биржи	Количество предприятий	Основной капитал (в тыс. руб.)
Лондонская	79	266200
Парижская	28	110070
Брюссельская	44	74100
Берлинская	23	76310

Акции, которые котировались одновременно на Парижской, Лондонской и Берлинской биржах, подсчитаны лишь для Парижской. Амстердамская биржа не фигурирует в списке, так как котирующиеся на ней русские бумаги одновременно находились в обращении на Берлинской и Лондонской биржах. Таким образом, и в данном случае нет двойного подсчета.

Подводя итоги, можно утверждать, что российский рынок ценных бумаг в конце XIX — начале XX в. уже мало чем отличался от западно-европейских фондовых рынков. Он интенсивно пополняется новыми выпусками разного рода биржевых ценностей, с которыми с 1893 г. официально было разрешено заключать сделки на срок. По объему котирующихся ценностей С.-Петербургская биржа — центральная биржа страны — уступала лишь Лондонской, Нью-Йоркской, Парижской и Берлинской биржам. Активно расширялись связи петербургских и зарубежных биржевиков и

банкиров, русские ценные бумаги становятся объектом многочисленных сделок на иностранных биржах. Единственным серьезным отличием российского фондового рынка от мирового было полное отсутствие на нем любых иностранных ценностей. Сохранявшийся с начала XIX в. запрет принимать к котировке на российских биржах иностранные бумаги уже являлся давним анахронизмом и не отвечал интересам экономики России.

### Примечания

- <sup>1</sup> См.: Биржа. 1913. № 12. С. 6—7.
- <sup>2</sup> Там же.
- <sup>3</sup> См.: Русские биржевые ценности. 1914—1915 гг. Пг., 1915. С. 13.
- <sup>4</sup> Банки и биржа. 1914. № 17. С. 7.
- <sup>5</sup> Вестник финансов, промышленности и торговли. 1913. № 45. С. 252.
- <sup>6</sup> Торгово-промышленная газета. 1913. 1 марта.
- <sup>7</sup> Там же.
- <sup>8</sup> Там же.
- <sup>9</sup> Левин И.И. Петербургская биржа в 1899—1912 гг. и дивидендные ценности: Материалы для исследования // Вестник финансов, промышленности и торговли. 1914. № 13. С. 606.
- <sup>10</sup> Банки и биржа. 1913. № 52. С. 10.
- <sup>11</sup> Котировать — заносить в официальный биржевой бюллетень курс и цены бумаг, допущенных к обращению.
- <sup>12</sup> См.: Биржа. 1914. № 11. С. 2—3.
- <sup>13</sup> Там же. С. 3.
- <sup>14</sup> Там же.
- <sup>15</sup> Там же.
- <sup>16</sup> Там же.
- <sup>17</sup> Там же. С. 4.
- <sup>18</sup> Там же.
- <sup>19</sup> Там же.
- <sup>20</sup> Там же.
- <sup>21</sup> Там же.
- <sup>22</sup> Там же.
- <sup>23</sup> Там же.
- <sup>24</sup> Биржевая спекуляция и акционерное дело. 1913. № 3. С. 5—6.
- <sup>25</sup> Банки и биржа. 1914. № 6. С. 11.
- <sup>26</sup> Там же. № 10. С. 12.
- <sup>27</sup> Вестник финансов, промышленности и торговли. 1911. № 52. С. 584.
- <sup>28</sup> Никольский Б.А. Причины колебаний курсов русских государственных бумаг в 1884—1904 гг. СПб., 1912. С. 12.
- <sup>29</sup> Первая попытка заключить внешний заем была сделана еще при Елизавете Петровне. Во время Семилетней войны русское правительство попыталось занять 2 млн руб. в Голландии, но охотников предоставить России деньги в то время не нашлось. Первый внешний заем был заключен только в царствование Екатерины II. После неудачной попытки занять деньги в Дании, правительство Екатерины II вступило в 1769 г. в

переговоры через И.Фредерика с голландским банкирским домом «Раймонд и Теодор де Смет». С его помощью в 1769—1774 гг. были распространены 20 облигаций по 500000 гульденов на общую сумму 10 млн. За эти заслуги Екатерина II возвела де Сметов в баронское достоинство. Русское правительство для содержания русской армии и флота за границей во время русско-турецкой войны 1768—1774 гг. сделало заем на 1000000 пиастров в Генуе через русского поверенного в делах Венеции маркиза Мавруцио. В 1787 г. новый заем был сделан у банкира де Вольфа в Антверпене, в 1788 г. — у банкирского дома «Эме Реньи и сын». С 1788 г. займы заключались у амстердамского банкира Генри Гоппе. За 5 лет было совершено 19 займов, по 3 млн гульденов каждый. Организацией первых займов ведал специально учрежденный Комитет уполномоченных для произведения денежных переговоров в иностранных землях (См.: Бржеский Н. Государственные долги России: Историко-статистическое исследование. СПб., 1884; Павлова-Сильванская М.Н. К вопросу о внешних долгах России во второй половине XVIII в. // Проблемы генезиса капитализма. М., 1970. С. 301—333).

<sup>30</sup> Торговый сборник. 1870. № 30. С. 325.

<sup>31</sup> Там же.

<sup>32</sup> Антонов С. Биржевая деятельность в России // The Times Russian Supplement. 1913. № 2; Биржа. 1913. № 21.

<sup>33</sup> Мигулин П.П. Русский государственный кредит. Харьков, 1907. Т. III. С. 1055.

<sup>34</sup> Антонов С. Указ. соч.

<sup>35</sup> См.: Русские биржевые ценности. С. 21—22.

<sup>36</sup> См.: Торгово-промышленная газета. 1913. 13 сентября; Русские биржевые ценности. С. 96, 115.

<sup>37</sup> См.: Соловьев Ю.Б. Русские банки и французский капитал в конце XIX в. // Французский ежегодник (1974). М., 1976. С. 144.

<sup>38</sup> См.: Бовыкин В.И. Французское предпринимательство в России // Иностранное предпринимательство и zahraniчные инвестиции в России: Очерки. М., 1997. С. 161; Его же. Французские банки в России. Конец XIX — начало XX в. М., 1999. С. 37—38.

<sup>39</sup> См.: Бувье Ж. Учреждение отделения Лионского кредита в царской России и предыстория «русских займов» // Французский ежегодник (1961). М., 1962. С. 141—161.

<sup>40</sup> Жиро Р. Финансы и политика во франко-русских отношениях 1887—1889 годов // Французский ежегодник (1967). М., 1968. С. 138; Грюнвальд К. Франко-русские союзы. М., 1968. С. 209.

<sup>41</sup> В мае 1895 г. И.Ф.Цион писал: «...в качестве чиновника по особым поручениям при министре финансов я взял на себя почин приобретения французского рынка для наших фондов...». См.: Прошение Циона министру внутренних дел // Российский государственный исторический архив (далее — РГИА). Ф. 560. Оп. 22. Д. 192. Л. 46—46об.

<sup>42</sup> И.А.Вышнеградскому Циона рекомендовал М.Н.Катков. Так, С.Ю.Витте писал, что «Катков всунул Вышнеградскому в качестве чиновника по особым поручениям при министре финансов Циона». В это время И.А.Вышнеградский как раз предполагал провести конверсию 5%-ных закладных листов Общества взаимного поземельного кредита при содействии французских Ротшильдов, отказавшись от услуг немецких банкиров. М.Н.Катков убедил министра финансов, что «нет человека более способного для этого дела, чем Цион». Известно, что 20 февраля 1887 г. Вышнеградский действительно принимал в Министерстве финансов Циона. См.:

Витте С.Ю. Воспоминания. Т. 1. М., 1960. С. 280; Феоктистов Е.М. За кулисами политики и литературы (1848—1896). М., 1991. С. 260.

<sup>43</sup> См.: Жиро Р. Указ. соч. С. 147—148.

<sup>44</sup> Как раз практически в это же время, в 1886 г., банкирский дом Ротшильдов учредил Каспийско-Черноморское нефтепромышленное общество и пытался установить монополию на торговлю бакинской нефтью. Конкуренция с Нобелем и «Стандард ойл» вынуждала Ротшильдов искать поддержку русского правительства.

<sup>45</sup> Письмо И.Ф.Циона К.П.Победоносцеву // К.П.Победоносцев и его корреспонденты: Письма и записки. М.; Пг., 1923. Т. 1. *Novum Regnum*. Полутом 2-й. С. 809.

<sup>46</sup> Там же.

<sup>47</sup> Там же.

<sup>48</sup> См.: Жиро Р. Указ. соч. С. 146.

<sup>49</sup> Цит. по: Грюнвальд К. Указ. соч. С. 211.

<sup>50</sup> Витте С.Ю. Воспоминания. М., 1960. Т. 1. С. 280.

<sup>51</sup> О выпуске нового 4%-ного займа в 175 млн руб. нариц. зол. с целью выкупа 5%-ных консолидированных облигаций российских железных дорог // РГИА. Ф. 563. Оп. 2. Д. 274. Л. 1—4; Документы о конверсионных займах Вышнеградского опубликованы, см.: Сидоров А.Л. Конверсии внешних займов России 1888—1890 гг. // Исторический архив. 1959. № 3. С. 99—125.

<sup>52</sup> Биржевые ведомости. 1889. 3 декабря.

<sup>53</sup> Там же.

<sup>54</sup> Прощение И.Ф.Циона министру внутренних дел И.Н.Дурново // РГИА. Ф. 560. Оп. 22. Д. 192. Л. 46об.

<sup>55</sup> Письмо С.Ю.Витте И.Н.Дурново // РГИА. Ф. 560. Оп. 22. Д. 192. Л. 52.

<sup>56</sup> Письмо С.Ю.Витте К.П.Победоносцеву // Переписка С.Ю.Витте и К.П.Победоносцева (1895—1905) // Красный архив. 1928. № 5 (30). С. 90, 94.

<sup>57</sup> РГИА. Ф. 560. Оп. 22. Д. 192. Л. 53; Витте С.Ю. Воспоминания. Т. 1. С. 280—281.

<sup>58</sup> См.: Сидоров А.Л. Конверсии внешних займов России 1888—1890 гг. С. 100—101.

<sup>59</sup> См.: Грюнвальд К. Указ. соч. С. 213.

<sup>60</sup> Ананьич Б.В. Россия и международный капитал 1897—1914: Очерки истории финансовых отношений. Л., 1970.

<sup>61</sup> Жиро Р. Указ. соч. С. 140.

<sup>62</sup> Бовыкин В.И. Французское предпринимательство в России. Указ. соч. С. 164.

<sup>63</sup> См.: Соловьев Ю.Б. Указ. соч. С. 151—152.

<sup>64</sup> См.: Жиро Р. Указ. соч. С. 137.

<sup>65</sup> См.: Там же.

<sup>66</sup> Торгово-промышленная газета. 1913. 13 сентября; Русские биржевые ценности. С. 92; Вестник финансов, промышленности и торговли. 1913. Т. 3. С. 499—503.

<sup>67</sup> Вестник финансов, промышленности и торговли. 1913. Т. 3. С. 499.

<sup>68</sup> Там же. С. 500.

<sup>69</sup> Акции русских коммерческих банков на зарубежных биржах // Торгово-промышленная газета. 1913. № 49. 1 (14) марта. С. 3.

<sup>70</sup> Там же.

<sup>71</sup> Кроме того, Русский Торгово-Промышленный банк имел отделение в Лондоне, С.-Петербургский Международный банк — в Брюсселе, Московский Соединенный банк — в Берлине, Данциге и Кенигсберге, Русский для внешней торговли — в Лондоне, Генуе и Константинополе (Галата и Стамбул) и, наконец, Русско-Азиатский банк — в Лондоне и во всех крупных центрах Дальнего Востока (см.: Торгово-промышленная газета. 1913. № 49. 1 (14) марта. С. 3).

<sup>72</sup> Зак А.Н. Биржевые проблемы // Биржа. 1913. № 9. С. 5.

<sup>73</sup> Банки и биржа. 1913. № 2. С. 4.

<sup>74</sup> См.: Зак А.Н. Указ. соч. С. 5.

<sup>75</sup> Г.Г. Письма из Бельгии // Русское экономическое обозрение. 1897. № 2. С. 70

<sup>76</sup> Там же.

<sup>77</sup> Там же.

<sup>78</sup> Торгово-промышленная газета. 1913. 7 сентября; Русские биржевые ценности. С. 102—105; Пожитов К. Рост и распределение биржевых ценностей в Бельгии // Вестник финансов, промышленности и торговли. 1911. Т. 3. С. 111—114.

<sup>79</sup> Торгово-промышленная газета. 1—2 октября; Вестник финансов, промышленности и торговли. 1913. Т. 4. С. 386—387.

<sup>80</sup> Торгово-промышленная газета. 1913. 29 сентября.

<sup>81</sup> Там же.

<sup>82</sup> Там же.

<sup>83</sup> Там же.

<sup>84</sup> Там же.

<sup>85</sup> Там же.

<sup>86</sup> См.: Субботин Ю.Ф. Россия и Германия: партнеры и противники: (Торговые отношения в конце XIX в. — 1914 г.). М., 1996. С. 25.

<sup>87</sup> См.: Жиро Р. Указ. соч. С. 140.

<sup>88</sup> Биржевые ведомости. 1887. 10 июля.

<sup>89</sup> См.: Манфред А.З. Внешняя политика Франции 1871—1891 годов. М., 1952. С. 452.

<sup>90</sup> См.: Ананьич Б.В., Лебедев С.К. Участие банков в выпуске облигаций российских железнодорожных обществ (1860—1914) // Монополии и экономическая политика царизма в конце XIX — начале XX в. С. 24—27.

<sup>91</sup> Торгово-промышленная газета. 1913. 30 октября, 6 ноября; Русские биржевые ценности. С. 95—100.

<sup>92</sup> Русские биржевые ценности. С. 100.

<sup>93</sup> Банки и биржа. 1913. № 52. С. 10.

## **Дивидендные бумаги на Петербургской бирже в 1900-х гг.: влияние русско-японской войны и первой русской революции\*\***

Как известно, биржевые индексы (формируемые на основе курсов цен акций ведущих компаний) рассматриваются в качестве основных индикаторов («барометров») экономической конъюнктуры. Однако анализ эмпирических данных о курсовой динамике является сложной задачей: слишком много противоречивых факторов (как внутренних, так и внешних) приходится принимать во внимание.

Существуют два основных подхода к изучению динамики рынка акций. Согласно одному из них, цены акций формируются в ходе спекулятивной игры и не имеют никаких рациональных оснований<sup>1</sup>. Другой подход базируется на теории эффективных рынков, в соответствии с которой фондовый рынок является чувствительным информационным механизмом, быстро реагирующим на поступающую информацию, способную изменить действительную цену акций. Аккумулированный в рамках этого подхода опыт резюмируется авторами известного учебника по экономике следующим образом: «При появлении благоприятных экономических новостей курсы акций большинства компаний растут, а если новости плохие, курсы в среднем падают»<sup>2</sup>. Известны, однако, и сомнения по поводу реалистичности теории эффективных рынков. Так, экономисты, изучающие историю фондовых рынков, временные ряды котировок, задаются вопросом: верно ли, что резкие изменения их динамики действительно отражали новую информацию, полученную на бирже? П.Сэмюэльсон (лауреат Нобелевской премии по экономике) и В.Нордхаус рассматривают в связи с этим вопросом феномен резкого падения стоимости акций на Нью-Йоркской бирже с 15 по 19 октября («черный понедельник») 1987 г.<sup>3</sup> С точки зрения теории эффективных рынков такой «обвал» курсов должен объясняться существенными экономическими событиями. Что же это за события? Дж.Тобин, также лауреат Нобелевской премии по экономике, отмечает в этой связи: «Не было заметных факторов,

---

\* Бородкин Леонид Иосифович — доктор исторических наук, профессор (Исторический факультет МГУ).

Коновалова Анна Владимировна — аспирантка (Исторический факультет МГУ).

\*\* Работа ведется при поддержке гранта РФФИ № 02-06-80267.



которые могли бы вызвать 30%-ное падение стоимости акций в течение этих четырех дней»<sup>4</sup>.

Доводы в пользу иррациональности причин изменений на рынке акций восходят к взглядам Дж.Кейнса, который считал, что на рынке акций преобладает азартная игра вокруг цен, по которым акции могут быть проданы в течение предстоящих дней<sup>5</sup>.

Существует немало свидетельств о воздействии как внешних, так и внутренних факторов на поведение фондовых бирж в России начала века.

В данной работе изучаются ряды динамики курсов акций крупных акционерных компаний, чьи ценные бумаги котировались на Петербургской фондовой бирже\* в 1900—1909 гг. (в период «десятилетия промышленного застоя»<sup>6</sup>); при этом проводится «событийный» анализ биржевой жизни<sup>7</sup>. Из 200 компаний, котировавшихся к началу данного периода свои акции на этой бирже, мы выбрали три известных акционерных общества — Коломенского машиностроительного завода, Путиловских заводов, Русского общества машиностроительных заводов Гартмана<sup>8</sup>. Все избранные нами предприятия относятся к жизненно важной для экономики России металлургической отрасли промышленности, «излюбленной спекуляцией».

Главной целью нашего исследования является выявление относительной роли «внутренних» факторов биржевой динамики, связанных с взаимодействием биржевых игроков. Номера «Биржевых ведомостей» (и других периодических изданий начала века) содержат немало аналитических материалов, позволяющих судить о заметном влиянии на курсы акций внешних факторов (сообщений с зарубежных фондовых бирж, политических и экономических новостей). Однако наряду с этим нельзя не отметить и известную «нечувствительность» курсовой динамики по отношению к внешним событиям, большую роль биржевых спекуляций в движении курсов акций. В целом вопрос о степени зависимости биржевой динамики в дореволюционной России от внешних информационных сигналов является практически неисследованным<sup>9</sup>.

\* \* \*

Как отмечает «Коммерческая энциклопедия» М.Ротшильда (изданная в 1900 г. в соответствии «с потребностями русских предпринимателей»), «биржевые ценности покупаются либо в *крепкие руки*, т.е. ради помещения капитала, либо *для спекуляции*»<sup>10</sup>. В этом издании указаны следующие группы биржевых спекулянтов: руководители крупных банковых и кредитных учреждений, банкиры и крупные капиталисты (они не занимаются биржевой игрой, довольствуясь постоянными выгодами на комиссионных делах); биржевые маклеры, которые исполняют лишь поручения своих кли-

\* Имеется в виду Фондовый отдел Петербургской биржи.

ентов, но несомненно влияют на спекуляцию даже в тех случаях, когда лично остаются не причастными к ней; временные спекулянты, появляющиеся обыкновенно во время особенного оживления биржевых дел; профессиональные спекулянты, составляющие на бирже очень многочисленную группу; особая группа — мелкие биржевые агенты (*coulissiers*), в сущности, это те же маклеры, но без официального положения<sup>11</sup>. «Коммерческая энциклопедия» вводит классификацию *маневров* спекулянтов, имеющих целью искусственное изменение курса. Список этих маневров представляет интерес, поскольку он раскрывает механизмы биржевой игры начала XX века. Он включает скупку бумаг, распространение различных слухов, натяжки в отчетах акционерных обществ, приглашение людей с громкими именами в число руководителей акционерного предприятия, добычу тайных сведений о политических или административных мероприятиях, на бирже еще не известных<sup>12</sup>.

Осуждая подобные маневры (особенно понижательного характера), «Коммерческая энциклопедия» отмечает в то же время, что не существует «сколько-нибудь действительных средств оградить биржу от этого зла»<sup>13</sup>. Вместе с тем в заключении к статье о торговле ценными бумагами ее автор пишет: «Несомненно, однако, что в конце концов именно благодаря бирже устанавливается оценка бумаг по их действительным достоинствам»<sup>14</sup>.

История торговли ценными бумагами на российских биржах конца XIX — начала XX в. содержит немало примеров «биржевой лихорадки», зачастую вызванной маневрами спекулянтов. Характеризуя ситуацию на Петербургской бирже в 1890-х гг., М.И.Туган-Барановский отмечает, что биржевая спекуляция начинает развиваться с конца 1893 г., а в 1894 г. картина биржевого мира резко меняется: курсы всех бумаг делают огромный скачок вверх<sup>15</sup>. Автор приводит впечатляющее описание лавинообразного процесса на фондовом рынке: «Биржевая спекуляция расправила крылья и смело устремилась вперед. 1895 г. был еще лучше предшествовавшего. Огромные состояния наживались биржевой игрой. Всякий петербуржец легко мог убедиться без помощи каких бы то ни было таблиц в быстром развитии биржевой игры. Достаточно было пройти мимо здания Петербургской биржи, вокруг которой в начале 90-х годов не замечалось никакого движения и площадь которой представляла собой подобие пустыни, и посмотреть на нескончаемый ряд экипажей, который теперь стоял у подъезда биржи в часы биржевых собраний, чтобы убедиться в происшедшей перемене. Страсть к биржевой игре охватила обширные круги общества; официальная биржа не могла вместить всех желавших принять участие в биржевой вакханалии, и некоторые модные рестораны гостеприимно открыли свои двери для биржевых игроков, для которых на официальной бирже не находилось места»<sup>16</sup>.

Несколько следующих за интересующим нас периодом «промышленного застоя» лет также имели примеры биржевой лихорад-

ки в Петербурге. Так, видный экономист-публицист И.И.Левин писал по поводу биржевой конъюнктуры 1916 г.: «Нынешний год принес огромную перемену для фондового оборота в России. Внезапно, нарастая с каждым днем, как лавина... возник оборот с ценными бумагами, напоминая по размеру и по размаху середину девяностых годов прошлого века и еще свежие в памяти годы недавнего подъема 1910—1912 гг. Подъем народился на фоне войны, началась как бы пляска цен и бумаг на вулкане, озаряемая заревом пожара... Если ученый исследователь заинтересуется в будущем нашей биржей, то его взору представится картина бурной хаосы, и, не помня точно хронологии, он сможет с большим основанием предположить, что все это имело место в мирный период хозяйствования, а не в 1916 г.»<sup>17</sup> Для того чтобы оценить последнее замечание, достаточно вспомнить реакцию российских бирж, занимающихся торговлей ценными бумагами, на начало Первой мировой войны. Паника началась уже 12 июля 1914 г. По сообщениям газет, столичная биржа пережила панику, какой давно не видела. «Все ценности, не исключая государственной ренты, летели вниз с головокружительной быстротой»<sup>18</sup>. Такие же события происходили и на Московской бирже: «Бумаги летели стремительно вниз. Продавцов было сколько угодно, а покупателей никого. Бумаги понижались на десятки рублей»<sup>19</sup>.

\* \* \*

Наиболее систематизированный материал для анализа интересующих нас биржевых процессов дают периодические издания начала века.

Основным источником в данной работе послужили материалы биржевого отдела ежедневной газеты «Биржевые ведомости» (далее — БВ) (СПб.), сведения которой были использованы нами для построения трех динамических рядов, содержащих данные о курсах акций выбранных для анализа крупных машиностроительных предприятий в течение рассматриваемого десятилетия (порядка двух тысяч точек для каждого ряда; каждая точка — один биржевой день). Газета выходила в двух изданиях. Первое публиковалось два раза в день и разделялось на утренний и вечерний выпуски. Второе издание выходило один раз в день. Сведения в биржевом отделе утреннего выпуска первого издания и второго издания полностью тождественны, поскольку содержат информацию за предыдущий день. В вечернем же выпуске первого издания печатался отчет о бирже, проходившей в день выхода газеты. Видимо, поэтому отчеты вечернего выпуска более лаконичны.

Биржевой отдел второго издания и утреннего выпуска первого издания БВ более подробны, в них содержится анализ биржевой деятельности от постоянного корреспондента газеты на Петербургской бирже. Биржевой отдел в газете был ежедневным, исключая те дни, когда не работала сама биржа, то есть праздники и воскресенья. Соответственно, текущая информация с биржи не публиковалась

в вечернем выпуске первого издания по воскресеньям, а в утреннем и втором издании — в понедельник. Вместо отчета о бирже в понедельник в утреннем выпуске печатали биржевой отчет за неделю, достаточно подробный: обычно в нем отмечали все главные события в биржевой деятельности. Мы использовали в основном второе издание БВ в связи с его лучшей сохранностью в московских фондах. Из утреннего выпуска первого издания дополнительно использовались аналитические обзоры биржевой динамики за неделю.

Если вопрос о достоверности информации, опубликованной в биржевом отделе газеты, можно решить вполне положительно, то оценка полноты информации вызывает больше проблем. Естественно, что биржевой хроникер не мог вместить в колонку полный отчет о событиях на бирже, да и не всегда это было нужно. Внимание корреспондента сосредотачивалось главным образом на наиболее существенных событиях. Биржевой хроникер писал в основном либо о внешнеполитических событиях, либо о состоянии европейских фондовых рынков. Очень мало сведений в подобных публикациях о причинах изменения курсов акций того или иного предприятия. Это объясняется, прежде всего, самим форматом биржевой колонки: вначале публикуется характеристика общего положения дел, затем уже следует информация по отдельным отраслям и акциям. Из-за недостаточности места корреспондент всегда старается представить общую картину, правда, уделяя особое внимание «ходким», «излюбленным спекуляцией» дивидендным бумагам.

В своих отчетах корреспондент, как правило, в первом предложении описывает общее настроение биржи, затем следует указание причин подобного настроения. Еще одним обязательным элементом отчета является анализ тенденций спроса, покупок и продаж.

Сохранились практически все номера БВ, что обеспечивает непрерывность сведений на протяжении всего выбранного нами периода. Конечно, перерывы в выходе газеты существовали<sup>20</sup>, не все номера есть в библиотеках; кроме того, в годы революции 1905—1907 гг. забастовки полиграфистов нарушали работу издания, но эти пропуски несущественны. Единственный значительный перерыв в выходе газеты (со второй половины октября по декабрь 1905 г.) был связан с продажей БВ издателем-редактором С.М.Проппером кадетам<sup>21</sup>. Образовавшуюся лакуну мы заполнили биржевыми сведениями, приводимыми в одной из крупнейших газет — «Новое время».

\* \* \*

При изучении факторов биржевой динамики первого десятилетия XX в. особый интерес для нас представляли 1904—1905 гг., вместившие русско-японскую войну и наиболее активную фазу первой русской революции.

В начале XX в. фондовый рынок в России все еще не мог нормализоваться после кризиса конца 1890-х — начала 1900-х гг.

Лишь в 1903 г. курсы акций стали показывать повышательную тенденцию. Но осенью того же года, в связи с первыми тревожными известиями о напряженной ситуации на Дальнем Востоке, «стало опять наблюдаться некоторое ослабление курсов»<sup>22</sup>. Как повлияли социально-политические катаклизмы последующих двух лет на биржевую динамику? Как реагировала биржа на внешние «информационные сигналы»? Что определяло соотношение спроса и предложения на рынке ценных бумаг (и, следовательно, их цены)?

Обратимся вначале к сведениям биржевого отдела БВ, относящимся к кануну и первым месяцам русско-японской войны (январь—апрель 1904 г.). Предлагаемая в Приложении подборка сообщений биржевого хроникера фиксирует (в хронологическом порядке) различные варианты воздействия внешних событий на настроение Петербургской биржи и поведение спекуляции.

В сообщениях хроникера (типичные для биржевого отдела отчеты приведены в Приложении) мы можем выделить три типа реакции биржи на внешние события, зафиксированные в течение дня:

- настроение биржи не определялось внешними (политическими или экономическими) новостями;
- настроение биржи определялось внешними новостями;
- настроение биржи поначалу определялось характером новостей, но затем (в течение того же дня) изменилось.

Вот примеры реакции первого типа (приводятся сообщения из биржевого отдела БВ):

«Биржа сегодня прошла в слабом настроении. Никаких внешних поводов для объяснения этого явления подыскать нельзя, и его приходится всецело отнести на нерасположение спекуляции к увеличению объема своих обязательств» (10 января 1904 г.).

«Каких-либо серьезных положительных данных, могущих оправдать столь резкий поворот в общем настроении [биржи], отметить нет возможности» (15 января 1904 г.).

«Отметившееся улучшение вряд ли можно поставить в связь с политикой, так как со вчерашнего дня ничего нового в положении дел на Дальнем Востоке не произошло» (22 января 1904 г.).

«Биржа сегодня открылась в угнетенном и крайне подавленном настроении. Трудно даже указать, в силу каких оснований спекуляция выступила опять решительным продавцом. [...] Не подлежит никакому сомнению, что сегодняшнее положение носило отчасти искусственный характер» (6 февраля 1904 г.).

«В продолжение всей недели предложение дивидендных бумаг на продажу отличалось изумительной сдержанностью, и политические события, по-видимому, до поры до времени перестали оказывать на биржу тот усиленный гнет, которым ознаменовался период начала военных действий» (23 февраля 1904 г.).

«К сегодняшним телеграфным известиям об обстреливании Владивостока японскими судами биржа отнеслась в высшей степени спокойно, и указанное событие на движение цен никакого влияния не имело» (24 февраля 1904 г.).

«Несмотря на сегодняшние официальные телеграммы с подробностями о бое на реке Ялу, настроение для дивидендных бумаг, вопреки ожиданиям, не было слабым.... Вообще биржа к разыгравшимся политическим событиям проявляет изумительное хладнокровие, не смущаясь неблагоприятными случайностями» (22 апреля 1904 г.).

Биржевой отдел газеты содержит немало примеров и противоположного характера (второй тип реакции биржи):

«Последнее <настроение биржевого рынка> определялось политическими телеграммами и состоянием западно-европейских биржевых центров» (25 января 1904 г.).

«Настроение биржи, вследствие политического положения, угнетенное [...] Сегодняшняя биржа прошла в близком к панике настроении. Разрыв дипломатических сношений с Японией [...] произвел в биржевых сферах угнетающее впечатление» (26 января 1904 г.).

«Сегодня на бирже творилось нечто невообразимое. Биржевая спекуляция была настроена очень мрачно как ввиду опубликованного в «Правительственном вестнике» сообщения о событиях на рейде в Порт-Артуре, так и ввиду того панического настроения, в котором, судя по полученным котировкам, пребывали вчера заграничные биржевые рынки» (27 января 1904 г.).

«Успокоительное сообщение Министерства финансов обусловило повышательное настроение биржи» (28 января 1904 г.).

«Несколько испортило общее настроение [биржи] телеграфное известие из Америки о состоявшемся там понижении цен на керосин» (17 марта 1904 г.).

«Сегодняшнее биржевое собрание, под влиянием вчерашней телеграммы о восстановлении сообщения с Порт-Артуром, носило твердый и оживленный характер» (29 апреля 1904 г.).

Вот примеры сообщений в биржевом отделе газеты, которые мы можем отнести к третьему («смешанному») типу реакции биржи:

«Под впечатлением последних политических телеграмм, биржа сегодня началась в твердом и оживленном настроении. В дальнейшем [...] однако, начальные цены не удержались» (13 февраля 1904 г.).

«Под неблагоприятным впечатлением последних официальных телеграфных известий с Дальнего Востока биржа сегодня открылась в сдержанном и склонном к реализациям настроении. [...] Но затем в дальнейшем течении биржевого собрания спекуляция начала действовать более спокойно, а к концу биржи даже возобновила покупки» (2 апреля 1904 г.).

Очевидно, что настроение биржи, поведение спекуляции отнюдь не однозначно определялись характером политических и экономических новостей (и даже сводок с театра военных действий). Обсуждать адекватность теории эффективных рынков в данном случае не приходится. В то же время материалы биржевого отдела газеты показывают, что роль внешних «информационных сигналов» в реакциях биржи не следует преуменьшать.

Подчеркнем, что используемые нами сведения БВ отражают ежедневную хронику событий на Петербургской бирже, фиксируют ее «моментальные», так сказать, реакции. Естественно, однако,

задаваться вопросом о более долговременных тенденциях поведения рынка ценных бумаг. Например, как повлиял ход военных событий в первые месяцы 1904 г. на характер динамики курсов акций крупных акционерных обществ? Обратимся к созданной нами базе данных о ежедневных котировках на Петербургской бирже акций трех указанных выше машиностроительных предприятий.

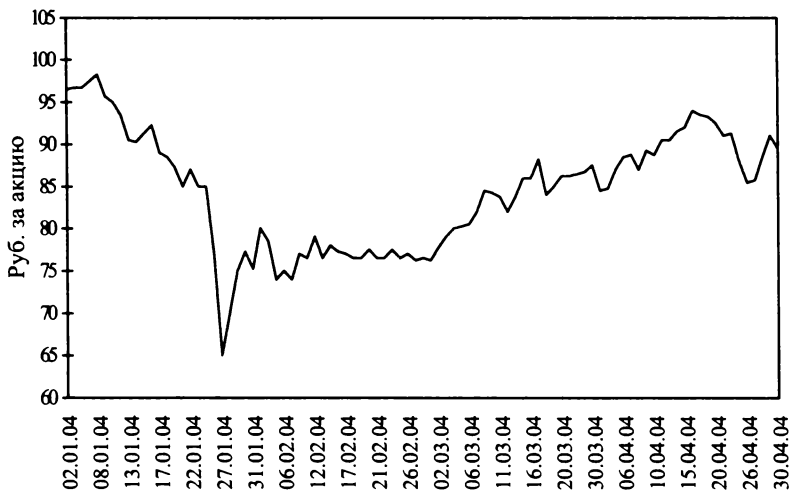
Как видно из Рисунков 1—3, динамика курсов акций для всех трех случаев характеризуется двумя основными особенностями<sup>23</sup>:

- 1) существенным падением стоимости акций в течение января 1904 г. (в канун войны); точка минимума на всех трех рисунках приходится на 27 января<sup>24</sup> — объявление войны, при этом стоимость акций уменьшается (по сравнению с началом января) на 22% для Коломенского машиностроительного завода, на 25% — для машиностроительных заводов Гартмана и на 34% — для Путиловских заводов;
- 2) постепенным подъемом, начиная с февраля 1904 г., стоимости акций всех трех предприятий, так что к концу апреля биржевые котировки достигают почти тех отметок, которые они имели в начале января.

Учитывая отсутствие положительных тенденций в экономической конъюнктуре рассматриваемых месяцев, неутешительный в целом ход военных действий на Дальнем Востоке, следует отнести отмеченный рост котировок в феврале—апреле 1904 г. на счет эндогенного фактора динамики фондового рынка (связанного с биржевой игрой).

*Рисунок 1*

**Динамика курса акций общества Путиловских заводов, январь—апрель 1904 г.**



Динамика курса акций общества Коломенского  
машиностроительного завода, январь—апрель 1904 г.

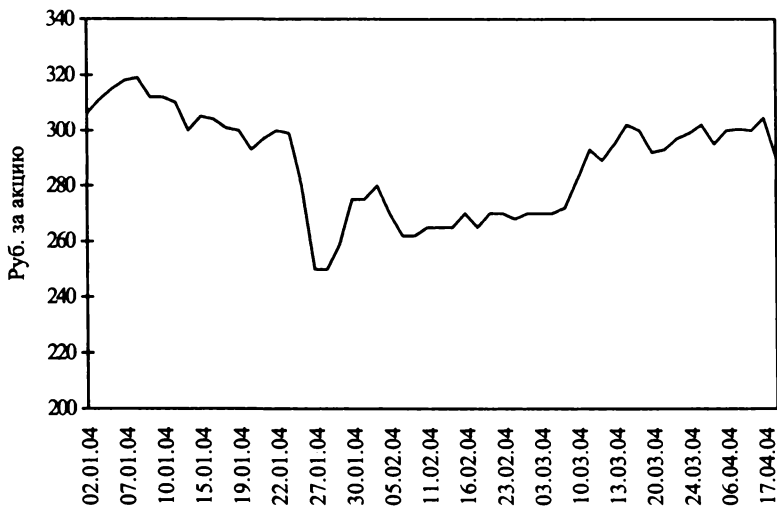
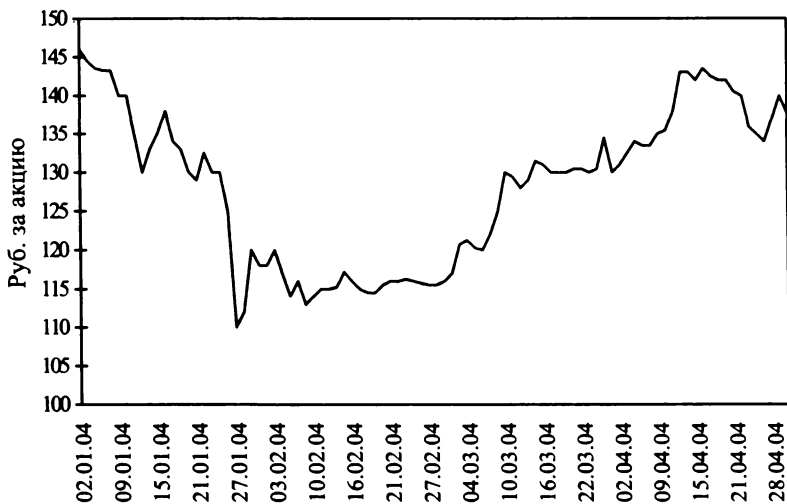


Рисунок 3

Динамика курса акций Русского общества машиностроительных  
заводов Гартмана, январь—апрель 1904 г.





Обратимся теперь к сведениям биржевого отдела БВ, относящимся к 1905 г. — активному этапу революции<sup>25</sup>. Отметим сразу, что число сообщений хроникера, содержащих упоминания внешних, экзогенных факторов, относительно невелико: так, за первое полугодие 1905 г. материалы биржевого отдела БВ содержат упоминания 55 «событий» (включая 8 слухов). Для систематизации этих данных нами были созданы аналитические группировки, представленные в виде таблиц, отражающих влияние внешних событий на *настроение* биржи и тенденции продаж (*поведение* спекуляции) в течение первого полугодия 1905 г.<sup>26</sup> Анализ этих таблиц показал, что как поведение биржи, так и настроение спекуляции не всегда напрямую были связаны с тем или иным внешним событием. Конечно, на «положительные» события приходится в основном повышательные настроения, но, тем не менее, есть и случаи подавленных настроений. Если реакция биржи на «положительные» события еще относительно четкая, то в случае «отрицательных» событий она менее однозначна. Такие же выводы были сделаны и о связи характера (поведения) спекуляций со знаком событий, отмеченных в газете: есть тенденция, но сильной зависимости здесь нет<sup>27</sup>.

Что касается влияния *революционных событий* на динамику курсов акций, то оно кажется менее значительным, чем можно было бы ожидать. Действительно, биржевая хроника содержит прямые или косвенные упоминания событий первой русской революции лишь в описаниях биржевых собраний, относящихся к 14 дням 1905 г. Означает ли это, что для биржевых деятелей стачки, волнения, вооруженные выступления и другие события революции представлялись не слишком существенными факторами, или биржевой хроникер из каких-то соображений старался «не замечать» их? Для ответа на этот вопрос следует привлечь дополнительные источники. Пока же обратимся к биржевой хронике, чтобы проследить отражение в ней важнейших событий революции 1905 г.

**1. «Кровавое воскресенье» 9 января 1905 г.** Биржевая хроника не отразила это событие, давшее начало революции. Вот описание биржевого дня в БВ в номере газеты от 5 января:

«Биржа прошла и сегодня в весьма подвижном и оживленном настроении. Спекуляция усиленно покупала промышленные ценности, и выдвинутый ею спрос сопровождался дальнейшим повышением цен. Особенно спекуляция занималась металлургическими ценностями».

Следующий номер БВ, вышедший 14 января, содержит «отвлеченное» описание биржевого дня:

«Биржа прошла сегодня в оживленном настроении. Началась она при довольно твердых ценах, заключая немного слабее. Деятельность спекуляции главным предметом своим имела металлургические ценности... После биржи со всеми металлургическими ценностями было слабее».

Остальные 14 номеров БВ января 1905 г. также не содержат в биржевом отделе ни одного упоминания революционных событий

(а ведь в этом месяце был взлет стачечной активности, бастовало 440 тыс. промышленных рабочих). Представляет интерес сравнение стоимости акций трех рассматриваемых нами предприятий в дни, непосредственно предшествующие «Кровавому воскресенью» и следующие за ним (5 и 14 января): 137 руб. и 130 руб. для Путиловского завода, 362 руб. и 349 руб. для Коломенского, 228,5 руб. и 219 руб. для завода Гартмана, соответственно. Как видим, курсы акций всех трех предприятий понизились, но не очень существенно (на 3,5—5,1%, при этом больше всего — для завода, расположенного в Петербурге).

**2. Иваново-Вознесенская стачка** (началась 12 мая 1905 г., продолжалась 72 дня с участием 70 тыс. рабочих). Это событие не нашло отражения в биржевом отделе БВ<sup>28</sup>.

**3. Всероссийская октябрьская политическая стачка**<sup>29</sup>. Первое упоминание о ней в биржевом отделе БВ датируется 12 октября:

«Сегодняшние сведения об угрожающих размерах, которые приняли железнодорожные забастовки, не могли, конечно, не произвести глубокого впечатления на биржу, и нет ничего удивительного в том, что биржа как для фондов, так и для дивидендных бумаг прошла в безусловно слабом настроении. Не будь в начале биржи покупок интервенционного характера, имевших целью не допустить панического движения цен, весьма возможно, что общие размеры понижения оказались бы более значительными. ...Пострадала расценка почти всех дивидендных бумаг. Так, из металлургических ценностей сравнительно хорошо держались сегодня только коломенские».

В следующем номере БВ (13 октября) отмечается:

«Биржа сегодня прошла в колеблющемся и большею частью слабом настроении... Причины обратного движения цен совершенно тождественны со вчерашними: именно перерыв железнодорожного сообщения, который с сегодняшнего дня распространился и на С.-Петербург...»

Что касается курсов акций трех интересующих нас предприятий, то они в течение трех дней (11—13 октября) понизились незначительно — от 0,8% до 1,9%.

В биржевой хронике нашли отражение и октябрьские события 1905 года. Так как БВ не выходили в это время, мы привлекли для заполнения лакуны биржевую колонку «Нового времени» (далее — НВ), поскольку изложение информации там наиболее соответствовало характеру подачи материала в БВ.

Итак, Кронштадтское восстание (26 октября) упоминается в биржевой хронике двух номеров НВ<sup>30</sup>:

**27 октября.** «Сегодняшняя спекулятивная биржа началась в спокойном настроении, причем даже первые моменты во многих возбудили надежду на некоторое улучшение, во второй же половине собрания тревожные слухи о кронштадтских событиях в корне испортили настроение биржи, приведя почти к паническому падению цен, и заключалась биржа в таком слабом и угнетенном состоянии, какого не запомнить после худших известий с театра военных действий».

**28 октября.** «Спекулятивная биржа прошла в угнетенном состоянии, причиной чему служили не только известия из Кронштадта, но также и

усердно здесь распространяемые слухи. Хотя биржа заключилась более спокойно, но общий уровень цен остается сильно пониженным».

Стоит отметить, однако, что на стоимость акций трех рассматриваемых предприятий эти события повлияли относительно незначительно. Так, с 25-го по 28 октября изменения курсов были такими: с 142 руб. до 133,5 руб. для путиловских акций, с 485 руб. до 470 руб. для коломенских, с 361 руб. до 352 руб. для акций общества Гартмана (соответственно 6,0%; 3,1%; 2,5%).

Ноябрь 1905 г. не отмечен в биржевой хронике какими-то событиями первой русской революции<sup>31</sup>, однако именно в течение этого месяца на Петербургской бирже происходит сильное падение курсов акций многих предприятий. Один из важнейших факторов этого процесса связан, на наш взгляд, с реакцией европейских фондовых рынков на развитие политической ситуации в России. Вот фрагменты ноябрьской биржевой хроники НВ (приводятся все сообщения, содержащие упоминания «внешних» факторов).

**7 ноября.** «Напряженное политическое положение вызвало в течение почти всей прошлой недели усиленное предложение иностранной валюты, чему в значительной степени способствовало также давно небывалое предложение рублей на зарубежных рынках; последствием этого было падение цены нашего рубля и существенное повышение [цены] иностранной валюты... На спекулятивном рынке замечалось подобное же явление: усиленное падение цен большинства дивидендных бумаг...»

**15 ноября.** «...Спекулятивная биржа представляла сегодня также весьма плачевную картину, причем большинство дивидендных бумаг испытало дальнейшее и притом существенное понижение. Сознание отсутствия впереди чего-либо положительного в связи с продолжающимися фабричными неурядицами и различными невероятными слухами парализует окончательно деятельность капиталистов и банков...»

**23 ноября.** «...Настроение сегодняшней спекулятивной биржи граничило с паникой, которая была вызвана крупнейшим понижением цен русских бумаг на зарубежных биржах 21 [числа] с[его] м[есяца]. Понижение цены некоторых наших акций механической группы, введенное на Парижской бирже, на 100 франков и около этого, вызвало соответственное и даже больше еще понижение и у нас, причем за ними последовало также существенное понижение и прочих дивидендных бумаг...»

В течение месяца — с конца октября по конец ноября 1905 г. — стоимость акций рассматриваемых нами предприятий упала очень существенно: на 20% для коломенских акций, на 22,5% для акций Гартмана и на 33,8% для путиловских акций.

#### **4. Декабрьское вооруженное восстание в Москве (9—19 декабря 1905 г.).**

Биржевая хроника практически не отреагировала на ход этого события — одного из важнейших в революции 1905 г. Так, в отчете о биржевой неделе в НВ за 18 декабря говорится:

«Настроение спекулятивной биржи за минувшую неделю было в общем довольно устойчивым и твердым, к концу же стало немного вялым, причем вначале незначительное предложение дивидендных бумаг к концу недели преобладало над спросом. Увеличившееся требование бумаг в середине не-

дели вызвало повышение цен, которые, однако, к концу опять несколько понизились благодаря объявившимся реализациям; обороты, вначале скромные, стали к концу немного оживленнее, большим спросом пользовались акции коммерческих банков, механических и металлургических предприятий...»

Влияние Декабрьского вооруженного восстания на настроение биржи отмечается хроникером лишь в сообщении от 19 декабря, в день поражения восстания:

**20 декабря.** «...Успокоительные известия из Москвы весьма благоприятно действовали на настроение нашей спекулятивной биржи, которое было в течение всего собрания весьма устойчивым и твердым. Требование дивидендных бумаг значительно увеличилось, причем, благодаря сравнительно небольшому предложению, цены встречавшихся в обращении бумаг испытали существенное повышение...»

В описании биржевой недели тон хроникера еще более оптимистичен:

**25 декабря.** «Принимаясь за краткий обзор деятельности и состояния как фондовой, так и спекулятивной биржи за истекшую неделю, мы с самого начала должны констатировать значительное улучшение основного настроения обоих рынков. Прекратившиеся беспорядки в Москве вместе с начинающимся общим успокоением страны дали бирже вновь возможности начать спокойную деятельность. Трудно, конечно, ожидать сейчас же вполне нормального течения, но уже эти несколько дней показывают ясно, что биржа уже не ожидает возможности возвращения времени, подобного только что пережитому. С своей стороны, меры правительства подтверждают правильность этого ожидания. До сих пор существенное улучшение рынка выразилось уже в том, что совершенно прекратилось огульное и ни на чем не основанное предложение материала. Напротив того, многие отдельные бумаги испытали на этой неделе резкое повышение, так как есть основание предполагать, что пережитые нами события не могли изменить экономического благосостояния отдельных предприятий. В значительной степени способствовало общему улучшению рынка требование, предъявленное на русские ценности со стороны иностранных рынков...»

Сравнение динамики курсов акций трех наших предприятий в дни Декабрьского восстания и после него показывает, что, будучи на минимальных отметках к началу событий в Москве, курсы акций всех трех предприятий заметно выросли за неделю восстания с 12 по 19 декабря: на 3,0% для коломенских акций, на 8,2% для путиловских и на 12,9% для гартманских акций. Их рост, естественно, продолжался и в течение последней декады декабря, после поражения восстания (в период с 20-го по 28 декабря): на 3,1% для путиловских акций, на 5,3% для гартманских и на 5,5% для коломенских акций.

Анализируя по Рисункам 4—6 годовую (1905 г.) динамику курсов акций крупных акционерных обществ, доминировавших в области машиностроения, нетрудно заметить, что революционные события в целом мало влияли на ход котировок (можно лишь говорить о некотором спаде стоимости путиловских акций в течение первых трех месяцев). Интерес, однако, представляют последние 4—5 месяцев 1905 г. Характерной чертой всех трех рисунков является беспрецедентный подъем котировок в течение августа—октяб-

ря (для путиловских акций подъем начинается в сентябре). Так, сравнение стоимости акций за месяц, предшествующий подъему (конец июня — конец июля), и за месяц, когда подъем достиг «потолка» (начало сентября — начало октября), дает следующие впечатляющие цифры: определив максимальные уровни котировок на этих двух интервалах времени, получим из их сравнения 37,6% роста для гартманских акций, 29,7% — для коломенских и 19,3% — для путиловских. Возможно, «пусковой механизм» этого подъема был связан с ожиданиями заключения мира с Японией и последующим подписанием Портсмутского мирного договора: биржевой хроникер БВ три раза упоминает этот фактор:

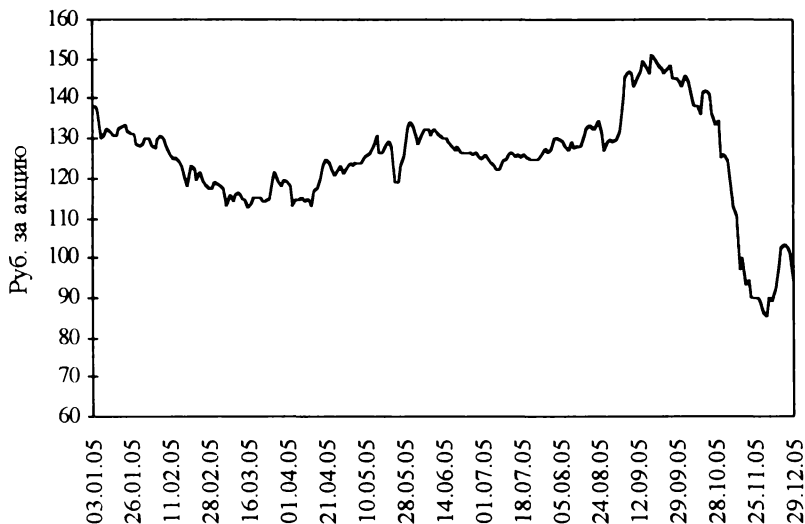
**1 июля.** «Сегодня биржа прошла в более твердом настроении. Из-за границы сюда поступили приказы на покупку разных дивидендных бумаг..., что, по-видимому, стоит в связи с благоприятным впечатлением, которое за границей произвело назначение [высочайшим повелением] С.Ю.Витте главным уполномоченным по переговорам о мире».

**16 августа.** «Ввиду еще не выяснившегося положения относительно исхода мирных переговоров и под влиянием понижения наших ценностей на западных рынках, в начале биржи общее настроение было довольно слабым...»

**17 августа.** «Под влиянием заключения мира биржа для дивидендных бумаг прошла в очень твердом и оживленном настроении. В резком повышении при крупных оборотах, главным образом, банковые акции и большинство металлургических ценностей»<sup>32</sup>.

Рисунок 4

Динамика курса акций общества Путиловских заводов, январь—декабрь 1905 г.



Динамика курса акций общества  
Коломенского машиностроительного завода, январь—декабрь 1905 г.

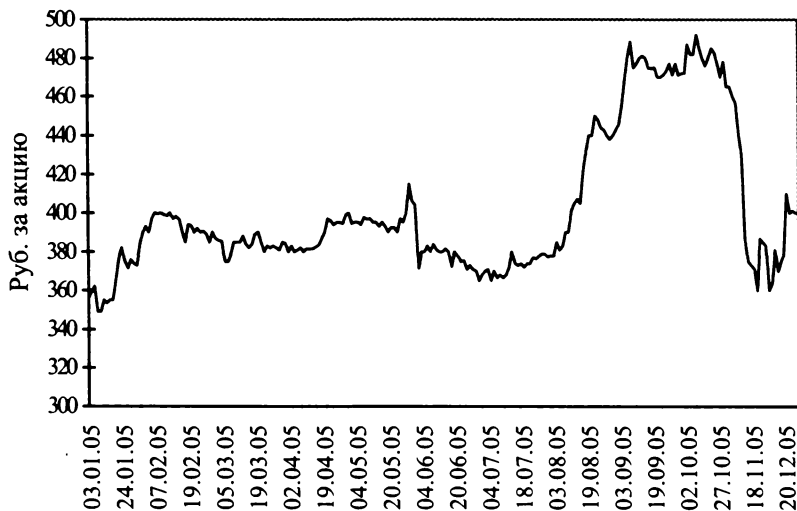
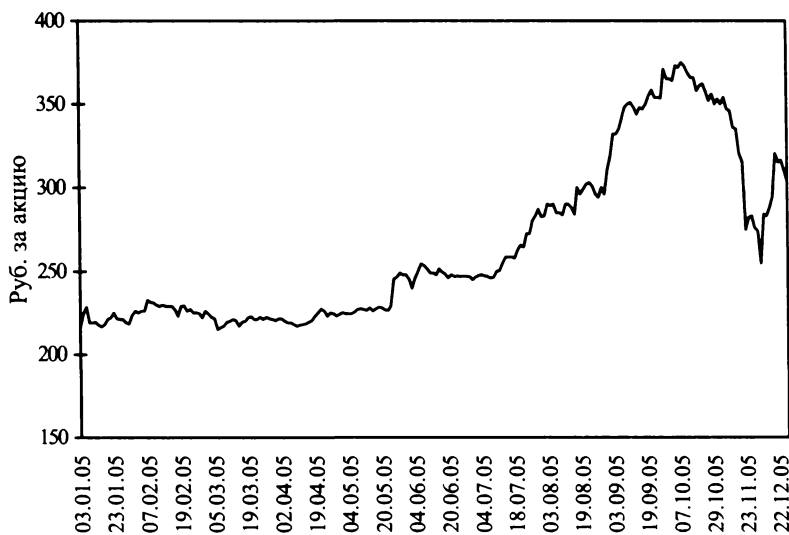


Рисунок 6

Динамика курса акций Русского общества машиностроительных  
заводов Гартмана, январь—декабрь 1905 г.



Как уже отмечалось выше, вскоре (в конце октября) начался месячный процесс «обвала» курсов акций, сравнимый по масштабам с обсужденным выше феноменом подъема курсов.

\* \* \*

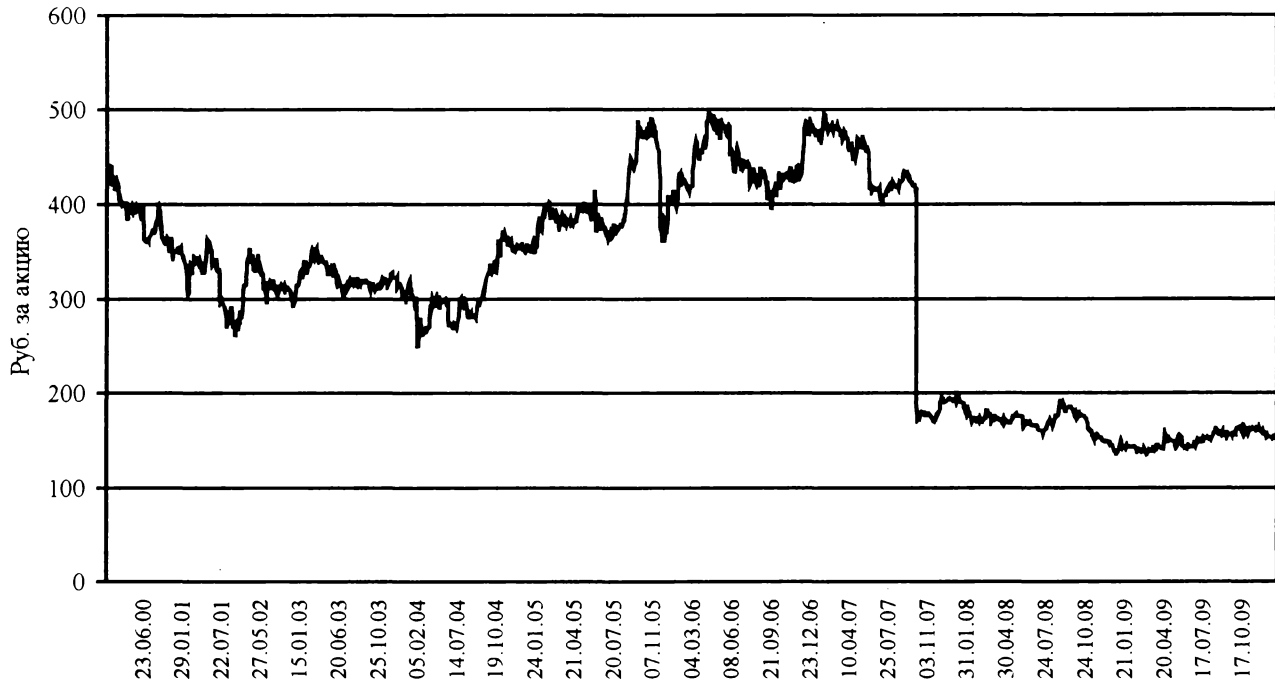
Существенно, что проведенный нами анализ газетного материала отражает краткосрочные реакции биржи на внешние факторы. Однако не менее интересен вопрос о факторах, определяющих долговременные (измеряемые годами) тенденции биржевой динамики. О них можно судить прежде всего по изменениям во времени курсов акций.

Обратимся к Рисункам 7—9, на которых изображена 10-летняя динамика ежедневных котировок ценных бумаг трех рассматриваемых нами акционерных обществ<sup>33</sup>. Характерным для всех трех рисунков является тот факт, что после «застойных» (или даже кризисных) лет начала 1900-х гг. все три динамики показывают в целом заметный рост курсов акций на протяжении 1904 и 1905 гг. Попытка объяснить его увеличением спроса на продукцию машиностроительных заводов во время войны не представляется продуктивной по ряду причин, уже хотя бы потому, что окончание русско-японской войны в августе 1905 г. не снижает (а, напротив, повышает) высокий — рекордный на всем десятилетнем периоде — уровень котировок акций всех трех заводов. Так, в 1905—1907 гг. стоимость акций общества Коломенского машиностроительного завода нередко приближается к 500 руб. (при номинале 250 руб.), Русского общества машиностроительных заводов Гартмана в 1905—1906 гг. — к 370—390 руб. (номинал — 150 руб.), общества Путиловских заводов в 1905 г. — к 140—150 руб. (номинал — 100 руб.). Очевидно, что доминирующим на графиках динамики петербургского рынка дивидендных бумаг первого десятилетия XX в. (см. Рисунки 7—9) является, безусловно, взлет стоимости акций, приходящийся на 1905—1907 гг. — отнюдь не лучшие в смысле экономической и политической конъюнктуры<sup>34</sup>. Этот взлет вряд ли можно объяснить и характером динамики объемов производства на рассматриваемых предприятиях. Так, выпуск паровозов на Коломенском заводе имел следующую динамику в 1900-х гг.: 1900 г. — 206 шт., 1901 г. — 221, 1902 г. — 183, 1903 г. — 127, 1904 г. — 175, 1905 г. — 172, 1906 г. — 188, 1907 г. — 174, 1908 г. — 91, 1909 г. — 112<sup>35</sup>. Как видно из Рисунка 8, рекордные значения курса коломенских акций приходятся на 1905—1907 гг., значительно уступающие по числу произведенных паровозов в 1900 и 1901 гг. Однако, нельзя отрицать и влияние фактора текущего состояния дел на предприятии (внутреннюю по отношению к общему информационному полю биржи), о чем свидетельствует общий вид Рисунков 7—9.

Динамика курса акций общества Путиловских заводов, 1900—1909 гг.





Динамика курса акций общества Коломенского машиностроительного завода,  
1900—1909 гг.

Динамика курса акций Русского общества машиностроительных заводов Гартмана,  
1900—1909 гг.



Сделанные нами наблюдения позволили сформулировать следующую гипотезу<sup>36</sup>: характер биржевой динамики в России в первом десятилетии XX в. определялся как внешними, так и внутренними факторами; при этом внешние, экзогенные факторы (события) воздействовали в основном на коротких интервалах времени (биржа быстро «забывала» эти воздействия); в более долговременном измерении (на временных интервалах порядка года) доминирующую роль играли «внутренние», эндогенные факторы, связанные с биржевыми спекуляциями, взаимодействием биржевых игроков, а также с состоянием производства на анализируемых предприятиях.

В заключение отметим, что одним из инструментов верификации гипотез о роли эндогенных факторов располагает синергетика — новая научная парадигма, создавшая методологическую платформу и аналитические методы для исследования неустойчивых ситуаций, переходных процессов, хаотизации нелинейной динамики в самых разных науках — естественных и социальных. (В последние годы и у нас, и за рубежом делаются попытки применения этой теории в исторических исследованиях.) Проведенная нами обработка временных рядов курсов акций Путиловских и Коломенского заводов, а также завода Гартмана дает веские аргументы для установления существования хаотических режимов в динамике стоимости дивидендных бумаг, обращавшихся на Петербургской бирже в первом десятилетии XX века<sup>37</sup>. Тем самым мы можем получить еще одно подтверждение высказанной нами гипотезы о соотношении влияния экзогенных и эндогенных факторов на краткосрочные и долгосрочные тенденции в развитии биржевой динамики начала прошлого века.

### Примечания

<sup>1</sup> Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1993. С. 352.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Samuelson P., Nordhaus W. Economics. 14th Edition. NY, 1992. P. 521.

<sup>4</sup> Ibid. P. 522. Отметим, однако, что в течение пяти предшествующих лет индексы стоимости акций устойчиво росли (300% роста с 1982 г. до 1987 г.) (Ibid. P. 518).

<sup>5</sup> Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Указ. соч. С. 352—353.

<sup>6</sup> Туган-Барановский М.И. Состояние нашей промышленности за десятилетие 1900—1909 гг. и виды на будущее // Туган-Барановский М.И. Избранное: Периодические промышленные кризисы. М., 1997. С. 497.

<sup>7</sup> В данной работе использованы динамические ряды, введенные в научный оборот в статье: Андреев А.Ю., Бородкин Л.И., Коновалова А.В., Левандовский М.И. Методы синергетики в изучении динамики курсов акций на Петербургской бирже в 1900-х гг. // Круг идей: Историческая информатика в информационном обществе. М., 2001.

<sup>8</sup> Отметим, что М.И.Туган-Барановский, характеризуя биржевую динамику 1900-х гг., приводит данные о курсах акций в 1900-х гг. именно трех

указанных акционерных обществ (плюс еще одного — Сормовского) (Туган-Барановский М.И. Указ. соч. С. 511).

<sup>9</sup> Так, М.И.Туган-Барановский называет «черный день» Петербургской биржи (23 сентября 1899 г.), «когда произошло общее крушение наших биржевых ценностей, [...] настоящей катастрофой, разразившейся *совершенно неожиданно* (курсив наш. — Авт.) для наших биржевых торгово-промышленных сфер» (Туган-Барановский М.И. Указ. соч. С. 488).

<sup>10</sup> Коммерческая энциклопедия М.Ротшильда / Под ред. С.С.Григорьева. Т. III. СПб., 1900. С. 322.

<sup>11</sup> Там же. С. 322—323.

<sup>12</sup> Там же. С. 325—326.

<sup>13</sup> Там же. С. 326.

<sup>14</sup> Там же.

<sup>15</sup> Туган-Барановский М.И. Русская фабрика в прошлом и настоящем. М., 1922. С. 267—268.

<sup>16</sup> Там же. С. 268. Стоит отметить, что последовавшее затем за трехлетие 1896—1899 гг. медленное понижательное движение биржевых курсов М.И.Туган-Барановский объясняет уменьшением свободного, незанятого капитала, «который перестал с прежним обилием притекать в банки и на биржу» (там же. С. 269).

<sup>17</sup> Промышленность и торговля. 3 сентября 1916 г. № 34—35. С. 161 (цит. по: Шепелев Л.Е. Акционерные компании в России. Л., 1973. С. 298).

<sup>18</sup> Шепелев Л.Е. Указ. соч. С. 294.

<sup>19</sup> Там же. Отметим, что понижение курсов акций на десятки рублей выразалось (при обычном номинале в 100—250 руб.) десятками процентов.

<sup>20</sup> История данного издания не изучена, поскольку фонд «Биржевых ведомостей» не сохранился.

<sup>21</sup> См. об этом: Кауфман А.Е. Из журнальных воспоминаний // Исторический вестник. 1912. № 12.

<sup>22</sup> Шепелев Л.Е. Указ. соч. С. 236.

<sup>23</sup> Отметим, что биржа работала не каждый день; кроме того, бывали дни, когда котировка акций конкретного предприятия не проводилась. Представленные нами графики имеют непрерывный вид, так как содержат данные по тем дням, когда проводилась котировка дивидендных бумаг рассматриваемого акционерного общества.

<sup>24</sup> Даты на горизонтальной оси графиков Рисунков 1—9 представлены в формате «месяц/число/год».

<sup>25</sup> Здесь используется только второе издание газеты.

<sup>26</sup> См.: Бородкин Л.И., Коновалова А.В., Левановский М.И. О соотношении факторов, влиявших на динамику рынка акций в начале XX в. (Петербургская биржа, 1900—1909 гг.) // Собственность в XX веке / Ред. В.А.Виноградов. М., 2001.

<sup>27</sup> Там же.

<sup>28</sup> Так же, как и восстание на броненосце «Потемкин» в июне 1905 г.

<sup>29</sup> Стачка началась 6 октября с забастовки рабочих главных мастерских Казанской железной дороги в Москве; 11 октября началась забастовка железнодорожников в Петербурге, а с 15 октября стачка приняла всероссийский характер. Во всех отраслях страны бастовало свыше 2 млн рабочих.

<sup>30</sup> Кронштадтское восстание упомянуто также в обзоре «Биржевая неделя» данной газеты за 30 октября, где отмечается: «Спекулятивная биржа [за минувшую неделю] прошла при слабом и угнетенном настроении вследствие событий в провинции, и главным образом в Кронштадте».

<sup>31</sup> Хотя именно в ноябре 1905 г. происходили крупные выступления в армии и на флоте, например, восстание матросов и солдат 11–16 ноября в Севастополе.

<sup>32</sup> Отметим, что Портсмутский мирный договор был подписан 23 августа 1905 г., однако никаких упоминаний об этом событии в биржевом отделе БВ нет, хотя биржа в этот день прошла для дивидендных бумаг «в твердом настроении и при крупных и очень оживленных оборотах» (БВ. 24 августа 1905 г.).

<sup>33</sup> «Перепад» на Рисунке 8 отражает уменьшение вдвое номинальной стоимости акций Коломенского завода, произведенное в 1907 г.

<sup>34</sup> Как свидетельствует М.И.Туган-Барановский, «со времени кризиса 1900 г. Запад пережил новый подъем в 1905—1907 гг., между тем как русская промышленность все это время пребывала в состоянии крайнего угнетения. Эта задержка в нашем развитии, обусловленная дальневосточной войной и революцией, привела к тому, что общественный спрос у нас значительно обогнал предложение» (Туган-Барановский М.И. Народное хозяйство [России в 1913 г.] // Туган-Барановский М.И. Избранное: Периодические промышленные кризисы. С. 526). Что касается металлургической и металлообрабатывающей отраслей, то ситуация здесь не была однородной: стоимость валовой продукции в черной металлургии падала в 1905 и 1906 гг., а в металлообработке выросла в 1905 г., упав до прежнего уровня в 1906 г. (См.: Кафенгауз Л.Б. Эволюция промышленного производства России (последняя треть XIX в. — 30-е годы XX в.). М., 1994. С. 323.)

Отметим, что эти годы не выделяются и с точки зрения инфляционных процессов. Так, индекс розничных цен в Петербурге в 1904 г. был равен 80,0, в 1905 г. — 80,9, а в 1906 г. — 82,8; индекс оптовых российских цен (М.Е.Подтягина) — 80,1; 84,6 и 91,0 соответственно (за 100 принят 1913 г.). (См.: Струмилин С.Г. Очерки экономической истории России. М., 1960. С. 115.)

<sup>35</sup> См.: Ефремцев Г.П. История Коломенского завода. М., 1973. С. 38, 76.

<sup>36</sup> См.: Бородкин Л.И., Коновалова А.В., Левандовский М.И. Указ. соч.

<sup>37</sup> Андреев А.Ю., Бородкин Л.И., Коновалова А.В., Левандовский М.И. Указ. соч.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### Сообщения из газеты БВ, январь—апрель 1904 г.

№ 10. 11 января (второе издание).

С. 3. Биржевой отдел.

«Биржа сегодня прошла в слабом настроении. Никаких внешних поводов для объяснения этого явления подыскать нельзя, и его приходится всецело отнести на нерасположение спекуляции к увеличению объема своих обязательств и к небольшим реализаци-

ям, производившимся при наличности весьма скудного спроса. Цены всех дивидендных бумаг сегодня были немного слабее, а объем состоявшихся оборотов оказался весьма незначительным. В понижении, главным образом, металлургические ценности».

**№ 12. 13 января (второе издание).**

С. 3. Биржевой отдел.

«Биржа сегодня от начала до конца прошла в слабом настроении. Уже с самого начала биржевого собрания выяснился перевес на стороне предложения, а в дальнейшем течении биржевого собрания нервное настроение, установившееся как среди спекуляции, так и среди публики, еще значительно увеличило размер предложения».

**№ 14. 15 января (второе издание).**

С. 3. Биржевой отдел.

«Вчерашнее угнетенное настроение биржи уступило место более спокойному течению. Тревожные политические слухи, которые носились вчера на бирже, в сегодняшних телеграммах не подтвердились, и даже, по некоторым косвенным данным, можно было скорее заключить, что, например, в Берлине к современному политическому положению относятся с меньшим пессимизмом; именно из Берлина здесь имелись довольно многочисленные приказы на покупку разных дивидендных бумаг. [...] Предложение сегодня было значительно меньше, чем вчера».

**№ 15. 16 января (второе издание).**

С. 4. Биржевой отдел.

«Биржа сегодня представляла совсем другую картину. От уныния последних дней не осталось никакого следа, и биржа прошла при постоянном и резко отмеченном перевесе на стороне спроса. Профессиональная спекуляция от одной крайности перешла к другой и, по всей вероятности, уже сегодня успела закупиться выше сил своих, в расчете на возможность перепродажи по более повышенным ценам. Каких-либо серьезных положительных данных, могущих оправдать столь резкий поворот в общем настроении, отметить нет возможности, хотя остается сказать только одно, что паника последних дней под собой также положительной подкладки не имела. Вообще, как бывает в беспокойные в политическом отношении времена, биржа мечется из одной крайности в другую, всегда преувеличивая в обе стороны. Подъем цен коснулся сегодня всех без исключения дивидендных бумаг».

**№ 22. 23 января (второе издание).**

С. 3. Биржевой отдел.

«Сегодня в настроении [биржи] наблюдался резкий поворот к лучшему. Отметившееся улучшение вряд ли можно поставить в связь с политикой, так как со вчерашнего дня ничего нового в положении дел на Дальнем Востоке не произошло; скорее, перемена в настроении основывается на том, что в течение последних дней

биржа чересчур далеко зашла в своем пессимизме; отчасти же общий подъем цен явился результатом весьма крупных приказов на покупку, поступивших сюда из Берлина».

**№ 45. 26 января, утро.**

С. 4. Биржевой отдел.

«Все интересы спекуляции сосредоточились на политических событиях, и, в зависимости от более или менее благоприятной оценки политического современного положения, складывалось и настроение биржевого рынка. Последнее определялось политическими телеграммами и состоянием западно-европейских биржевых центров».

**№ 46. 26 января, вечер.**

С. 1. Сегодняшняя биржа.

«Настроение биржи, вследствие политического положения, urgentное как для дивидендных бумаг, так и для фондов».

**№ 47. 27 января, утро.**

С. 3. Биржевые вопросы дня.

«Сегодняшняя биржа прошла в близком к панике настроении. Разрыв дипломатических сношений с Японией [...] произвел в биржевых сферах угнетающее впечатление».

**№ 49. 28 января, утро.**

С. 3. Биржевой отдел.

«Сегодня на бирже творилось нечто невообразимое. Биржевая спекуляция была настроена очень мрачно как ввиду опубликованного в «Правительственном вестнике» сообщения о событиях на рейде в Порт-Артуре, так и ввиду того панического настроения, в котором, судя по полученным котировкам, пребывали вчера заграничные биржевые рынки».

**Экстренное прибавление к № 49. 28 января.**

Высочайший Манифест: «Повелели вооруженной силою ответить на вызов Японии».

**Экстренное прибавление к вечернему выпуску № 50. 28 января.**

Объявление о мобилизации (именной Высочайший указ).

**№ 51. 29 января, утро.**

С. 3. Биржевой отдел.

«Сегодня биржа представляла более спокойную картину. Еще в добиржевое время стало известно, что директоры банков еще до биржи соберутся в Государственном банке для обсуждения современного биржевого положения, и огласившееся известие о том, что решено общими усилиями противодействовать чрезмерному понижению цен, было в биржевых сферах встречено весьма сочувственно».

**№ 52. 29 января, вечер.**

С. 1. Сегодняшняя биржа.

«Успокоительное сообщение Министерства финансов обусловило повышательное настроение биржи. Спекуляция выступила решительным покупателем на все дивидендные бумаги».

**№ 67. 6 февраля, утро.**

С. 3. Биржевой отдел.

«Биржа сегодня открылась в угнетенном и крайне подавленном настроении. Трудно даже указать, в силу каких оснований спекуляция выступила опять решительным продавцом. [...] Не подлежит никакому сомнению, что сегодняшнее положение носило отчасти искусственный характер и было до некоторой степени обусловлено бланковыми запродами, произведенными отдельными спекулянтами в расчете на дальнейшее неблагоприятное движение цен».

**№ 77. 12 февраля, утро.**

С. 3. Биржевой отдел.

«Сегодня биржа прошла в сравнительно благоприятном настроении, и, во всяком случае, течение ее ознаменовалось развитием ровных и уравновешенных оборотов. Отчасти улучшению тенденций содействовало более благоприятное настроение на западно-европейских биржах, [...] отчасти же и здешние биржевые сферы стали проявлять к происходящим событиям более спокойное отношение».

**№ 79. 13 февраля, утро.**

С. 3. Биржевой отдел.

«Под впечатлением последних политических телеграмм биржа сегодня началась в твердом и оживленном настроении. В дальнейшем, однако, начальные цены не удержались».

**№ 97. 23 февраля, утро.**

С. 3. Биржевой отдел. За неделю (от нашего биржевого хроникера).

«На здешнем рынке устанавливается более спокойное настроение. [...] В продолжение всей недели предложение дивидендных бумаг на продажу отличалось изумительной сдержанностью, и политические события, по-видимому, до поры до времени перестали оказывать на биржу тот усиленный гнет, которым ознаменовался период начала военных действий. [...] С другой стороны, нельзя не отметить, что и обилием покупателей здешний биржевой рынок похвалиться не может. Несмотря на то, что цены уже испытали значительное понижение, бирже не чуждо сознание, что случайности военного времени могут еще не раз оказывать влияние на склад биржевых цен. Поэтому и публика, и даже профессиональная спекуляция предпочитают придерживаться выжидательной политики, впредь до того времени, когда, по сосредоточении доста-



точных боевых сил обеими воюющими сторонами, война пойдет более решительным ходом. [...] Здесьняя биржа от возобновления серьезной паники может считать себя в значительной степени обеспеченною. Биржа, в тесном смысле этого понятия, точнее говоря, биржевые сферы и профессиональная спекуляция ждут, чтобы события сдвинули современные биржевые отметки с того уровня, на котором они застыли за последнее время; ждут притом биржевые сферы новых событий, исключительно в намерении выдвинуть более активный спрос, причем даже вопрос о том, совпадет ли усиление биржевой деятельности с более высокими ценами или, наоборот, с более низкими, с точки зрения биржи, большой роли не играет. Сколько здешний биржевой рынок пробудет в состоянии летаргии, весьма трудно определить».

**№ 99. 24 февраля, утро.**

С. 3. Биржевой отдел.

«К сегодняшним телеграфным известиям об обстреливании Владивостока японскими судами биржа отнеслась в высшей степени спокойно, и указанное событие на движение цен никакого влияния не имело. Биржа для дивидендных бумаг началась в спокойном и сдержанном настроении и закончилась в более твердом настроении, так как предложения дивидендных бумаг на продажу почти не было. [...] Судя по полученным сегодня известиям из заграничных биржевых центров, настроение западно-европейских бирж к самому концу минувшей недели заметно ослабело. [...] Ближайшею причиною ослабления настроения явились заявления, сделанные накануне в бюджетной комиссии французского парламента о призыве находящихся в отпуске морских чинов».

**№ 122. 7 марта, утро.**

С. 7. За неделю.

«На отчетной неделе биржа рассталась с политикой выжидания. Убедившись в том, что застывшие цены опираются на приостановившееся предложение и что последнее явление, в свою очередь, есть результат всеобщего молчаливого признания, что в современном уровне цен уже сильно учтены невзгоды военного времени, спекуляция отважилась покончить с пассивным ожиданием дальнейшего хода военных событий и решила попытаться создать небольшое движение цен. [...] Спекуляция решила не на повышательную кампанию, а лишь на осторожную рекогносцировку: практически осуществимо ли нарушение безразличного движения цен в благоприятном для последних смысле».

**№ 75. 17 марта (второе издание).**

С. 3. Биржевой отдел.

«Настроение сегодняшней биржи оказалось менее удовлетворительным. [...] Объем оборотов сократился, а к концу биржи цены даже оказались слабее по всей линии. Несколько испортило общее

настроение телеграфное известие из Америки о состоявшемся там понижении цен на керосин. [...] Для металлургических ценностей ухудшившееся настроение сказалось заметным сокращением объема спекулятивной деятельности».

**№ 83. 25 марта** (второе издание).

С. 3. Биржевой отдел.

«Вопреки ожиданиям, биржа сегодня прошла в очень твердом и оживленном настроении. Даже опубликованный сегодня в «Правительственном вестнике» подробный перечень статей, по которым, ввиду войны, предполагается сделать по исполнению бюджета за 1904 год значительные сокращения, не произвел неблагоприятного впечатления на спекуляцию, несмотря на то что весьма значительные сокращения предполагаются именно по железнодорожным сооружениям. Несмотря на это, спекуляция сегодня очень много занималась металлургическими ценностями и выдвинула на них весьма значительный спрос».

**№ 89. 2 апреля** (второе издание).

С. 4. Биржевой отдел.

«Под неблагоприятным впечатлением последних официальных телеграфных известий с Дальнего Востока биржа сегодня открылась в сдержанном и склонном к реализациям настроении. [...] Но затем в дальнейшем течении биржевого собрания спекуляция начала действовать более спокойно, а к концу биржи даже возобновила покупки. [...] Из дивидендных бумаг к концу биржи главным образом окрепли металлургические ценности».

**№ 109. 22 апреля** (второе издание).

Биржевой отдел.

«Несмотря на сегодняшние официальные телеграммы с подробностями о бое на реке Ялу, настроение для дивидендных бумаг, вопреки ожиданиям, не было слабым. В начале биржи цены несколько подались назад, хотя явление это не сопровождалось резким предложением; в дальнейшем течении биржи, наоборот, скорее приходится отметить перевес на стороне спроса, в связи с чем заключительные котировки несколько выше. Вообще биржа к разыгравшимся политическим событиям проявляет изумительное хладнокровие, не смущаясь неблагоприятными случайностями».

**№ 116. 29 апреля** (второе издание).

Биржевой отдел.

С. 3. «Сегодняшнее биржевое собрание, под влиянием вчерашней телеграммы о восстановлении сообщения с Порт-Артуром, носило твердый и оживленный характер как для фондов, так и для дивидендных бумаг; из числа последних главный интерес спекуляции сосредоточился сегодня на акциях металлургических».

## **Косвенные налоги, пошлины и казенные монополии в финансовой политике России периода Первой мировой войны (1914 г. — февраль 1917 г.)**

Косвенные налоги традиционно занимали преобладающее положение в доходной части бюджета Российской империи как до установления в 1862 г. его единства, когда были опубликованы правила составления общей росписи государственных доходов и расходов, так и в последующий период. Несколько меньший объем поступлений давали различные пошлины. При этом бюджетная номенклатура не всегда четко разграничивала эти два вида сборов. Например, таможенные пошлины относились в русском бюджете к рубрике косвенных налогов. Комплекс наиболее значимых косвенных налогов в основном сложился в период министерства Н.Х.Бунге, в первой половине 1880-х гг., и был результатом его налоговых реформ (табачный акциз по закону 18 мая 1882 г., гербовые пошлины по закону 25 мая 1882 г., акциз на сахар по закону 4 ноября 1886 г.)<sup>1</sup>. С введением в период министерства С.Ю.Витте казенной продажи крепких напитков эта государственная монополия потеснила акцизы и заняла первенствующее положение среди доходных статей бюджета<sup>2</sup>. Начало Первой мировой войны и почти полное прекращение казенной продажи крепких напитков, лишившее казну примерно четверти ее ординарных доходов, поставили Министерство финансов перед необходимостью найти новые источники налоговых поступлений, в частности, в сфере косвенного обложения, пошлин и новых казенных монополий. При этом следует отметить, что все ординарные доходы служили удовлетворению «мирных» потребностей воюющей страны, тогда как собственно военные расходы покрывались за счет займов и денежной эмиссии.

Указанный аспект налоговой политики правительства периода Первой мировой войны был, преимущественно в 1920-х гг., предметом изучения в первую очередь экономистами (работы И.М.Кулишера, П.П.Гензеля, А.М.Михельсона<sup>3</sup>), что же касается исторической науки, то для нее эта проблема остается актуальной и по сей день.

---

\* Беляев Сергей Геннадьевич — кандидат исторических наук (Российский государственный исторический архив, Санкт-Петербург).

Почти сразу же после начала боевых действий, 9 августа 1914 г., собралось Сове­шание по вопросу об усилении средств Государственного казначейства путем увеличения существующего обложения и установления новых налогов под председательством известного экономиста П.П.Мигулина. Сове­шание рекомендовало повысить акцизы на водку в местностях, где не вводилась монополия, акциз на пиво, дрожжи, папиросные гильзы, бумагу и спички. Оно высказалось за установление «государственных предельных продажных цен» и сочло «целесообразным» обложить электроэнергию, виноградные вина, стекло, писчую бумагу, увеличить таможенные пошлины на чай. У участников Сове­шания также возникла идея восстановления отмененного С.Ю.Витте дополнительного налога на железнодорожные перевозки. В итоге, при проведении в жизнь намеченных Сове­шанием налоговых мероприятий, предполагалось получить дополнительный доход в 200 млн руб.<sup>4</sup>

Что касается сахарного акциза, дававшего казне наибольший среди подобных ему сборов доход, то положением Совета министров, утвержденным 26 октября 1914 г. (все изменения в системе косвенных налогов и введение новых акцизов осуществлялись в Обход Государственной думы и Государственного совета, по ст. 87 Основных законов; соответствующие законопроекты вносились министром финансов в Государственную думу уже задним числом), установленный законом 1 сентября 1894 г. акциз был увеличен с 1 руб. 75 коп. до 2 руб. за пуд, что должно было дать казне дополнительно доход в 21,5 млн руб. Осторожность в увеличении акциза на сахар диктовалась опасениями роста цен. Однако, когда 1 декабря 1914 г. наступил срок уплаты акциза, выяснилось, что многие заводы не в состоянии это сделать. Стеснение кредита, железнодорожные заторы, удорожание производства серьезно сказывались на их состоянии. К тому же заводы в Царстве Польском либо оказались захваченными неприятелем, либо находились в прифронтовой полосе, что также не поощряло производство. 28 февраля 1915 г. министр финансов П.Л.Барк был вынужден сделать представление в Совет министров об отсрочке уплаты акциза до 1 сентября 1915 г. для особо пострадавших в результате военных действий сахарных заводов. Совет министров одобрил это предложение<sup>5</sup>. Но после учреждения Особого совещания по продовольствию и Центрального бюро по объединению закупок сахара возникла новая проблема. По закону заводы не могли выпускать сахар, за который не уплачен акциз, а поскольку акциз уплатить они имели возможность далеко не всегда, то это тормозило работу Центрального бюро, которое вносило в казну акциз за сахар из средств своего особого фонда, формируемого за счет продажи сахара потребителю по ценам, включающим в себя акцизную плату. Таким образом, акцизные власти тормозили работу Центрального бюро и в конечном счете — Сове­шания по продовольст-

вию. Министр финансов предложил разрешить заводам уплачивать акциз после погрузки сахара для отправки потребителю, что, как отмечал П.Л.Барк, было даже выгодно для казны, которая получала бы акцизный сбор непосредственно после отгрузки каждой партии сахара, а не в установленные для того законом сроки (1 июня, 1 сентября и 1 декабря каждого года). Совет министров согласился с этим предложением, его решение было утверждено царем 17 октября 1916 г.<sup>6</sup> Кроме того, Барк сделал представление в Совет министров о предоставлении до 1 декабря 1915 г. комиссиям, оценивающим заводское имущество, отдаваемое в залог для рассрочки уплаты акциза, права руководствоваться более высокой действительной стоимостью этого имущества, не занижая ее при умножении количества выработанного заводом сахара на определенный коэффициент, как того требовала ст. 1000 Устава об акцизных сборах<sup>7</sup>.

Еще до выработки Совещанием П.П.Мигулина программы повышения косвенных налогов, по закону 20 июля 1914 г. стал взиматься дополнительный акциз с табака и махорки, причем с махорки он увеличивался вдвое<sup>8</sup>. При этом Министерство финансов отмечало, что с отменой винной монополии расходы населения на махорку будут расти. Соответствующий журнал Совета министров о повышении акцизов на табак и махорку был утвержден царем 11 ноября 1914 г.<sup>9</sup> 22 апреля 1916 г. Совет министров одобрил предложение П.Л.Барка о новом увеличении акциза на табак и предписал министру торговли и промышленности представить законопроект о повышении пошлин на его ввоз, поскольку иначе отечественная табачная промышленность была бы поставлена в неблагоприятные условия конкуренции при том, что ввозные пошлины на табак уже повышались на 30% при увеличении тарифов 28 февраля 1915 г. (об этом см. ниже). Новая таможенная пошлина на табак, проект которой был разработан в торгово-промышленном ведомстве, имела «облегченный» характер (т.е. не учитывала сортов табака)<sup>10</sup>.

Рекомендованное Совещанием П.П.Мигулина повышение акциза на пиво было установлено законом 30 июля 1914 г.<sup>11</sup> Этим же законом и положением Совета министров, утвержденным 8 января 1916 г., был повышен акциз на фруктовый, виноградный и коньячный спирт<sup>12</sup>, который был введен еще законом 11 октября 1862 г. 10 августа 1916 г. П.Л.Барк представил в Совет министров законопроект о повышении акциза на спирт и отходы спиртоочистительного производства, отпускаемые на заводы по производству лака и политуры. Удорожание политуры, надеялся министр финансов, кроме увеличения казенного дохода, будет способствовать уменьшению ее употребления населением вместо запрещенной водки. Совет министров одобрил предложения министра финансов 19 августа 1916 г.<sup>13</sup>

Вплоть до начала Первой мировой войны виноградные, плодовые, ягодные и изюмные вина не облагались акцизом, причиной чему была недостаточная развитость в России виноделия. В 1915 г.

П.Л.Барк уже делал вывод о том, что виноделие в стране «достаточно упрочилось и развилось», чтобы стать объектом обложения. Его развитию, по мнению министра финансов, должно было способствовать и запрещение продажи крепких напитков<sup>14</sup>. Доход от введения нового акциза планировался в сумме примерно 17 млн руб. После его введения цены на вина подскочили примерно в три раза. В связи с этим Барк уже в сентябре 1916 г. предлагал увеличить акциз<sup>15</sup>. Таким образом, казна хоть и по-иному и в меньших размерах, но продолжала эксплуатировать «народный порок» в фискальных целях.

Акциз на нефтепродукты, установленный законом 13 апреля 1905 г. в размере 60 коп. с пуда, также подвергся увеличению вскоре после начала войны. Постановлением Совета министров, утвержденным 26 октября 1914 г., он был увеличен на 50%<sup>16</sup>. Это, по расчетам финансового ведомства, должно было принести в казну 25 млн руб.<sup>17</sup> 9 августа 1916 г. П.Л.Барк, руководствуясь рекомендациями комиссии по косвенным налогам и монополиям под председательством его товарища сенатора А.И.Николаенко, представил в Совет министров законопроект о новом увеличении акциза на нефтепродукты. Совет министров утвердил это предложение 12 августа 1916 г., а 8 сентября того же года введение нового налога было санкционировано императором<sup>18</sup>.

Почти одновременно с первым увеличением акциза на нефтепродукты, 4 октября 1914 г., было утверждено положение Совета министров, повышавшее акциз с прессованных дрожжей, спичек, папиросных гильз и папиросной бумаги<sup>19</sup>. Положением Совета министров, утвержденным 22 мая 1915 г., взимание повышенного акциза на дрожжи, спички, папиросные гильзы и бумагу продлевалось до 1 января 1918 г.<sup>20</sup> Увеличение акциза на спички подстегнуло рост цен на них, и они увеличились более чем вдвое.

Несмотря на все попытки Министерства финансов поправить бюджет за счет увеличения косвенных налогов, которые традиционно являлись его основой, война вносила в политику министерства свои коррективы. Уже 13 июня 1915 г. Барк подал в Совет министров представление об отсрочке «в уважительных случаях» до 1 января 1916 г. взыскания акцизов на нефтепродукты, табак, пиво, дрожжи. О том, что таких «уважительных», с точки зрения фиска, случаев было достаточно, свидетельствовало само министерское представление. Однако дело этим не закончилось. 24 ноября того же года министр финансов был вынужден ходатайствовать о продлении отсрочек уплаты акциза на те же товары до 1 июля 1916 г. Отсрочки предусматривали лишь уплату с акцизных сумм 6% годовых, да и то за исключением акциза на пиво, на который подобные проценты не начислялись. 3 июня 1916 г. товарищ министра финансов А.И.Николаенко внес в Совет министров аналогичный законопроект об отсрочке указанных платежей до 1 января 1917 г. 12 декабря 1916 г. платежи были отсрочены уже до 1 июля 1917 г.<sup>21</sup>

С началом войны правительство было вынуждено не только повысить «старые» акцизы, но и ввести новые виды косвенного обложения. Временным налогом был обложен очищенный хлопок, провозимый по среднеазиатской сети железных дорог<sup>22</sup>. Приурочив взимание налога к железнодорожным перевозкам, финансовое ведомство надеялось таким образом обеспечить его «правильное поступление»<sup>23</sup>. Поскольку старый, бывший в употреблении хлопок было трудно отличить от не подлежащей обложению ваты, то Особым журналом Совета министров, утвержденным 19 апреля 1915 г., этот хлопок изымался из обложения<sup>24</sup>. В число железных дорог, на которых взимался налог за провоз хлопка, была включена только что сооруженная Бухарская железная дорога. Произошло то, чего так опасались сторонники нового налога. Грузоотправители предпочли гужевой транспорт железнодорожному, и 30 октября 1915 г. налог на Бухарской железной дороге, которая стала нести значительные убытки, пришлось отменить<sup>25</sup>. Среди новых косвенных налогов, введенных в 1915 г., был также налог на игру на тотализаторе<sup>26</sup>.

Таким образом, повышению подверглись практически все виды косвенного обложения, к ним прибавились новые. Все это явилось вынужденной мерой, к которой правительство прибегло во избежание резкого падения бюджетных поступлений, уже сокращенных с началом войны отменой винной монополии.

### Пошлины

Среди пошлин наибольший доход казне традиционно давали пошлины таможенные. Хотя русская бюджетная номенклатура относила последние к косвенным налогам, смешивая их с акцизами, было бы целесообразно рассматривать их вместе с прочими пошлинами, поскольку в отношении таможенных сборов речь не идет о продаже какого-либо товара, как в случае с акцизами. 25 июля 1914 г. П.Л.Барком была представлена в Совет министров записка «По вопросу о применении конвенционных тарифов». Конвенционный таможенный тариф устанавливал пониженные, в сравнении с общим тарифом 13 января 1903 г., ставки обложения товаров тех стран, с которыми Россия заключала трактаты о торговле и мореплавании. С началом войны, считал Барк, к товарам Германии и Австро-Венгрии следовало применять общий тариф подобно тому, как это было сделано в отношении японских товаров после начала русско-японской войны, при сохранении конвенционного тарифа для товаров, происходивших из тех стран, что предоставляли русским товарам режим наибольшего благоприятствования. Вопрос рассматривался в Совете министров 28 июля 1914 г., одоббившем предложения министра финансов<sup>27</sup>. 28 февраля 1915 г. было утверждено положение Совета министров, согласно которому таможенные пошлины повышались в среднем на 10%. Всего от повышения таможенных пошлин планировалось получить дополнительно 83332000 руб.<sup>28</sup>

Еще ранее, в августе 1914 г., министр торговли и промышленности С.И.Тимашев испросил у Совета министров полномочия разрешать беспошлинный ввоз в империю некоторых товаров, предполагая, что высокие русские пошлины отпугивают импортеров необходимых России, и в частности казне, продуктов промышленного производства. Барк счел нежелательным освободить от уплаты таможенных платежей казенные заказы, указав при этом на незначительность их удешевления при скидке пошлины<sup>29</sup>. Сама система таможенных тарифов находилась в это время в стадии пересмотра в связи с необходимостью перезаключения торговых договоров. Обследование различных отраслей промышленности применительно к таможенным тарифам было завершено к началу 1915 г., 1915—1916 гг. были посвящены исследованию «необходимых условий, на базе коих, в интересах нашей торговли, могли бы быть заключены наивыгоднейшие... торговые договоры»<sup>30</sup>. Пересмотру, разумеется в сторону увеличения, подверглись не только таможенные, но и прочие пошлины — портовые, судебные, вексельные<sup>31</sup>, а также судебные и гербовые сборы<sup>32</sup>.

3 ноября 1914 г. царь утвердил Особый журнал Совета министров о введении дополнительного налога с пассажиров и грузов, провозимых по железным дорогам, которым облагался каждый пуд груза вне зависимости от расстояния. «Отрицательные стороны» нового вида обложения (возможность для грузоотправителей, перевозивших свои товары на малые расстояния, отказаться от их отправки по железным дорогам и перейти на гужевой и водный транспорт) признавались самим финансовым ведомством, указывавшим в то же самое время на временный характер налога и чрезвычайность обстоятельств, вызвавших его введение<sup>33</sup>. Впоследствии, ввиду того что новый налог сделал перевозки грузов по железным дорогам на малые расстояния невыгодными, Особым журналом Совета министров, утвержденным царем 2 января 1915 г., было определено, что в тех случаях, когда он будет составлять более 50% причитающейся железной дороге провозной платы, то его будут сокращать наполовину. Комитет для обсуждения вопроса об изменении ставок налога на железнодорожные перевозки под председательством директора Департамента железнодорожных дел Н.Е.Гиацинтова заседал 23 декабря 1914 г. Поскольку основной претензией, высказываемой по отношению к новому налогу, стало то, что он делал невыгодными железнодорожные перевозки на малые расстояния и отсюда возникала опасность перевода товаров на гужевой транспорт, в Комитете был установлен 50%-ный барьер для отчисления налога с перевозок по отношению к причитающейся железным дорогам провозной плате. Впрочем, некоторые члены Комитета указывали, что даже при обложении железнодорожных перевозок дополнительным налогом они все равно останутся более рентабельными, нежели перевозки гужевые. Их оппоненты обращали внимание на то, что разные грузы по-разному таксируются и поэтому преимущество железнодорожного



транспорта перед гужевым в этом смысле отнюдь не абсолютно<sup>34</sup>. Новый закон кроме этого устанавливал, что провозная плата с пассажиров всех четырех классов и их багажа увеличивается на 25%, составляя при расстоянии 5000 верст 91,88 руб. вместо 73,50 коп. в первом классе и 18,38 руб. вместо 14,70 руб. в четвертом классе. Министерство финансов полагало, что новый налог сможет принести дополнительный доход в 228 млн руб., из которых 181 млн руб. должны были составить поступления от налога на грузы. Взимание налога было отнесено к ведению Департамента железнодорожных дел<sup>35</sup>. Комитет под председательством Н.Е.Гиацинтова, первоначально учреждавшийся как временный, для рассмотрения довольно узкого круга вопросов, постепенно становился постоянно действующим учреждением. В нем рассматривались ходатайства предпринимательских организаций, акционерных обществ, отдельных лиц о понижении налога на перевозки в отношении тех или иных грузов. В большинстве случаев эти ходатайства отклонялись. Тем не менее налог на перевозку некоторых грузов (извести, креозота, мела и некоторых других) все же был снижен<sup>36</sup>. Изъятие из действия налога грузов, перевозимых за счет казны, вызвало необходимость четкого определения отличия подобных грузов от всех прочих. Совет министров особо рассматривал этот вопрос 4 апреля 1915 г. и определил, что не облагаются налогом те грузы, плата за провоз которых по железным дорогам не взимается, а вносится впоследствии непосредственно Управлением железных дорог из средств Государственного казначейства<sup>37</sup>. Введение налога на железнодорожные перевозки вынуждало Министерство финансов облагать и товары, переправляемые иными способами. Например, 27 апреля 1915 г. Барк представил в Совет министров законопроект об обложении керосина, перекачиваемого по принадлежащему Закавказским железным дорогам трубопроводу<sup>38</sup>.

Первоначально финансовое ведомство выступало за продление действия налога на перевозки после окончания заявленного в законе годичного срока его применения, высчитав, что замена налога новым возвышенным тарифом принесет казне в конечном счете убыток в 25,9 млн руб. Однако впоследствии в Министерстве финансов возобладала прямо противоположная точка зрения. 9 сентября 1915 г., в связи с приближением отмены налога на железнодорожные перевозки и предполагавшимся введением нового железнодорожного тарифа, товарищ министра финансов А.И.Николаенко сделал представление в Совет министров, в котором Министерство финансов отказывалось от своей прежней точки зрения о предпочтительности продления действия налога введению нового, более высокого железнодорожного тарифа. Теперь Николаенко указывал, что «отмена... грузового налога, как подтверждают последние исчисления Департамента железнодорожных дел, грозит гораздо менее значительным неблагоприятным воздействием на государственную роспись 1916 г., чем это предполагалось первоначально». Более того, налог на железнодорожные перевозки, мешая

введению нового тарифа, лишает казну «естественного источника повышения доходов». Совет министров не принял изменения точки зрения Министерства финансов, предпочтя опираться на его прежние взгляды в этом вопросе. Положением Совета министров, утвержденным 17 октября 1915 г., взимание налога с пассажиров и грузов, провозимых по железным дорогам, продлевалось до 1 января 1917 г.<sup>39</sup> Однако к сентябрю 1916 г., когда подошел срок замены налога на перевозки новым тарифом, позиция Министерства финансов вновь кардинально изменилась. Фактически, это был возврат к старой точке зрения. Барк заявил, что и убыток в 15400000 руб., который понесет бюджет при переходе к новому тарифу, для него нетерпим. Министр финансов предлагал сочетать новые повышенные ставки железнодорожного тарифа с налогом на перевозки, уменьшив последний на 50%. При этом он указывал, что «те круги населения, на которые падает налог, примирились с его существованием», хотя при введении налога в 1914 г. было торжественно заявлено, что он будет отменен, как только будет выработан новый железнодорожный тариф. В качестве некоторой уступки министр финансов предлагал, чтобы образующаяся при введении нового тарифа перевыручка передавалась железным дорогам, а не отходила в казну, как на том настаивал Государственный контроль. Обосновывая свою позицию, Барк обращал внимание Совета министров на тяжелое финансовое положение железных дорог и на то, что, несмотря на общее вздорожание жизни, они не подняли своих расценок. Приводился также довод технической трудности подсчетов такой перевыручки<sup>40</sup>. 25 февраля 1917 г. Барк представил в Совет министров проект нового увеличения ставок железнодорожного налога и продления его действия до 31 декабря 1918 г.<sup>41</sup>

Итак, если первоначально пошлины (не считая таможенной) приносили в бюджет доходы, примерно вдвое меньшие, чем косвенные налоги, то введение «железнодорожного налога» приблизило на некоторое время пошлины к акцизам по их объему. Однако недополучение дохода от этого вынуждало Министерство финансов сокращать объем названного налога, хотя окончательно отказаться от него правительство так и не смогло. Правительство неоднократно заявляло, что повышение ставок акцизов и пошлин, как и введение новых «военных» налогов, носит временный характер. Пример железнодорожного сбора свидетельствует о том, как нелегко было властям отказаться от источников дохода, несмотря на официальные декларации о временном характере увеличения налогообложения.

### **Вопрос о косвенных налогах и казенных монополиях в Комиссии сенатора А.И.Николаенко**

Весной 1916 г. при Министерстве финансов под председательством товарища министра сенатора А.И.Николаенко была образована Комиссия по косвенным налогам и казенным монополиям.

На ее рассмотрение были представлены проекты новых налогов на ткани и электрическую энергию, монополий на торговлю рафинадом, спичками, табаком, нефтью и нефтепродуктами, чаем и монополии страхования. В то же самое время предполагалось повысить существующие акцизы на сахар, спички, табак, нефтепродукты, папиросные гильзы и бумагу, прессованные дрожжи и виноградный спирт<sup>42</sup>. Отчасти Комиссия продолжала работу Совещания П.П.Мигулина, который вошел в ее состав. Членами Комиссии стали также многие другие известные ученые-экономисты — И.Х.Озеров, М.И.Туган-Барановский, М.В.Бернацкий, М.И.Фридман, А.А.Исаев, И.И.Левин.

Первое заседание Комиссии Николаенко состоялось 28 марта 1916 г. На ее открытии председатель указал, что косвенное обложение не пользуется симпатиями ни в теории, ни на практике, «но у нас этот вид обложения является преобладающим». Заметив, что само это обложение «во многих частях уже достигло... предела», председатель тем не менее полагал, что «и в этой области еще можно кое-что отыскать». Что же касается казенных монополий, то Николаенко признавался, что «министр финансов и его ближайшие сотрудники не являются принципиально сторонниками широкого применения этого способа извлечения доходов». Интерес, полагал председатель комиссии, должны представлять «только монополии фискальные, обещающие дать значительный доход».

И.Х.Озеров сразу же высказал сомнение относительно того, что, увеличивая косвенные налоги, можно будет получить значительные средства для покрытия бюджетного дефицита. «Раз в прежнее время мы недостаточно клали в свои карманы, — считал Озеров, — то теперь, при усиленном надавливании налогового винта, можно продырявить эти карманы и не получить того, чего ожидаем. Поэтому надо искать других путей — нужно изменить направление экономической политики». Озеров призывал развивать производительные силы, поощрять частную предприимчивость. Что касается казенных монополий, то к ним он также отнесся отрицательно; он полагал, в частности, что «с введением монополии на нефть мы останемся совсем без нефти». Страхование в России, считал Озеров, развито недостаточно, чтобы казна получила от него значительные доходы.

Оппонентом Озерова и, заочно, министра финансов выступил М.И.Туган-Барановский, полагавший, что «поднять производительные силы страны сразу нельзя». На тот факт, что развитие производительных сил само потребует значительных ассигнований казны, обратил внимание Комиссии М.И.Фридман. Он полагал, что если будет получено «500 миллионов от развития косвенных налогов и 500 миллионов путем монополий», то бюджет будет сведен кое-как и «это будет минимум того, что необходимо». Он полагал, что введение новых косвенных налогов может дать «хороший результат». Сославшись на пример «отличного» ведения винной монополии, Фридман призывал оказать такое же доверие про-

ектам других монополий казны. Озеров возражал своим оппонентам, указывая, что при усилении налогового пресса «будет поставлен крест над будущим России, налоги раздавят производительные силы государства». Для развития последних, полагал он, «средства найдутся скорее, чем для монополий, и силы эти могут развиваться быстро».

М.В.Бернацкий высказался за «среднюю линию между развитием производительных сил... и развитием налоговой системы». Он призывал устанавливать налоги и монополии исключительно в отношении готовых продуктов, не затрагивая сферы производства.

Ту точку зрения, что в данных условиях государственный дефицит можно покрыть только путем увеличения налогов, поддержал П.П.Мигулин. «Налоговая беспощадность, — считал он, — нужна нам не только для бездефицитного бюджета, но косвенно и для увеличения производительных сил страны». Необоснованными считал Мигулин надежды и на немедленный подъем производства после войны, на займы союзников, финансово также обескровленных. Путь усиления налогообложения Мигулин считал не таким уж бесперспективным, указывая на то, что до войны население тратило на водку до 1,5 млрд руб., тогда как за время войны налоги выросли на 750 млн руб. Мигулину виделись три возможности выхода из положения: 1) введение фискальных монополий, т.е. «принятие казною в свои руки продаж, которые уже синдицированы у капиталистов», — чая, кофе, рафинада, спичек, соли (при этом табачную монополию Мигулин считал «нежелательной», так как она «требует сложной организации и очень опытных сил»); 2) введение «социальных» монополий, т.е. национализация электростанций, железнодорожного дела, банков, страхования, и 3) участие государства в частных предприятиях и их прибылях. Мигулин отмечал, что для «монополии продажи нужен небольшой оборотный капитал. Такие монополии не стеснят развития промышленности, многие отрасли которой к тому же ныне синдицированы». Мигулин, кроме того, полагал, что путем создания казенных монополий «частный капитал будет извлечен и двинут в новые отрасли применения...». Он считал, что «надо вообще монополии организовывать так, чтобы они выгоняли капитал оттуда, где он не нужен, и гнали его туда, где в нем ощущается наибольшая надобность». Всего же, по подсчетам Мигулина, казенные монополии могли бы дать бюджету до 600 млн руб. дохода<sup>43</sup>.

Рассмотрению выработанного Главным управлением неокладных сборов (ГУНС) проекта налога на ткани было посвящено заседание Комиссии 21 апреля 1916 г. В принципе Комиссия была не против «порубашечного сбора», однако при этом представитель Министерства торговли и промышленности Н.П.Ланговой полагал, что налогу на ткани следует предпочесть повышение существующего налога на русский хлопок и пошлины на хлопок привозной, как «меру, более простую и легче осуществимую». Однако в Комиссии Лангового не поддержали, отметив, что «простота» эта

кажушаяся, а введение налога на хлопок повлечет за собой возникновение дисбаланса в системе обложения текстильного сырья и, кроме того, будет способствовать удорожанию готового продукта в большей степени, нежели акциз на сам этот продукт. Опасаясь «недовольства» «массы населения», Комиссия даже готова была освободить от обложения наиболее дешевые сорта тканей. Вместе с тем она выступила против содержавшегося в проекте ГУНС изъятия из обложения тканей кустарного производства. Комиссия указывала, что в проекте термин «кустарное производство» не определен с достаточной четкостью и в связи с этим большое количество изделий ткацкого производства может быть «незаконно» освобождено от обложения. Комиссия предлагала освободить от обложения не все ткани кустарного производства, а лишь те, что предназначены для домашнего пользования, не оговорив, однако, технической стороны этого изъятия. Кроме того, Н.П.Ланговой указал, что введение нового налога потребует от казны и фабрикантов значительного расхода на усиление штата акцизных чиновников<sup>44</sup>.

На заседании Комиссии 30 апреля обсуждался вопрос об налоге на электроэнергию. Вопрос об обложении электроэнергии и осветительного газа рассматривался еще в 1880-х гг. при установлении акциза на осветительные масла, однако, поскольку последний налог вводился в спешном порядке, Министерство финансов не успело собрать достаточно сведений об использовании электроэнергии. Первой налог на электроэнергию и осветительный газ ввела в 1895 г. Италия, в 1900 г. такой налог был введен в Испании, в 1909 г. — в Германии. В России новый проект обложения электроэнергии возник в 1907 г. в связи с необходимостью изыскать новые средства для покрытия бюджетного дефицита, увеличившегося в связи с русско-японской войной и революцией. Составленный тогда в Министерстве финансов соответствующий законопроект был представлен в Совет министров, но на рассмотрение Думы и Государственного совета не вносился.

С самого начала обсуждения вопроса о налоге на электроэнергию в Комиссии Николаенко раздались голоса за принципиальное разделение обложения электричества для освещения и электроэнергии для двигателей. Против обложения электроэнергии, предназначенной для освещения, никто в Комиссии не выступал, однако за изъятие от обложения электроэнергии для двигателей решительно выступил Совет Съездов представителей промышленности и торговли в лице своего председателя В.В.Жуковского, который и не скрывал, что выражает точку зрения промышленников. Жуковского поддержал в Комиссии Э.Л.Нобель. Один из составителей законопроекта — Д.Г.Варес защищал налог на электроэнергию, указывая, что он является обложением «излишка прибыли», который получают фабриканты, переводя свое производство на электрическую тягу. Вместе с тем «скромная» ставка налога, по мнению Вареса, не вызвала бы отказа от подобных нововведений. Именно на незначительность ставки нового налога обращал вни-

мание и М.И.Туган-Барановский (он считал, что вообще «в конце концов нужно искать повсюду источники доходов»), когда поддерживал его введение. Опасения Жуковского и Совета Съездов признавал неосновательными также и М.В.Бернацкий, указывая на то, что речь идет не о прямом налоге на фабрикантов, а о налоге косвенном, сумма которого будет включена в стоимость готового продукта, а значит, промышленникам беспокоиться нечего. Недовольство потребителей Бернацкий, очевидно, считал для государства менее «опасным»<sup>45</sup>.

Заседание Комиссии 21 мая 1916 г. было посвящено обсуждению вопроса об акцизе на сахар, который уже повышался в конце 1914 г., и о сахарной монополии, проект которой был представлен в Комиссию П.П.Мигулиным. ГУНС высказалось о перспективах получения дохода от казенной продажи сахара-рафинада крайне пессимистически. Сокращение производства рафинада и падение прибылей сахарозаводчиков говорили, по мнению ГУНС, о том, что казна не извлечет из этой монополии значительных прибылей, взяв при этом на себя новую тяжелую ответственность. При обсуждении в Комиссии проекта Мигулина и записки ГУНС известный экономист, приват-доцент Петроградского университета И.И.Левин отмечал, что сахарная монополия уже существует, «но не казенная, а частная». «Продажную цену рафинада устанавливает синдикат», в который входят заводы, вырабатывающие до 70% всего рафинада. Выказываясь за введение казенной монополии продажи рафинада, Левин тем не менее считал, что введение только одной подобной монополии слишком дорого обойдется государству. Он предлагал, вместе с сахарной, ввести также спичечную и табачную монополии, а для реализации всех этих продуктов создать государственные бакалейные лавки. «Весьма желательной» и «осуществимой» считал сахарную монополию М.И.Фридман. Он полагал, что казна может получить от нее до 300 млн руб. при 200 млн руб., получаемых от взимания акциза на сахар. Он с оптимизмом заявлял, что «при казенной монополии все деньги, уплаченные за товар населением, попадут в руки государства», тогда как «даже... при правительственной нормировке слишком значительная часть... денег... оказывалась в руках банков и крупных промышленников» (и к тем, и к другим экономист относился явно без сочувствия). Выгоду монополии на продажу рафинада Фридман видел и в возможности сократить, в таком случае, разницу между оптовыми и розничными ценами на сахар, как это было в отношении винной монополии, сократившей разницу между оптовыми и розничными ценами на водку до минимума. Однако тут же Фридман оговаривался, что введение сахарной монополии возможно «только после войны». Эта оговорка в значительной мере снижала эффект поддержки Фридманом мигулинского проекта, поскольку Комиссия собралась именно для того, чтобы изыскать средства для немедленного покрытия дефицита ординарного бюджета. О том, что сахарная монополия «с будущим», говорил в Комиссии М.И.Туган-Барановский. Он также предлагал расширить спектр монопольных

прав казны, распространив его, правда, не на табак и спички, а на сахарный песок, из опасения, что рост потребления последнего подорвет монополию на рафинад. Однако и он присоединился к мнению Фридмана, что «вводить монополию теперь же нельзя». Фридмана и Туган-Барановского в общем поддержал М.В.Бернацкий.

Против введения монополии, что вполне естественно, выступил уполномоченный правления Общества сахарозаводчиков М.Ю.Цехановский, сразу же заявивший, что никакого синдиката сахарозаводчиков не существует. Есть только соглашение рафинеров, «направленное лишь к регулированию... рынка, а не к установлению... расценок», (как можно «регулировать рынок», не регулируя цены, Цехановский не разъяснил, на что впоследствии обратил внимание Мигулин). Цехановского поддержал Э.Л.Нобель, не ставший, однако, опровергать факта существования сахарного синдиката, а только заявивший, что казна не справится с реализацией такого «подвижного продукта», как сахар-рафинад. Кроме того, казенная монополия, по мнению Нобеля, подорвала бы финансирование сахарной промышленности: сахарным заводам перестанут открывать кредит частные банки.

Доводы оппонентов не убедили Мигулина, который обратил внимание Комиссии на то, что за время войны потребление сахара выросло, поскольку «сахар заменяет собою алкоголь». Разумеется, формально он не имел в виду самогонование, но подоплека его слов была именно такова. Обсуждение мигулинского проекта продолжилось на заседании 28 мая. Представлявший в Комиссии Министерство финансов В.И.Михневич предлагал отказаться и от монополии на сахар, и от увеличения на него акциза, обратив все средства на поощрение сахарной промышленности. То, что сахарная монополия приведет лишь к росту цен на сахар и заставит население перейти на суррогаты, отмечал представитель столичных биржевых кругов М.Н.Миллер. В.В.Жуковский, указавший, что «легче снабжать страну углем..., чем сахаром», полагал, что казна берет на себя большой риск слома всей устоявшейся системы производства и продажи сахара. Странникам сахарной монополии он угрожал возникновением неизбежной при введении монополии необходимости пересмотра всего «сахарного» законодательства, что в условиях войны, разумеется, было невозможно. Естественно, высказывания Миллера и Жуковского, как и протесты Цехановского и Нобеля, не были продиктованы заботами об интересах потребителя, они лишь отражали беспокойство предпринимательских кругов по поводу возможной утраты контроля над сахарной промышленностью и сокращения доходов от сахароварения и рафинирования. Странники сахарной монополии между тем довольно активно пропагандировали свои идеи в печати. Выступая за введение сахарной монополии, М.В.Бернацкий писал в «Русском слове»: «Разве винная монополия подорвала наше винокурение? К несчастью, как раз, наоборот! Аналогичных последствий можно ожидать и от сахарной монополии». Бернацкий считал, что сахар-

ная монополия «не может быть одинокой: во имя грандиозных финансовых задач государства и в целях меньшего обременения обывателей надо составить стройный, негромоздкий план небольшого ряда казенных продаж»<sup>46</sup>. Бернацкому вторил в «Речи» М.И.Туган-Барановский, указывая на то, что «проект проф. Мигулина грешит... только одним — недостаточной решительностью»<sup>47</sup>.

Что касается табачной монополии, то Комиссия признавала, что подобная форма монополии «является наиболее сложною и трудно осуществимою» из-за специализации табачной промышленности. Опыт французской табачной монополии признавался Комиссией с финансовой точки зрения «удовлетворительным», однако он привел к ухудшению качества табака. Впрочем, условия табаководства в России признавались несравненно лучшими, нежели во Франции. Тем не менее Комиссия подчеркивала невозможность дальнейшего повышения цен и акциза на табак. На то, что казенная монополия не только понизит качество табака, но и, как следствие, отрицательно скажется на его экспорте, указывал в Комиссии А.А.Исаев. Он полагал, что борьба с табачным синдикатом будет успешнее идти «при акцизной системе, чем при монополии». Исаева неожиданно поддержал Мигулин, заявив, что является сторонником «простых монополий» на реализацию товаров, торговля которыми требует минимального учета вкусов потребителей. Табачная же торговля представляет собой обратный пример. Монополию на торговлю табаком Мигулин предлагал заменить монополией на продажу махорки, не отличавшейся разнообразием сортов<sup>48</sup>.

25 июня 1916 г. Комиссия Николаенко рассматривала вопрос о повышении доходов от продажи нефти и нефтепродуктов. Члены Комиссии сразу же отвергли саму возможность введения казенной нефтяной монополии «ввиду сложности этого дела, требующего значительных оборотных средств и разнообразного оборудования и предполагающего продолжение экспортных операций, трудно выполнимых для казны». Участие казны в нефтяной торговле, полагала Комиссия, должно было иметь другие формы. К 1916 г. доля нефтяной добычи, отходившей в пользу казны, составляла 30 млн пудов. Предполагалось, что этот объем может достичь 45 и даже 50 млн пудов. К тому же еще в 1914 г. Министерство торговли и промышленности истребовало кредиты для казенной добычи нефти (при этом Комиссия считала дополнительные ассигнования на разведку месторождений «непрактичными»). Всего же объем нефти, необходимой для казенных надобностей, составлял в 1916 г. 150 млн пудов и мог увеличиться до 200 млн пудов. Комиссия полагала, что при благоприятных условиях «бульшая часть нефти, необходимой для казенных учреждений, станет покрываться из казенных... запасов». Однако некоторые члены Комиссии считали казенную разработку нефтяных месторождений нежелательной, полагая, что она обойдется слишком дорого и «стеснит» частное предпринимательство, ослабив приток в нефтяную про-



мышленность иностранных капиталов. В отношении увеличения акцизов на нефтепродукты мнения в Комиссии разделились. Некоторые ее члены считали повышение акциза на керосин, перевод его на сырую нефть или установление акциза на мазут нежелательными, так как эти меры вызвали бы «опасный» рост цен. Другие же члены Комиссии считали полезным путем увеличения акцизов повысить цены на нефтепродукты и ограничить потребление этого «избранного и особо ценного» топлива. П.П.Мигулин считал «весьма полезным» ввести обложение сырой нефти, поскольку в этом случае казна проявила бы «заботу» о нефтедобыче, каковой она, по его мнению, до сих пор не проявляла. Введение нефтяной монополии Мигулин считал не принципиально невозможным, а всего лишь «несвоевременным». Он полагал, что «со временем» подобная монополия может быть осуществлена. По подсчетам Мигулина, обложение сырой нефти могло бы дать казне доход в 25 млн руб. Оппонентом Мигулина выступил Э.Л.Нобель, заявивший, что с мнением экономиста можно согласиться только «с точки зрения теоретика». С «практической» же точки зрения, считал Нобель, присутствие на нефтепромыслах акцизного надзора лишь затормозит их работу и разведку новых месторождений (23 января 1916 г. Барк просил Думу и Госсовет предоставить ему право освобождать от уплаты акциза, частично или полностью, нефтепромышленные предприятия «в малоизведанных и особо неблагоприятных для нефтедобывания местностях»<sup>49</sup>), к тому же, замечал Нобель, подобный налог «нигде не существует». Союзником Нобеля как всегда оказался В.В.Жуковский, повторивший его аргументы и заявивший, что «лучше... увеличить налог на продукты обработки нефти», нежели на сырую нефть. Воздержаться от дальнейшего повышения цен, неминуемого при введении нового налога на нефть, призвал Комиссию А.А.Исаев.

Начальник ГУНС С.С.Хрипунов, вступив в полемику с нефтепромышленниками, заявил, что нефтедобыча в предвоенные годы постоянно падала и само положение нефтяной промышленности «едва ли вполне хорошо». Он полагал, что новый акциз пойдет ей на пользу при том условии, что от акциза на некоторое время будут освобождены только что возникшие и не ставшие еще твердо на ноги предприятия. В конце концов большинство членов Комиссии высказались за установление «невысокой» ставки акциза на сырую нефть в 5 коп. за пуд. П.П.Мигулин также предложил ввести повышенный акциз на бензин, ссылаясь на пример Великобритании, где существовало подобное высокое обложение при отсутствии налога на керосин, являвшийся предметом широкого потребления, тогда как в России и бензин, и керосин облагались по одинаковой ставке. В результате Комиссия решила повысить акциз на керосин до 1 руб. 20 коп. с пуда, а на остальные нефтепродукты — до 1 руб. 60 коп. с пуда. Комиссия также предложила проект введения казенной монополии на продажу соли с передачей Министерству финансов заведования казенными соляными промыслами<sup>50</sup>.

Перейдя к вопросу об обложении прессованных дрожжей, Комиссия указала на то, что «тайное приготовление крепких напитков очень развилось» в России. Комиссия стала перед дилеммой — увеличение дохода от акциза на дрожжи или борьба с пьянством. Тем не менее акциз на дрожжи решено было увеличить. Что касается взимания акциза с фруктово-виноградного спирта, то Комиссия согласилась с предложением ГУНС, советовавшего «воздержаться» от повышения акциза на этот спирт.

Рассматривая проекты изменения обложения чая, Комиссия должна была изыскать средства к увеличению казенного дохода, «не колебля сложившегося строя чайной торговли». Для этого ГУНС предложило взимать с ввозного байхового чая помимо таможенной пошлины еще и акциз. Казенная чайная монополия была отвергнута как «несвоевременная», хотя сторонники ее введения в Комиссии были. А.А.Исаев считал, что чайная монополия не только «несвоевременна», как полагало большинство Комиссии, но и в принципе неспособна дать казне ощутимый доход, поскольку на увеличение потребления чая после войны «трудно будет рассчитывать». В результате Комиссия приняла предложение представителей ГУНС<sup>51</sup>.

Кроме уже отмеченного выше увеличения акцизов, воплощенным в законе результатом работы Комиссии А.И.Николаенко стало установление налога на электроэнергию и акциза на чай. Министерство финансов в законопроекте, представленном 12 декабря 1916 г. П.Л.Барком на рассмотрение Совета министров и почти одновременно, чтобы не затягивать принятие закона, — в Государственную думу (чего в подобных случаях не делалось ранее), предлагало определять размер налога, основываясь на действительном потреблении электроэнергии по примеру Италии, когда учет ведется при помощи электросчетчиков и путем «теоретического подсчета», когда это касается электроэнергии, отпускаемой от общей сети на различные объекты и потребности. Для уплаты налога на электроэнергию Русским техническим обществом были разработаны особые тарифы, которые министр финансов предлагал использовать. Налог устанавливался в размере от 1 коп. за 1 кв/ч электроэнергии, используемой при освещении общественных мест, портов, шахт и т.д., до 4 коп. за 1 кв/ч при освещении квартир, торговых заведений, театров; предусматривалось также льготное обложение объектов, работающих «для технических надобностей», — 1 кв/ч в 0,5 коп. При этом средняя стоимость 1 кв/ч составляла 5,2 коп. Новый налог должен был взиматься с производителей электрической энергии, которые вносили бы его затем в счет стоимости отпускаемого с электростанций электричества. Чины акцизного надзора должны были получить соответствующие права по осмотру электростанций. При введении нового налога, по расчетам финансового ведомства, казна должна была получить доход в 17618475 руб. Эта сумма была рассчитана на основании количества электрической энергии, отпускавшейся в

1913 г. на освещение улиц, на трамвай и другие городские общественные надобности<sup>52</sup>.

Законопроект об установлении акциза на байховый чай П.Л.Барк представил в Совет министров 25 августа 1916 г. Таможенная пошлина на этот вид чая была повышена еще при увеличении тарифов 28 февраля 1915 г. Прибыль от нового налога планировалась в размере около 32 млн руб. Совет министров одобрил эти предложения министра финансов 6 сентября 1916 г.<sup>53</sup> В отличие от налога на электроэнергию, акциз на чай «успел» попасть в проект бюджета на 1917 г., в котором предполагаемый от него доход был значительно сокращен.

### Финансовые результаты увеличения косвенных налогов и пошлин

В результате правительственных мероприятий военных лет в области косвенных налогов и пошлин, имевших основной целью компенсировать потери от прекращения казенной продажи крепких напитков, бюджет получил следующие ресурсы (составлено по проектам государственной росписи доходов и расходов на 1914—1917 гг., представлявшимся министром финансов на рассмотрение Государственной думы и Государственного совета) (в млн. руб.):

Виды сборов	1914 г.		1915 г.		1916 г.	1917 г.
	Бюджет	Исполнение бюджета	Бюджет	Исполнение бюджета	Бюджет	Бюджет
<b>Косвенные налоги:</b>						
Таможенный доход	370,4	303,8	233,0	283,3	314,4	421,3
Сахарный доход	149,5	139,5	177,6	186,1	190,8	231,5
Табачный доход	81,4	92,8	106,7	114,2	149,5	252,1
Сборы с питей, не относящиеся к казенной монополии	55,5	41,3	60,4	18,1	25,2	39,8
Нефтяной доход	49,3	55,0	62,0	61,2	82,0	87,0
Спичечный доход	20,2	23,7	43,5	27,2	43,5	36,0
Доход от папиросных гильз и бумаги	4,8	5,3	10,8	7,2	8,0	8,0
Чайный доход	—	—	—	—	—	23,0
<b>Итого</b>	<b>731,1</b>	<b>661,4</b>	<b>694,0</b>	<b>697,3</b>	<b>813,4</b>	<b>1098,7</b>
<b>Пошлины:</b>						
Гербовые, судебные, канцелярские	119,1	105,2	133,0	125,6	128,2	145,9
С переходящих имуществ	48,2	38,2	53,2	32,0	32,1	46,2
С пассажиров и грузов на железных дорогах	32,9	31,4	286,0	224,8	240,0	201,7

Виды сборов	1914 г.		1915 г.		1916 г.	1917 г.
	Бюджет	Исполнение бюджета	Бюджет	Исполнение бюджета	Бюджет	Бюджет
Прочие пошлины*	20,5	20,2	18,6	16,6	27,2	32,8
С товаров и судов в портах	10,5	7,5	8,0	4,9	6,0	5,0
С застрахованного от огня имущества	6,5	6,6	10,0	10,0	10,0	10,5
Итого	237,7	209,1	508,8	413,9	443,5	442,1
Казенная винная монополия	936,0	503,9	144,2	30,7	51,3	49,6
Всего ординарных доходов	3572,1	2898,1	3080,1	2827,7	3032,1	3998,6

*Примечание:* \*В эту статью входили консульские, пробирные, маячные, судоходные, мостовые, сплавные, ярмарочные сборы, пошлины со свидетельств на товарные знаки, с паровых котлов, с билетов на право содержания оружия и т.д.

*Источники:* Проект государственной росписи доходов и расходов на 1914 год с объяснительною запискою министра финансов. СПб., 1913; Проект государственной росписи доходов и расходов на 1915 год с объяснительною запискою министра финансов. Пг., 1914; Проект государственной росписи доходов и расходов на 1916 год с объяснительною запискою министра финансов. Пг., 1915; Проект государственной росписи доходов и расходов на 1917 год с объяснительною запискою министра финансов. Пг., 1916.

Приведенные данные страдают некоторой неполнотой, поскольку к 1917 г. Государственный контроль еще не представил официального отчета о расходовании бюджетных средств за предыдущий 1916 г. Тем не менее эти данные помогают получить представление о результатах действий правительства в области косвенных налогов и пошлин. Начало войны привело к недобору по восьми из тринадцати статей указанных рубрик бюджета. К этому времени произведенное повышение ставок налогов и введение новых видов обложения еще не проявило себя. В дальнейшем рост бюджетных поступлений, как это признавало само Министерство финансов, казна была обязана исключительно мерам правительства по повышению ставок обложения и введению новых налогов, а не «естественному» увеличению доходов, чего, разумеется, не могло быть во время войны. Однако и в 1915 г. в том, что касалось пошлин, бюджет оказался сведенным со значительным дефицитом. Не помогло даже введение «железнодорожного» налога, по которому обозначилось значительное недопоступление. По косвенным налогам бюджет 1915 г. был исполнен с минимальным положительным сальдо, большая часть которого приходилась на таможенный доход. Впрочем, значительная часть таможенных доходов имела фиктивный характер, так как поступала от обложения заграничных правительственных заказов, пошлины по кото-

рым платила сама казна, притом что объемы международной торговли с началом войны резко сократились.

В целом, финансовые результаты базировавшейся в Российской империи на искусственной основе налоговой политики в годы Первой мировой войны показывают, что Министерство финансов и правительство в целом, как и в довоенные годы, продолжали активно использовать акцизы и пошлины для пополнения бюджета, увеличив их за годы войны более чем на 570 млн руб., тогда как обычные доходы в целом были увеличены примерно на 420 млн руб. Здесь, впрочем, следует иметь в виду, что финансовое ведомство во многом оказалось заложником решения об отмене казенной продажи крепких напитков. При этом царское правительство все же не решилось прибегнуть к установлению новых казенных монополий, взамен отмененной винной. Этот «недочет» был исправлен уже Временным правительством.

### Примечания

<sup>1</sup> См.: Степанов В.Л. Н.Х.Бунге: Судьба реформатора. М., 1998. С. 152—170.

<sup>2</sup> См.: Фридман М.И. Винная монополия. Т. 2. Винная монополия в России. Пг., 1916.

<sup>3</sup> См.: История финансовой политики в России. СПб., 2000. С. 192—205, 291; Russian Public Finance during the War. New Haven, 1928.

<sup>4</sup> Журнал Совещания по вопросу об усилении средств Государственно-го казначейства путем увеличения существующего обложения и установления новых налогов. 9 августа 1914 г. // Российский государственный исторический архив (РГИА). Ф. 1576. Оп. 1. Д. 175. Л. 1—10.

<sup>5</sup> Представление П.Л.Барка в Совет министров 28 февраля 1915 г. // Там же. Ф. 1276. Оп. 11. Д. 230. Л. 5—5 об.; Особый журнал Совета министров 6 марта 1915 г. // Там же. Л. 7—8.

<sup>6</sup> Представление П.Л.Барка в Государственную думу 7 ноября 1916 г. // Там же. Оп. 12. Д. 509. Л. 18—19 об.

<sup>7</sup> Представление П.Л.Барка в Совет министров 26 августа 1914 г. // Там же. Оп. 10. Д. 253. Л. 2—4.

<sup>8</sup> П.А.Харитонов — И.Л.Горемыкину. 28 октября 1914 г. // Там же. Д. 296. Л. 30.

<sup>9</sup> Представление П.Л.Барка в Государственную думу 17 марта 1915 г. // Там же. Ф. 1278. Оп. 7. Д. 121. Л. 3—6 об.

<sup>10</sup> Представление В.Н.Шаховского в Совет министров 27 апреля 1916 г. // Там же. Ф. 1276. Оп. 12. Д. 324. Л. 44—45; Представление П.Л.Барка в Совет министров 11 октября 1916 г. // Там же. Д. 533. Л. 2—3; Особый журнал Совета министров 14 октября 1916 г. // Там же. Л. 7—7 об.

<sup>11</sup> Представление П.Л.Барка в Государственную думу 17 марта 1915 г. // Там же. Ф. 1278. Оп. 7. Д. 122. Л. 3—7 об.

<sup>12</sup> Представление П.Л.Барка в Государственную думу. 2 апреля 1916 г. // Там же. Д. 652. Л. 3—5 об.

<sup>13</sup> Представление П.Л.Барка в Совет министров 10 августа 1916 г. // Там же. Ф. 1276. Оп. 12. Д. 462. Л. 19—21 об.; Особый журнал Совета министров 19 августа 1916 г. // Там же. Л. 25—25 об.

<sup>14</sup> А.В.Кривошеин — П.Л.Барку. 15 июня 1915 г. // Там же. Оп. 11. Д. 257. Л. 58—59 об.

<sup>15</sup> Представление П.Л.Барка в Государственную думу 26 августа 1915 г. // Там же. Ф. 1278. Оп. 7. Д. 148. Л. 3—12 об.; Представление П.Л.Барка в Государственную думу 17 октября 1916 г. // Там же. Ф. 1276. Оп. 12. Д. 490. Л. 8—9.

<sup>16</sup> Представление товарища министра торговли и промышленности Д.Коновалова в Государственную думу 16 сентября 1915 г. // Там же. Ф. 1278. Оп. 7. Д. 241. Л. 3—8.

<sup>17</sup> Представление П.Л.Барка в Государственную думу 17 марта 1915 г. // Там же. Д. 123. Л. 3—5 об.

<sup>18</sup> Представление П.Л.Барка в Совет министров 9 августа 1916 г. // Там же. Ф. 1276. Оп. 12. Д. 461. Л. 11—12; Особый журнал Совета министров 12 августа 1916 г. // Там же. Л. 15—16.

<sup>19</sup> Представление П.Л.Барка в Государственную думу 17 марта 1915 г. // Там же. Ф. 1278. Оп. 7. Д. 116. Л. 3—4.

<sup>20</sup> Представление П.Л.Барка в Государственную думу 23 июня 1915 г. // Там же. Д. 137. Л. 3—4.

<sup>21</sup> Представление П.Л.Барка в Совет министров 13 июня 1915 г. // Там же. Ф. 1276. Оп. 11. Д. 307. Л. 4—4 об.; Представление П.Л.Барка в Совет министров 24 ноября 1915 г. // Там же. Л. 2; Представление А.И.Николаенко в Совет министров 3 июня 1916 г. // Там же. Оп. 12. Д. 390. Л. 4; Представление П.Л.Барка в Совет министров 12 декабря 1916 г. // Там же. Д. 590. Л. 2—3; Представление П.Л.Барка в Совет министров 23 февраля 1917 г. // Там же. Оп. 13. Д. 94. Л. 6—7.

<sup>22</sup> П.А.Харитонов — И.Н.Лодыженскому. 29 сентября 1914 г. // Там же. Оп. 10. Д. 269. Л. 35.

<sup>23</sup> Представление П.Л.Барка в Государственную думу 16 марта 1915 г. // Там же. Ф. 1278. Оп. 7. Д. 119. Л. 3—8.

<sup>24</sup> Представление П.Л.Барка в Государственную думу 27 августа 1915 г. // Там же. Д. 149. Л. 3—4.

<sup>25</sup> Представление П.Л.Барка в Государственную думу 27 августа 1915 г. // Там же. Д. 150. Л. 3—4об.; Представление П.Л.Барка в Государственную думу 21 декабря 1915 г. // Там же. Д. 182. Л. 3—5.

<sup>26</sup> И.Л.Горемыкин — П.Л.Барку. 3 ноября 1915 г. // Там же. Ф. 1276. Оп. 12. Д. 207. Л. 10; Представление П.Л.Барка в Государственную думу. 2 апреля 1916 г. // Там же. Ф. 1278. Оп. 7. Д. 659. Л. 3—12.

<sup>27</sup> Представление П.Л.Барка в Совет министров 25 июля 1914 г. // Там же. Ф. 1276. Оп. 10. Д. 230. Л. 2—5; Особый журнал Совета министров 28 июля 1914 г. // Там же. Л. 6—7.

<sup>28</sup> Представление В.Н.Шаховского в Государственную думу. 1 сентября 1915 г. // Там же. Ф. 1278. Оп. 7. Д. 231. Л. 3—9 об.

<sup>29</sup> Особый журнал Совета министров 21 августа 1914 г. // Там же. Ф. 1276. Оп. 10. Д. 247. Л. 1—6; Особый журнал Совета министров 30 сентября 1914 г. // Там же. Л. 90—91 об.

<sup>30</sup> Справка о работах по пересмотру таможенного тарифа. 7 февраля 1916 г. // Там же. Оп. 12. Д. 239. Л. 2—14 об.

<sup>31</sup> Представление С.Веселаго в Государственную думу 16 марта 1915 г. // Там же. Ф. 1278. Оп. 7. Д. 196. Л. 3—3 об. Представление С.Веселаго в Государственную думу 16 марта 1915 г. // Там же. Д. 197. Л. 3—3 об.

<sup>32</sup> Представление П.Л.Барка в Государственную думу 26 марта 1915 г. // Там же. Д. 131. Л. 3—11.

- <sup>33</sup> В.В.Жуковский — С.И.Тимашеву. 22 ноября 1914 г. // Там же. Ф. 1276. Оп. 10. Д. 506. Л. 1; П.Л.Барк — И.Л.Горемыкину. 11 декабря 1914 г. // Там же. Л. 3—4; П.А.Харитонов — С.И.Тимашеву. 29 ноября 1914 г. // Там же. Л. 6—6 об.; Канцелярия Совета министров — Канцелярии министра путей сообщения. 23 января 1915 г. // Там же. Л. 13.
- <sup>34</sup> Журнал заседания Особого междуведомственного комитета при Министерстве финансов для предварительного рассмотрения вопросов, связанных с изменением действующих ставок временного налога на железнодорожные перевозки 23 декабря 1914 г. // Там же. Д. 341. Л. 14 об.—22.
- <sup>35</sup> Представление П.Л.Барка в Государственную думу 16 марта 1915 г. // Там же. Ф. 1278. Оп. 7. Д. 124. Л. 3—18 об.
- <sup>36</sup> Журнал заседания Особого междуведомственного комитета... для предварительного рассмотрения вопросов, связанных с изменением действующих ставок временного налога на железнодорожные перевозки 28 января 1915 г. // Там же. Ф. 1276. Оп. 11. Д. 193. Л. 31—34 об.
- <sup>37</sup> Представление П.Л.Барка в Совет министров 16 марта 1915 г. // Там же. Д. 203. Л. 31, 41, 42; П.Л.Барк — И.Н.Лодыженскому. 31 марта 1915 г. // Там же. Д. 193. Л. 61; Журнал заседания Особого междуведомственного комитета... для предварительного рассмотрения вопросов, связанных с изменением действующих ставок временного налога на железнодорожные перевозки 23 февраля 1915 г. // Там же. Л. 65 об.—66.
- <sup>38</sup> Представление П.Л.Барка в Совет министров. 27 апреля 1915 г. // Там же. Оп. 12. Д. 351. Л. 7—8.
- <sup>39</sup> Представление А.И.Николаенко в Совет министров 9 сентября 1915 г. // Там же. Оп. 11. Д. 629. Л. 1—3; Особый журнал Совета министров 16 августа и 29 сентября 1915 г. // Там же. Д. 391. Л. 13; Представление П.Л.Барка в Государственную думу 30 ноября 1915 г. // Там же. Ф. 1278. Оп. 7. Д. 180. Л. 3—4 об.
- <sup>40</sup> Представление П.Л.Барка в Совет министров 17 сентября 1916 г. // Там же. Ф. 1276. Оп. 12. Д. 504. Л. 46—57.
- <sup>41</sup> Представление П.Л.Барка в Совет министров 25 февраля 1917 г. // Там же. Оп. 13. Д. 101. Л. 2—3.
- <sup>42</sup> Примерный перечень предметов, подлежащих обсуждению Комиссии по косвенным налогам и казенным монополиям. 26 апреля 1916 г. // Там же. Ф. 575. Оп. 6. Д. 100. Л. 14.
- <sup>43</sup> Журнал Комиссии по косвенным налогам и монополиям 28 марта 1916 г. // Там же. Л. 83—90 об.
- <sup>44</sup> Журнал Комиссии по косвенным налогам и монополиям 21 апреля 1916 г. // Там же. Л. 91—94 об.
- <sup>45</sup> Журнал Комиссии по косвенным налогам и монополиям 30 апреля 1916 г. // Там же. Л. 123—133.
- <sup>46</sup> Бернацкий М. Проект казенной сахарной монополии // Русское слово. 1916. 26 мая.
- <sup>47</sup> Туган-Барановский М. Сахарная монополия // Речь. 1916. 27 мая.
- <sup>48</sup> Журнал Комиссии по косвенным налогам и монополиям 21 мая 1916 г. // РГИА. Ф. 575. Оп. 6. Д. 100. Л. 274—287; Журнал Комиссии по косвенным налогам и монополиям 28 мая 1916 г. // Там же. Л. 298—307; Журнал Комиссии по косвенным налогам и монополиям 4 июня 1916 г. // Там же. Л. 308—317.
- <sup>49</sup> Представление П.Л.Барка в Государственную думу 23 января 1916 г. // Там же. Ф. 1278. Оп. 7. Д. 634. Л. 3—4.

<sup>50</sup> Журнал Комиссии по косвенным налогам и монополиям 25 июня 1916 г. // Там же. Ф. 575. Оп. 6. Д. 100. Л. 319—326 об.

<sup>51</sup> Журнал Комиссии по косвенным налогам и монополиям 2 июля 1916 г. // Там же. Л. 455—462.

<sup>52</sup> Представление Министерства финансов в Государственную думу [1916 г.] // РГИА. Ф. 1276. Оп. 12. Д. 601. Л. 48.

<sup>53</sup> Представление П.Л.Барка в Совет министров 12 декабря 1916 г. // Там же. Ф. 1276. Оп. 12. Д. 601. Л. 1; Представление П.Л.Барка в Государственную думу 19 декабря 1916 г. // Там же. Л. 75—97 об.; Представление П.Л.Барка в Совет министров 25 августа 1916 г. // Там же. Д. 484. Л. 50 об.—58; Особый журнал Совета министров 6 сентября 1916 г. // Там же. Л. 72—77. 23 февраля 1917 г. П.Л.Барк направил в Совет министров законопроект об увеличении акциза на байховый чай: для чая высшего сорта до 1 руб. 60 коп. с фунта и для других сортов чая — вдвое с соответствующим повышением предельных цен (Представление П.Л.Барка в Совет министров 23 февраля 1917 г. // Там же. Оп. 13. Д. 94. Л. 6—7).



Вопросы изучения  
промышленного роста  
России

## Промышленное производство в СССР в 1928—1950 гг.: реальный рост, скрытая инфляция и «неизменные цены 1926/27 г.»\*\*

*Это все равно, что пытаться измерить, насколько выросла гусеница, превратившись в бабочку.*

Nutter G.W. The growth of industrial production in the Soviet Union. NBER: Princeton, NJ, 1962. P. 111.

В настоящей работе я рассматриваю традиционные взгляды западных экономистов на скрытую инфляцию в статистических рядах промышленного производства в СССР в свете новых архивных материалов, относящихся к советской статистической практике. В Разделе 1 показано, как инфляция, скрытая в «неизменных ценах 1926/27 г.», была идентифицирована в качестве объекта научного исследования. В Разделах 2 и 3 с учетом новой архивной документации рассматриваются существующие гипотезы относительно действия «неизменных цен» как регулирующего механизма до и после реформы 1935 г. В Разделе 4 в свете теории индексов и западной статистической практики рассматривается вопрос об установлении «неизменных» цен на новую продукцию, которое выступало в качестве механизма скрытой инфляции в СССР. В Разделе 5 содержится обзор выводов.

### 1. Роль скрытой инфляции

Экономическая мощь СССР явилась важным фактором, способствовавшим победе союзников во Второй мировой войне. После войны оценка экономических показателей Советского Союза стала главным делом западных экономистов. Среди тех, кто внес свой вклад в такие исследования на ранних этапах индустри-

---

\* Харрисон Марк — профессор экономики (экономический факультет Уорвикского университета, Ковентри, Великобритания).

\*\* Автор выражает глубокую благодарность Е.Тюриной (директору Российского государственного архива экономики (РГАЭ), Москва) и А.Минюку за обеспечение доступа к архивным материалам и квалифицированную помощь, без которой настоящее исследование было бы невозможным. Автор также благодарит Р.У.Дэвиса, Ч.Фейнштейна, М.Илич и Дж.Раунда за содействие, советы и комментарии, а также организацию ESRC за предоставление гранта № P000235636 (ответственные эксперты: Р.У.Дэвис и А.Рис).

ализации СССР (с точки зрения целей данного исследования окончание этого периода можно отнести к 1950 г.), особое место занимает группа, организованная в США Абрамом Бергсоном. Из ее членов наиболее выделялись Норман Каплан, Ричард Мурстин и Раймонд Пауэлл, имена которых будут часто упоминаться по ходу нашего изложения. Из других американских ученых следует отметить Александра Гершенкрона, Дональда Ходжмена, Наума Ясного и Уоррена Наттера. Немалый вклад в исследования внесли британские ученые: Колин Кларк (начавший свою деятельность в этой области еще до войны) и Фрэнсис Ситон. В последние годы эта работа была дополнена историческими исследованиями российского ученого Григория Ханина.

Согласно официальной советской статистике, за период с 1928 г. по 1950 г. национальный доход СССР вырос более чем в 8 раз, а промышленное производство — более чем в 11 раз в реальном выражении<sup>1</sup>. Исходные ряды, выраженные в «неизменных ценах 1926/27 г.», приводятся в Таблице 1. Западные экономисты сходятся в том, что официальные оценки роста определяются тремя главными факторами: реальным ростом объема продукции, выбором базового года для расчета индексов и скрытой инфляцией.

Таблица 1

**Промышленное производство и национальный доход СССР  
в отдельные годы периода 1928—1950 гг.: официальные данные  
(в млрд руб. по «неизменным ценам 1926/27 г.»)**

Годы	Промышленное производство	Национальный доход
1928	21,8	25,0
1937	95,5	96,3
1940	137,5	125,5
1948	163,0	144,0
1950 (предв. данные)	235,0	205,0

*Источник:* Jasny N. (1951a). P. 7. Промышленное производство — валовой выпуск промышленной продукции (включая двойной учет промежуточной продукции); национальный доход — валовой выпуск минус «производственное [промежуточное] потребление».

1. Рост объема продукции действительно имел место вплоть до 1950 г., что нашло отражение в таких показателях, как увеличение урожая зерновых (110% к уровню 1928 г.), картофеля (вдвое по сравнению с 1928 г.), стали (в 6 раз), электроэнергии (в 18 раз), металлорежущих станков (в 35 раз), минеральных удобрений (в 40 раз), велосипедов (в 60 раз), синтетических волокон (в 400 раз) и автомобилей (в 500 раз)<sup>2</sup>.

2. В советской методологии агрегирование значительного числа временных рядов статистики производства (одни из которых росли

исключительно быстро, а по другим рост был значительно медленнее или вообще не наблюдался) осуществлялось с помощью весов, относящихся к началу периода — так называемых «неизменных цен 1926/27 г.». Поскольку между изменениями цен и объемов производства наблюдается отрицательная корреляция во времени, использование весов первых лет обеспечивало завышение индексов объема продукции и занижение индекса цен. Речь, таким образом, идет не о том, что сами цифры были неверными или вводными в заблуждение, а о том, что они фактически отражали верхнюю границу оценок реального роста и, следовательно, нижнюю границу оценок показателей инфляции.

3. По мнению многих авторов, именно скрытая инфляция обуславливает существенное расхождение официальных и независимых оценок темпов экономического роста в СССР. О величине этих расхождений можно судить на основании Таблицы 2, в которой сравниваются альтернативные оценки национального дохода, продукции промышленности и машиностроения. Таблица показывает значительный разброс между различными независимыми оценками, не все из которых заслуживают одинаково серьезного к себе отношения. В целом разброс оценок можно объяснить разницей в базовых данных, статистическом охвате, выборе весов и корректировках на изменение ассортимента и качества продукции.

Таблица 2

**Национальный доход и промышленное производство в СССР в 1932, 1937, 1940 и 1950 гг.: альтернативные оценки (в % к 1928 г.)**

	Весы	1932	1937	1940	1950
<b>Национальный доход</b>					
ЦСУ (1956) <sup>a</sup>	цены 1926/27 г.	182	386	513	843
Кларк (1957) <sup>b</sup>	международные цены		133	161	(212)
Ясный (1961) <sup>c</sup>	цены 1926/27 г.		171	189	244
Бергсон (1961) <sup>d</sup>	издержки факторов производства 1928 г.		275		
	издержки факторов производства 1937 г.		162	197	243
	издержки факторов производства 1950 г.		160	188	232
Мурстин—Пауэлл (1966) <sup>e</sup>	издержки факторов производства 1937 г.	110	172	203	246
Ханин (1988) <sup>f</sup>	смешанные веса			(150)	173
<b>Промышленное производство</b>					
<i>(А) Промышленность в целом</i>					
ЦСУ (1956) <sup>a</sup>	цены 1926/27 г.	202	446	646	1119
Ясный (1955) <sup>g</sup>	цены 1926/27 г.	165	287	350	470
Наттер (1962) <sup>g</sup>	скользящие веса	140	279	312	385
Мурстин—Пауэлл (1966) <sup>e</sup>	издержки факторов производства 1937 г.	153	267	318	415

	Веса	1932	1937	1940	1950
Ханин (1991) <sup>h</sup>	смешанные веса			346	
<i>(Б) Гражданские отрасли</i>					
Кларк (1951) <sup>g</sup>	международные цены	128	310	339	
Ходжман (1954) <sup>g</sup>	издержки на заработную плату 1934 г.	172	371	430	646
Ситон (1957) <sup>g</sup>	коэффициенты между-народных регрессий	181	380	462	733
Каплан—Мурстин (1960) <sup>g</sup>	цены 1950 г.	154	249	263	369
Наттер (1962) <sup>g</sup>	скользящие веса	140	261	267	387
<b>Машиностроение:</b>					
<i>(А) В целом</i>					
ЦСУ (1956) <sup>a</sup>	цены 1926/27 г.	400	1100	2000	4300
<i>(Б) Гражданские отрасли</i>					
Гершенкрон (1951) <sup>g</sup>	долларовые цены 1939 г.	264	525		
Ходжман (1954) <sup>g</sup>	издержки на заработную плату 1934 г.	258	626		
Каплан—Мурстин (1960) <sup>g</sup>	цены 1950 г.	287	601	504	1470
Наттер (1962) <sup>g</sup>	цены 1928 г.	364	1067	828	2316
	цены 1955 г.	212	436	326	779
Мурстин (1962) <sup>i</sup>	цены 1927/28 г.		1792	1532	
	цены 1937 г.	378	889	794	2244
	цены 1955 г.		550	477	

*Примечание:* все данные просчитаны (если это не было сделано в источниках) в процентном отношении к 1928 г.

*Источники:*

<sup>a</sup> ЦСУ (1956). С. 36, 46, 75. Национальный доход — чистый материальный продукт; промышленное производство — валовой объем.

<sup>b</sup> Clark C. (1957). P. 247. Национальный доход — чистый национальный продукт; цифра в скобках приведена для 1951 г.

<sup>c</sup> Jasny N. (1961). P. 444. Национальный доход — чистый национальный продукт.

<sup>d</sup> Bergson A. (1961). P. 128, 149, 153. Национальный доход — валовый национальный продукт (ВНП) по издержкам факторов производства.

<sup>e</sup> Moorsteen R., Powel R.P. (1966). P. 622—623. Национальный доход — ВНП по издержкам факторов производства.

<sup>f</sup> Ханин Г.И. (1988). С. 85. Национальный доход — чистый материальный продукт; цифра в скобках приведена для 1951 г.

<sup>g</sup> Приводится или цитируется в работе: Nutter G.W. (1962). P. 146, 155, 158. Индекс Каплана—Мурстина по машиностроению основан на данных, приведенных в работе: Moorsteen R. (1962).

<sup>h</sup> Ханин Г.И. (1991). С. 146.

<sup>i</sup> Moorsteen R. (1962). P. 106—107. Начальный год у Мурстина — 1927/28 г. (октябрь—сентябрь), а не 1928 г.

Для нас важны два момента, очевидные несмотря на расхождения между различными независимыми оценками. Первый — это сильное влияние выбора базового года индекса, наблюдаемое во всех случаях, когда оценки, основанные на показателях первых лет, непосредственно сравниваются с оценками на базе последних лет (см. работы Бергсона о национальном доходе, а также работы Наттера или Мурстина о продукции машиностроения). Второй момент заключается в том, что даже с учетом предпочтения, которое в СССР отдавалось раннему базовому году, никто из западных исследователей не смог воспроизвести крайне высокие показатели, опубликованные ЦСУ (исключением являются данные Мурстина о продукции машиностроения по ценам раннего базового года — парадокс, к которому я вернусь позже).

Отчасти разрыв между официальными и независимыми оценками объяснялся такими неконтролируемыми моментами, как предпочтение, которое в Советском Союзе отдавалось концепции материального производства (применительно к национальному доходу) или показателю валового выпуска в стоимостном выражении (применительно к промышленному производству), а также атмосферой секретности в СССР, результатом которой было отсутствие данных по оборонной промышленности (применительно к промышленному производству и особенно к машиностроению). Тем не менее этих факторов явно недостаточно, чтобы в полной мере объяснить разрыв, всегда возникавший при непосредственном сравнении западной и советской статистики. Поэтому сохраняющуюся разницу следует объяснять наличием в советской методологии определенного механизма скрытой инфляции.

Примечательно, что никто из западных исследователей не сводил этот разрыв только лишь к намеренному искажению данных. В 1947 г. Александр Гершенкрон однозначно утверждал: «Серьезные исследователи советской экономики сходятся в том, что у русских принято скорее скрывать определенную статистическую информацию, нежели фальсифицировать ее»<sup>3</sup>. Как показывает государственный план развития народного хозяйства на 1941 г., захваченный вначале немцами, а затем американцами, данные советской экономической статистики либо публиковались, либо засекречивались под различными грифами; однако секретные и открытые сведения в целом не противоречили друг другу. Это побудило Бергсона назвать сокрытие информации как таковое «чем-то вроде свидетельства надежности опубликованных материалов»<sup>4</sup>.

Многочисленные архивные публикации последних лет за редким исключением подтверждают эту точку зрения. Вместо поисков лжи, западные ученые поступили правильно, пытаясь выявить *механизм искажения*, т.е. методику, завышавшую реальные темпы роста и занижавшую показатели инфляции при отсутствии осознанного желания или специальных инструкций по искажению данных. Они полагали, что обнаружили эту методику в применении советской статистикой так называемых «неизменных цен 1926/27 г.».

## 2. «Неизменные цены 1926/27 г.» как механизм регулирования

### *Истоки проблемы*

Цены на продукцию, использовавшиеся для измерения рядов официальных показателей роста, основывались предположительно на ценах 1926/27 хозяйственного года (до 1931 г. хозяйственный год в СССР длился с октября по сентябрь — от одного урожая до другого). В 20-е годы в целях сравнения данных реального производства было принято использовать цены 1913 г. К 1928 г. практика использования предвоенного базового года была сочтена устаревшей. Период, предшествовавший Первой мировой войне, стал далеким прошлым; появлялось все больше видов промышленной продукции, для которой приходилось «придумывать» цены 1913 г. По описанию одного исследователя, эта процедура предусматривала оценку издержек, которые пришлось бы понести в 1913 г. для производства еще не изобретенной продукции с использованием еще не разработанной технологии<sup>5</sup>. С этим и был связан переход к новому 1926/27 базовому году<sup>6</sup>. Однако через несколько лет новая система столкнулась с теми же проблемами, что и старая. Модификация моделей выпускаемой продукции и освоение производства новых продуктов вскоре привели к тому, что лишь незначительная часть используемых «цен 1926/27 г.» соответствовала тем ценам, по которым реально совершались сделки в 1926/27 г.

Общеизвестно, что роль цен в экономической системе многообразна. Она может быть сигнальной, мотивационной, распределительной, учетной, мониторинговой и т.п. «Неизменные цены 1926/27 г.» применялись советской статистической и плановой бюрократией с 1928 г. по 1950 г. исключительно для учета и мониторинга. Это были цены особого рода. Они служили эталоном стоимостной оценки для агрегирования данных многочисленных планов производства и поставок и для представления отчетных результатов. Это означало, что они влияли на расчет важных показателей успеха для большинства производителей — предприятий госсектора и отраслевых министерств (другие значимые планы и показатели фиксировались в единицах физического объема продукции). В этом качестве они также создавали основу для официально публикуемых показателей реального роста промышленного производства и национального дохода. Но главная мотивация использования «неизменных» цен исходила не от беспристрастных статистиков, а от плановиков, боровшихся за ускорение роста промышленности. Им был нужен эталон стоимостных оценок, чтобы устанавливать нормы совокупного производства для предприятий и министерств, отвечающих за выпуск разнообразной продукции. Они устанавливали эти нормы, исходя из валовой стоимости продукции, измеряемой в «неизменных» ценах, и распределяли денежное и иное вознаграждение в зависимости от степени выпол-

нения производственных заданий. Текущие цены не могли служить таким эталоном в силу ярко выраженного инфляционного характера экономической среды, которая (учитывая асимметричное распределение информации в командной системе) давала преследующим собственные цели производителям немало возможностей для выполнения плана путем поднятия цен, а не расширения объема производства.

### *Проблемы*

К 1933 г. система «неизменных» цен стала ассоциироваться с серьезными проблемами регулирования. Цены на продукцию, которыми измерялись результаты деятельности производителей, были «неизменными», но это не мешало производителям преследовать собственные интересы указанным выше образом. Они стремились использовать к собственной выгоде несоответствия в соотношении между «неизменными» ценами на продукцию и превалирующим уровнем издержек. Кроме того, производители и органы регулирования соперничали друг с другом в отношении контроля над ценообразованием. В результате плановикам становилось все труднее контролировать соотношение между результатами деятельности производителей и их вознаграждением.

Один из способов классификации этих трудностей связан с различиями между неизменной (т.е. выпускавшейся и ранее) продукцией, усовершенствованной продукцией (когда ранее выпускавшийся продукт подвергается качественному изменению) и новой продукцией. Изменение продукта целесообразно рассматривать с точки зрения его свойств или характеристик. Идентичные продукты имеют идентичные свойства. Качественное изменение при дополнительном усовершенствовании продукции можно обеспечить посредством улучшения или сочетания существующих свойств. Например, персональный компьютер сочетает в себе функции калькулятора, пишущей машинки, каталога документов и т.д. и отличается от них скоростью, мощностью и степенью совместимости с другими устройствами. В какой-то момент улучшение или новое сочетание существующих свойств создает новые свойства. По мнению Ричарда Стоуна, «качественное изменение есть изменение продукта, которое может быть воспроизведено в рамках системы ценностей (свойств продукта) базового периода. Новый продукт подразумевает изменение, которое не может быть воспроизведено таким образом»<sup>7</sup>. Следовательно, новая продукция подразумевает создание новых свойств, удовлетворяющих новые потребности. Тот факт, что мы не можем быть вполне уверены, когда наступает этот момент, сам по себе важен, ибо он порождает неопределенность в объяснении причин изменения цен. Обусловлено ли данное изменение цены полезностью нового свойства, которое раньше не было доступно ни по какой цене, или речь идет об инфляции? Порой ответ на этот вопрос дает только время.



Для определения исторических тенденций изменения качества продукции полезно выделить два типа характеристик — качественные и функциональные. Качественные характеристики видны на выходе продукции с предприятия. Для потребительских товаров это размер, вес, цвет, отделка, единообразие, ассортимент; для изделий машиностроения — кубатура, мощность, масса, вольты, ватты. Функциональные характеристики, такие как срок службы, энергоэкономичность, пригодность для выполнения соответствующих задач, проявляются только в ходе эксплуатации. На рынке продавцов качественные характеристики контролируются легче, чем функциональные. В рассматриваемый нами период это давало производителям дополнительные возможности преследовать свои собственные цели. Дифференциация функциональных характеристик не находила должного отражения в советской технологической документации, равно как и в исследованиях западных экономистов. В 30-е годы качественные характеристики промышленных товаров постоянно улучшались, в то время как изменение функциональных характеристик следовало U-образной траектории: после их ухудшения в период первой пятилетки затем наблюдалось исправление ситуации<sup>8</sup>. Пренебрежение функциональными характеристиками в документации и в исследовательской литературе — недостаток, который я могу отметить, но не в состоянии исправить.

В силу различий между неизменной, усовершенствованной и новой продукцией существовало три проблемы регулирования, связанные с первыми годами функционирования советской системы «неизменных» цен: разброс цен на неизменную продукцию, корректировка цен на усовершенствованную продукцию и установление цен на новую продукцию.

### *Разброс цен на неизменную продукцию*

«Неизменные» цены устанавливались на уровне предприятия. Предполагалось, что для неизменной продукции это были исторические цены 1926/27 г.<sup>9</sup> Однако в рыночных условиях 1926/27 г. разные производители устанавливали для потребителей в разных частях страны неодинаковые цены на одну и ту же продукцию. В ряде отраслей разброс цен на один и тот же тип неизменной продукции открывал широкие возможности для министерств. Навязывая повышенные планы выпуска продукции предприятиям и регионам с относительно благоприятным соотношением исторических «неизменных» цен и текущих издержек, министерство могло выполнить план без особых усилий<sup>10</sup>.

### *Совершенствование продукции*

В некоторых отраслях предприятиям устанавливалась единая средняя «неизменная» цена на различные сорта продукции. Ассортиментный план предприятия предполагал производство товаров разной сортности, в то время как предусмотренная планом валовая

стоимость продукции измерялась в рублях по «неизменным» ценам. Таким образом, предприятия, выпускавшие преимущественно высокосортную продукцию, оказывались в невыгодном положении за счет неблагоприятного соотношения между вознаграждением и затраченными производственными усилиями<sup>11</sup>. Напротив, плановые задания предприятия по валовой стоимости продукции можно было выполнить легче, ограничивая ассортимент низкосортной продукцией.

### *Новая продукция*

После 1928 г. в советской промышленности (и особенно в машиностроении) активно внедрялись новые типы продукции. Хотя мы не располагаем никакими комплексными данными, известно: к середине 1930-х гг. было распространено мнение, что количество производимых товаров, сравнимых с ассортиментом 1926/27 г., было уже «сравнительно невелико»<sup>12</sup>. В связи с этим немедленно возник вопрос об установлении цен на новую продукцию «на базе 1926/27 г.» при разработке плановых заданий и составлении отчетности, которая служила для оценки степени выполнения или невыполнения плана.

В первые годы действия системы «неизменных» цен новые изделия включались в эту систему либо по «цене, относящейся к начальному моменту массового производства данного типа продукции, либо по средней цене первых трех месяцев его производства»<sup>13</sup>. Важность этого положения состоит в том, что новая продукция обычно оценивалась по высоким издержкам, характерным для экспериментального производства на раннем этапе инновационного цикла, когда объем производства был низким, а накидка на накладные расходы — высокой<sup>14</sup>. Как только затраты на новый продукт начинали снижаться по мере его внедрения в массовое производство, предприятие могло выполнить план по валовой стоимости продукции за счет выпуска новых изделий с меньшими усилиями, чем за счет выпуска старых изделий, «неизменные» цены которых были зафиксированы для ситуации высокого объема производства и низких расходов на единицу продукции<sup>15</sup>.

Для производителей эффективным способом улучшения соотношения между вознаграждением и производственными усилиями было переключение на выпуск новой продукции<sup>16</sup>. Предприятия и министерства могли прибегнуть и к иной стратегии: настаивать на включении новых изделий в валовую стоимость продукции по максимально высокой «неизменной» цене<sup>17</sup>. Исследования показали, что использование предприятиями права устанавливать цены на новую продукцию привело к возникновению серьезных расхождений в применявшихся при этом процедурах и критериях с вытекающими отсюда возможностями для произвольного ценообразования<sup>18</sup>.

## Открытая инфляция

Советские комментаторы умалчивали еще об одном факторе, усложнявшем ситуацию, хотя, несомненно, знали о нем. Это была общая открытая инфляция, которая наблюдалась (и усиливалась) еще в 1928 г. и продолжалась в 1930-е гг. Для иллюстрации можно сослаться на сделанные Бергсоном расчеты дефлятора Валового национального продукта (ВНП) для периода 1928—1937 гг. (см. Таблицу 3), показывающие его рост в 3—5 раз (при использовании количественных весов 1937 г. и 1928 г. соответственно). Приведенные в Таблице 3 данные указывают на существенное изменение относительных цен, связанное с огромным увеличением розничных цен, ростом лишь в два раза цен на основные промышленные товары, а также с незначительным ростом или даже снижением цен на продукцию машиностроения. Последняя тенденция особенно примечательна, если учесть активное внедрение новой продукции в этой отрасли. Но каким бы ни был абсолютный уровень цен в машиностроении после 1928 г., общая инфляция должна была способствовать росту цен на новую продукцию выше того начального уровня, который имел бы место на момент ее внедрения при условии стабильности общего уровня цен. Таким образом, уровень цен, на основе которого новые изделия включались в показатель валового продукта, строящийся на «неизменных» ценах, превышал исторический уровень 1926/27 г. не только в силу высоких относительных затрат на экспериментальное производство, но и по причине общего роста всех издержек<sup>19</sup>.

Таблица 3

Индексы цен для ВНП и отдельных групп товаров в СССР  
за 1937 г. (в % к 1928 г.), западные оценки

	Весы	1937
	1928	563
ВНП	1937	328
Потребительские товары	1928	870
	1937	595
Основные виды промышленной продукции	1937	222
	1927/28	143
Машины и оборудование	1937	71

*Примечание:* все данные приведены в процентном отношении к 1928 г.  
*Источник:* дефляторы ВНП рассчитаны на основе данных о величине ВНП в текущих и постоянных ценах, приведенных Бергсоном (Bergson A. (1961). P. 46, 48, 130); остальные данные: *ibid.* P. 186.

## Цены и веса продукции машиностроения в 1927/28—1955 гг.

	1927/28	1937	1955
<i>Веса (%)</i>			
Продукция машиностроения в целом	100,0	100,0	100,0
Тракторы	0,5	6,5	8,7
Автомобили	0,7	30,3	24,2
Другая продукция машиностроения	98,8	63,2	67,1
<i>Цены (в % к 1937 г.)</i>			
Продукция машиностроения в целом:			
веса 1927/28 г.	70	100	291
веса 1937 г.	141	100	197
веса 1955 г.	137	100	153
Тракторы	225	100	247
Автомобили	236	100	179
Другая продукция машиностроения:			
веса 1927/28 г.	68	100	237
веса 1937 г.	85	100	153
веса 1955 г.	86	100	130

Источник: Moorsteen R. (1962). P. 68, 72, 73, 75.

### **Установление цен на новую продукцию и скрытая инфляция**

Помимо реального воздействия рассмотренных факторов на распределение производственных ресурсов в рамках предприятий, выбор производителями конкретного ассортимента неизменной, усовершенствованной и новой продукции может оказывать статистическое воздействие на уровень скрытой инфляции. Инфляционный эффект такого выбора находился в строгой зависимости от того, насколько успешно производители использовали открывавшиеся перед ними возможности для достижения собственных целей. Если эти возможности использовались в полной мере, соотношение между реальным производством и производством по «неизменным» ценам менялось в худшую сторону. Естественно, подобные действия редко получали огласку. Напротив, производители довольно часто жаловались на то, что отказ от такого рода поведения был сопряжен с существенными издержками<sup>20</sup>.

Западные наблюдатели видели в процедуре установления цен на новую продукцию наиболее важный механизм скрытой инфляции. Они полагали, что должно иметь место растущее несоответствие между показателями валового выпуска неизменной продукции, уже находящейся в массовом производстве и оцениваемой по «неизменным» ценам, основанным на низких удельных издержках, и новой продукции, оцениваемой по высоким издержкам эксперименталь-

ного производства. Придание завышенного веса быстро растущему производству новых товаров по сравнению с относительно медленно растущим выпуском неизменной продукции должно вести к систематическому завышению индексов промышленного роста.

Ограниченное число опубликованных материалов начала 30-х годов подтверждает, что в отраслях, в которых наиболее активно внедрялась новая продукция (например, в машиностроении), «неизменные» цены были весьма близки к господствующему уровню текущих цен; таким образом, различие между «неизменными» и текущими ценами размывалось<sup>21</sup>. Это свидетельство подтверждается архивными данными о том, что валовая стоимость продукции группы А (производство средств производства) в 1933 г. по текущим оптовым ценам была на 3% ниже, чем по «неизменным» ценам, в то время как в группе Б (производство предметов потребления) — на 16% выше<sup>22</sup>. В Таблице 5 приводятся более подробные архивные данные по отраслевым народным комиссариатам за 1935 г. — последний год, когда использовались старые «неизменные» цены. Эти данные показывают, что в тяжелой промышленности, для которой были характерны быстрые темпы реального роста и внедрения новой продукции, «неизменные» и текущие цены были практически идентичны. Однако в пищевой промышленности с ее замедленными темпами реального роста и внедрения новой продукции изменения «неизменных» цен значительно отставали от инфляции.

Уместно подчеркнуть, что это был механизм искажения фактов, за которым не просматриваются политические соображения или решения. Как указывал Алек Ноув, этот механизм не мог быть придуман специально, поскольку первый пятилетний план (1928—1932 гг.) предусматривал снижение цен<sup>23</sup>.

Таблица 5

**Валовая стоимость продукции промышленности в СССР  
в оптовых и «неизменных» ценах, 1935—1936 г. (млн руб.)**

Наркомат	По «неизменным» ценам		По действующим оптово-отпускным ценам (без налога с оборота)		Соотношение оптовых и неизменных цен	
	«старые» цены	«новые» цены	1935	1936	1935	1936
	1935	1936				
Тяжелой промышленности	25107	33504	25614	40196	1,02	1,20
Легкой промышленности	5910	12939	12707	28991	2,15	2,24
Пищевой промышленности	6591	10600	16522	32419	2,51	3,06
Лесной промышленности	1306	3523	1918	5853	1,47	1,66
Местной промышленности	7189	3030	11156	3564	1,55	1,18
Заготовок	1673	1859	2598	2797	1,55	1,50
Кинематографии	144	190	188	279	1,31	1,47
Итого:	47919	65645	70703	114099	1,48	1,74

Источник: РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 51. Д. 220. Л. 10 (1935), 1 (1936).

### 3. Реформа 1935 г.

#### *Консервативная реформа*

К 1933 г. возникла настоятельная потребность перемен. По мнению многих специалистов, методика использования 1926/27 г. в качестве базового устарела. Хотя ее критики дважды подвергались нападкам в печати — в 1934 и 1935 гг., однако прошло совсем немного времени после их поражения, как в 1936 г. поднялась новая волна критики<sup>24</sup>. В ключевых комиссариатах, контролирующих крупную промышленность, система пришла в состояние хаоса. В других отраслях (в местной промышленности, кооперативном и кустарном производстве, в совхозах и сфере заготовок сельскохозяйственной продукции, на речном и железнодорожном транспорте и в производстве потребительских товаров на предприятиях тяжелой промышленности) либо уже начали использовать 1932 г. в качестве базового, либо не пользовались «неизменными» ценами вообще, требуя пересчета совокупной валовой стоимости продукции из текущих цен и цен 1932 г. в цены 1926/27 г. на основе агрегированных дефляторов<sup>25</sup>. В сентябре 1933 г. декрет Совнаркома обязал Госплан и ЦУНХУ приступить к реформе. Однако эта реформа носила консервативный характер: ее целью был не переход к новому базовому году или к новой формуле, а рационализация существующей системы, основанной на базовом 1926/27 г.

Реформа была осуществлена за полтора года. В феврале 1935 г. Госплан одобрил основные изменения для включения их в план 1936 г.<sup>26</sup> Было уделено внимание каждой из трех проблем стимулирования. «Неизменные» цены стали устанавливаться в централизованном порядке, а регулирование ценообразования для новой продукции стало более жестким. Вместо установления предприятиями собственных «неизменных» цен, отличавшихся по предприятиям и регионам, на уровне министерств с одобрения Госплана и ЦУНХУ составлялись единые прейскуранты (ценники) с указанием цен на выпускаемую продукцию. Они были обязательны для всех предприятий. Для ряда товаров вводились прейскуранты с более тщательной градацией по качеству. Для товаров, внедренных в производство в 1935 г. или в последующем году, было введено новое правило, согласно которому предприятиям надлежало пользоваться ценами 1935 г., пересчитанными в цены 1926/27 г. с помощью коэффициента коррекции. Он представлял собой отношение «неизменной» цены к текущей цене 1935 г. на какой-либо другой тип продукции предприятия, аналогичный новому товару «по структуре и качеству». Результат подлежал ежегодному одобрению новой «комиссии ЦУНХУ по ценам 1926/27 г.»<sup>27</sup>

Консервативный дух реформы проявлялся не только в приверженности использованию 1926/27 г. в качестве базового, но и в отказе от пересмотра уже опубликованных рядов данных по сово-

купной валовой стоимости продукции и темпов роста продукции министерств и отраслей, который был бы неизбежен в случае смещения базового года ближе к текущему моменту. Этот консерватизм обосновывался аргументами, высказываемыми как публично, так и приватно. Публично в качестве самоочевидного довода против перемен выдвигался тезис о том, что смещение базового года ближе к текущему моменту приведет к росту удельного веса сельского хозяйства и легкой промышленности по сравнению с тяжелой промышленностью<sup>28</sup>. Приватно, как мы увидим ниже, чиновники всячески доказывали, что изменение методологии не приведет к необходимости пересмотра ранее опубликованных данных.

Реформа 1935 г. потенциально могла повлиять на скрытую инфляцию по двум направлениям: в плане пересмотра процедур установления «неизменных» цен на новую продукцию и пересмотра цен на неизменную продукцию.

### *Неизменная продукция*

Фрэнсис Ситон и Алек Ноув предположили, что реформа могла дать возможность для резкого скачка «неизменных» цен. По их мнению, это было связано с тем, что любая коррекция структуры относительных «неизменных» цен открывала путь давлению снизу, т.е. требованиям пересмотра цен в сторону их повышения. И плановики, и производители воспротивились бы снижению цен, ведущему к сокращению плановых заданий и зафиксированных темпов роста<sup>29</sup>. Однако ставшие недавно доступными документальные свидетельства позволяют нам отвергнуть эту гипотезу по ряду причин.

### *«Правило одного процента»*

Во-первых, чиновники ЦУНХУ тщательно следили за тем, чтобы при сравнении данных о валовой стоимости продукции в «старых» и «новых» неизменных ценах совокупные данные по министерствам не отличались более чем на один процент<sup>30</sup>. Таким образом, более высокие цены на одни товары *должны* были уравновешиваться сокращением цен на другие товары в рамках ассортимента продукции министерства. Давление снизу вполне могло носить повышательный характер — в частности, для того, чтобы добиться повышения цен на высокосортную продукцию лесной и пищевой промышленности. Однако на практике «правило одного процента» успешно сдерживало эту тенденцию.

Пересмотр «неизменных» цен, согласованный в 1933—1934 гг., привел к переоценке валовой стоимости продукции в плане 1934 г. в легкой промышленности на +0,14%, в лесной промышленности на +0,7% и в тяжелой промышленности на -0,6% (сокращение было обеспечено главным образом за счет машиностроения — на -1,3%). По промышленности в целом чистое изменение было «незначительным»<sup>31</sup>. Применительно к пищевой промышленности имело место общее чистое *сокращение* на более чем 5% — за счет

виноградарства (-77%) и других отраслей (+1,7%)<sup>32</sup>. Равным образом, дальнейший пересмотр «неизменных» цен в легкой промышленности вызвал общее снижение валовой стоимости продукции в плане 1935 г. на 1,0% с разбросом по различным отраслям от -6,9% до +13,1%<sup>33</sup>.

### *Соотношение оптовых и «неизменных» цен*

Посмотрим еще раз на Таблицу 5, в которой ранее мы рассматривали только цифры для 1935 г. Данные, похоже, свидетельствуют об успехе проведенной реформы. Таблица позволяет сравнить относительные тенденции динамики валовой стоимости продукции министерств с 1935 г. по 1936 г. как в «неизменных», так и в текущих оптовых ценах. В данных присутствует определенный трудноконтролируемый «статистический шум», связанный с реорганизацией министерств (например, перевод предприятий местной промышленности в подчинение наркомата легкой промышленности). Поэтому при сопоставлении данных за два рассматриваемых года особую важность имеют не столько совокупные стоимостные показатели, сколько соотношения показателей в двух правых колонках. Так или иначе, цены на новые товары медленно повышались параллельно уровню текущих цен. Если бы, благодаря реформе, ценам на неизменяемую продукцию также было бы позволено изменяться, то можно было бы ожидать лишь незначительного изменения этих соотношений. Фактически же они существенно возросли. В 1935—1936 гг. текущие цены росли быстрее, чем «неизменные». В целом по промышленности соотношение оптовых и «неизменных» цен увеличилось с 1,48 до 1,74. Рост был зафиксирован во всех важнейших отраслях за исключением местной промышленности, на показатели которой оказали влияние факторы экзогенной природы. Таким образом, здесь вряд ли можно говорить о неконтролируемом взлете «неизменных» цен.

### *Сравнение цен на идентичные товары*

Третий аргумент против гипотезы о том, что реформа давала возможность для скрытой инфляции применительно к неизменной продукции, вытекает из рассмотрения трех продуктовых выборок, идентичных для разных лет до и после реформы. Цели составления этих выборок каждый раз были различными, но ни одна из них не показывает сколько-нибудь значительного изменения в сторону повышения.

Рассматриваемые выборки невелики. Они состоят из 32, 36 или 32 и 31 наблюдений соответственно. Для сравнения, лишь для 1934 г. Госпланом или ЦУНХУ было утверждено более 39000 «неизменных» цен, причем из этого числа на долю машиностроения приходилось 17000, а на долю тяжелой, легкой и лесной отраслей промышленности вместе взятых — свыше 28500<sup>34</sup>. Таким образом, эти три выборки можно считать убедительными только в сочетании с другими уже приведенными данными.



В Таблице 6 приводятся результаты  $t$ -тестов на значимость различий в средних величинах парных выборок. Во всех случаях переменные представлены в натурально-логарифмической форме. Выборка 1 состоит из «неизменных» цен на 32 основных товара, которые можно сопоставить по прейскурантам 1928 и 1935 гг. В этом случае *снижение* выборочного среднего за период между двумя годами статистически существенно при уровне значимости 5%.

Выборка 2 взята из документа, относящегося к концу 1934 г., в котором речь шла о переходе от множественных к единообразным «неизменным» ценам в тяжелой и лесной промышленности. Изменение затрагивало 31 базовый продукт, причем вместо прежней единой цены на фанеру было введено 5 отдельных цен, отличавшихся в зависимости от качества продукции. «Новые неизменные» цены первых 32 товаров сравниваются со средним арифметическим соответствующих «старых» максимумов и минимумов по каждому продукту. По пяти типам фанеры каждое парное наблюдение увязывает единую «старую» цену с «новой», зависящей от сортности. Выборка 2(А) включает, а Выборка 2(Б) не включает данные по фанере, поскольку пересмотр цен в данной сфере имел некоторый инфляционный эффект. Однако ни в том, ни в другом случае увеличение выборочного среднего не является статистически значимым.

Выборка 3 взята из документа Наркомата пищевой промышленности от сентября 1934 г., содержащего детальные инструкции по пересмотру «неизменных» цен. Он затрагивает, в частности, 32 товарных категории, по которым возможно прямое сравнение старых и новых «неизменных» цен. Среднее натуральных логарифмов новых цен *меньше* среднего старых, причем снижение статистически существенно при уровне значимости 10% по одностороннему критерию.

Таблица 6

**Средние разности натуральных логарифмов «неизменных» цен между выборками сопоставимых товаров по различным годам**

Выборка 1 (1928—1935 гг.)	$\ln(p_{28})$	$\ln(p_{35})$
Среднее	5,912	5,725
Дисперсия	5,675	5,550
Число наблюдений	32	32
Коэффициент Пирсона	0,966	
Гипотетическая средняя разность	0	
Степени свободы	31	
$t$ -статистика	1,719	
$P(T \leq t)$ (односторонний критерий)	0,048	
$t$ -предельное (односторонний критерий)	1,696	
$P(T \leq t)$ (двусторонний критерий)	0,096	
$t$ -предельное (двусторонний критерий)	2,040	

Выборка 2 (1934 г.)	(А)		(В)	
	$ln$ (сред.)	$ln$ (нов.)	$ln$ (сред.)	$ln$ (нов.)
Среднее	3,838	3,934	3,699	3,697
Дисперсия	2,639	3,164	2,935	3,132
Число наблюдений	36	36	31	31
Коэффициент Пирсона	0,968		0,995	
Гипотетическая средняя разность	0		0	
Степени свободы	35		30	
$t$ -статистика	-1,259		0,060	
$P (T \leq t)$ (односторонний критерий)	0,108		0,476	
$t$ -предельное (односторонний критерий)	1,690		1,697	
$P (T \leq t)$ (двусторонний критерий)	0,216		0,953	
$t$ -предельное (двусторонний критерий)	2,030		2,042	

Выборка 3 (1934 г.)	$ln$ (стар.)	$ln$ (нов.)
Среднее	5,157	5,046
Дисперсия	9,892	9,070
Число наблюдений	32	32
Коэффициент Пирсона	0,989	
Гипотетическая средняя разность	0	
Степени свободы	31	
$t$ -статистика	1,294	
$P (T \leq t)$ (односторонний критерий)	0,103	
$t$ -предельное (односторонний критерий)	1,696	
$P (T \leq t)$ (двусторонний критерий)	0,205	
$t$ -предельное (двусторонний критерий)	2,040	

**Источники:**

Выборка 1: 1928 — ЦСУ (1928); 1935 — РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 33. Д. 154. Л. 53—175;

Выборка 2: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 23. Д. 76. Л. 9—13 (Справка «О важнейших поправках, вносимых в действующие цены 1926/27 г. по промышленным наркоматам», без датировки, но очевидно относящаяся к сентябрю или октябрю 1934 г.);

Выборка 3: Там же. Оп. 31. Д. 105. Л. 168—173.

### **Новая продукция**

В принципе реформа была направлена на рационализацию ситуации с ценами на новую продукцию. Эту проблему можно рассматривать в два этапа — *ex ante* и *ex post*. И то, и другое оказалось весьма затруднительным, хотя и по разным причинам.

В 1934—1935 гг. обнаружилось множество примеров недавно усовершенствованных товаров, «неизменные» цены которых оказались неоправданно высокими в свете сокращения издержек благодаря эффекту экономии на масштабе производства, повышения эффективности производства по мере освоения продукции (learning by doing) и т.д. Среди отраслей, обычно упоминавшихся в этой связи, фигурируют машиностроение, цветная металлургия и химическая промышленность, тогда как особое освещение получало производство станков, мебели и кожаной обуви<sup>35</sup>.

В одном документе 1934 г. мы находим ряд показательных сравнений, касающихся новых товаров и зарубежных цен. Так, согласно оценкам, по продукции металлообработки в целом соотношение советских «неизменных» цен 1926/27 г. и цен США того же периода составляло 1,54 (или 1,66, если для сравнения использовались Великобритания и Германия). Однако «неизменные» цены на новую продукцию в СССР превышали зарубежные цены в 4—5 раз или более. По отдельным товарам машиностроения для горнодобывающей промышленности соотношение с зарубежными ценами варьировалось от 1,5 до 12, а по продукции текстильного машиностроения — от 4 до 6. В то же время применительно к продукции сельскохозяйственного машиностроения, наиболее адаптированного к условиям массового производства, это соотношение составило не более 1,2—1,3<sup>36</sup>.

Однако на практике плановики были не в состоянии сколько-либо существенно повлиять на уровень цен на новую продукцию. Они попали в ловушку своего же «правила одного процента». Сколько-нибудь серьезная дефляция могла снизить уже опубликованные результаты и провозглашенные плановые показатели. Например, «неизменные» цены на мебель оказалось возможным снизить только потому, что одновременно санкционировалось повышение цен на изделия из фанеры и пиломатериалы; при этом совокупные показатели наркомата в целом оставались примерно неизменными<sup>37</sup>. Это создавало проблемы в тех случаях, когда сокращение цен объявлялось желательным, но не подкреплялось практическими шагами с целью сохранения преемственности с предшествующим режимом цен<sup>38</sup>.

Вывод внутреннего госплановского обзора последующей практики состоял в том, что плановикам удавалось вмешиваться только в случаях, когда относительные цены на отдельные товары были явно неверными. Они не пытались пересматривать общий уровень «неизменных» цен, так как это привело бы к «искажению в оценке выполнения плана и необходимости пересмотра опубликованных динамических рядов по продукции промышленности и соотношений различных отраслей»<sup>39</sup>.

Понятно, что реформаторы стремились повлиять на ситуацию, вводя вышеупомянутые коэффициенты корректировки для перевода цен на новые товары в цены 1926/27 г. Указанные коэффициенты представляли собой отношение «неизменных» цен к текущим ценам 1935 г. на аналогичные товары, запущенные в производство ранее.

По однозначному мнению Ротштейна, проблема состояла в отсутствии определения товаров, аналогичных «по структуре и качеству», что позволяло предприятиям выбирать для сравнения с новой продукцией те типы неизменной продукции, которые обеспечивали наиболее приемлемые для них расчетные результаты<sup>40</sup>. Каждому новому товару мог соответствовать целый ряд потенциальных эталонов для сравнения, каждый из которых имел свой коэффициент коррекции (отношение «неизменной» цены к текущей цене 1935 г.). Для предприятий выгодно было использовать «эталон» с высоким значением коэффициента коррекции. При этом на величину мультипликатора влияли не только случайные факторы, но и (что особенно важно) время начала производства продукта-эталона — до или после 1926/27 г., определявшее уровень, на котором первоначально устанавливалась его «неизменная» цена (иными словами, было необязательно выбирать в качестве эталона тот тип продукции, который производился собственно в 1926/27 г.). Таким образом, реформа 1935 г. не оказала сколь-нибудь серьезного влияния на масштабы самовольных действий производителей и, соответственно, на механизм скрытой инфляции.

Еще одна проблема, связанная с новой продукцией и усугублявшая кошмар «неизменных» цен, заключалась в том, что новая продукция быстро превращалась в старую. Поскольку «неизменные» цены вначале устанавливались на уровне предприятия и только потом представлялись на одобрение вышестоящих инстанций, комиссия ЦУНХУ была не в состоянии отслеживать, проверять и унифицировать их. По мере внедрения новой продукции и расширения ассортимента изделий не прекращались сетования по поводу разброса цен, их установления на основе неоправданно укрупненных категорий продукции и явного несоответствия между «неизменными» ценами и уровнем текущих издержек производства<sup>41</sup>.

### **«Неизменные» цены после реформы**

Комиссия по ценникам 1926/27 г., которая должна была отрегулировать десятки тысяч цен, имела недостаточные штаты и финансирование. Она продолжала упрекать производителей в нарушении процедур и напоминать им об их обязанности сохранять связь с базовыми ценами все более далекого 1926/27 г.<sup>42</sup> «Правило одного процента» по-прежнему препятствовало попыткам снижения цен на новые товары после их установления<sup>43</sup>. В 1938 г. председатель комиссии Соболев и секретарь Любимов писали Саутину, возглавлявшему в то время ЦУНХУ: «Между тем, по мнению многих, система неизменных цен 1926/27 года становится устарелой.

Так, Плановый отдел Наркоммаша считает, что исторически сложившиеся «так называемые неизменные цены 1926/27 года» дают неправильное представление об изменении объема производства, выполнения плана и т.п.»<sup>44</sup>

Однако никаких дальнейших реформ не было предпринято. Чистки, перестройка экономики страны в соответствии с требованиями военного времени и восстановление разрушенного войной хозяйства стали первоочередными задачами. В течение этого периода тенденции, отмеченные в Таблице 5, стали еще более выраженными. Цифры, приведенные в Таблице 7, показывают (хотя и не с идеальной точностью), что за этот период наметилось отставание «неизменных» цен на средства производства (гражданское производство группы А) от текущих цен. Однако в оборонной промышленности, характеризовавшейся ускоренными темпами внедрения новой продукции, разницы между двумя типами цен практически не наблюдалось. В то же время текущие цены на потребительские товары (отрасли группы Б) выросли в 4—5 раз по сравнению с «неизменными» ценами.

Таблица 7

Оптовые и «неизменные» цены в промышленности СССР, 1940—1950 гг. (по отдельным годам)

Год	Промышленность	Группа А			Группа Б в целом
		В целом	Военное производство	Гражданское производство	
<b>(i) Выпуск продукции по преобладающим оптовым ценам (млрд руб.)</b>					
1940	390	147	27	120	243
1945	284	129	51	78	155
1950	716	315	21	294	391
<b>(ii) Валовое производство по «неизменным» ценам 1926/27 г. (млрд руб.)</b>					
1940	138	84	24	60	54
1945	132	103	53	50	29
1950	240	162	20	142	78
<b>(iii) Уровень оптовых цен по отношению к уровню «неизменных» цен</b>					
1940	(2,98)	1,75	1,12	2,00	4,50
1945	2,15	1,25	0,96	1,56	5,34
1950	2,98	1,96	(0,96)	(2,14)	5,00

*Источник:* РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 94. Д. 45. Л. 7. Товары группы А — средства производства (гражданская продукция) и военная продукция; товары группы Б — средства потребления. В принципе, часть (iii) таблицы — это часть (i), деленная на часть (ii). По гражданскому производству группы А за 1950 г. источник приводит цифру 394 млрд рублей вместо 294 млрд. Даже с учетом этой поправки, цифры в скобках в части (iii) представляются отчасти ошибочными. Однако неясно, где скрыты ошибки — в числителе, знаменателе или результате.

В этих условиях нельзя было ожидать, что по завершении реформы исчезнет стремление к пересмотру системы «неизменных» цен. Действительно, резкая критика Ротштейна не заставила себя ждать. Уже в 1936 г. он с полным основанием утверждал, что вследствие внедрения новой продукции любой фиксированный базовый год быстро устаревает<sup>45</sup>. В официальных документах в целом признавались масштабы статистических искажений и нерационального использования ресурсов, связанных с «эгоистическими» действиями производителей. Однако аргументы Ротштейна остались без внимания. Отмена «неизменных цен 1926/27 г.» состоялась лишь в 1950 г. — через четверть века после их введения.

Но даже десять лет спустя консервативный руководитель советской статистики В. Старовский с ностальгией выступал в защиту «неизменных цен 1926/27 г.», как если бы реформа 1935 г. в целом выполнила поставленные задачи<sup>46</sup>. А сами темпы роста оставались «священной коровой» вплоть до 1987 г., когда их поставили под сомнение Г. Ханин и В. Селюнин<sup>47</sup>.

### *Резюме*

Совершенно очевидно, что советские производители постоянно стремились к расширению масштабов самостоятельных действий, сопротивляясь контролю, который навязывался им в форме централизованного планирования. Какое бы давление они ни пытались оказывать на «неизменные» цены ранее выпускавшейся продукции, ответное давление плановых и статистических органов было более чем эффективным. С момента зарождения системы в 1928 г. до реформы 1935 г. контроль за ценами неизменной продукции становился все более жестким. Однако продукция, производившаяся в 1926/27 г., составляла все меньшую долю общего объема производства. Посредством внедрения новой продукции производители постоянно оказывали повышательное давление на общий уровень «неизменных» цен, которому официальные органы не в состоянии были воспрепятствовать.

## **4. Новая продукция в теории индексов и на практике**

### *Критерии оценки советской методологии*

Совершенно очевидно, что определение веса новой продукции было главной нерешенной проблемой системы «неизменных» цен. Но, строго говоря, этого совершенно недостаточно для того, чтобы мы охарактеризовали результат как типично инфляционный или связанный с завышением показателей реального роста.

Почему? В самом простом виде причина состоит в том, что задание веса новой продукции — центральная нерешенная проблема всех расчетов индексов. Даже в странах с превосходными базовыми данными и богатым профессиональным опытом составление индексов в условиях внедрения новой продукции представляет собой процесс, продолжающий вызывать бурные дискуссии. Стоит

также помнить, что советские специалисты, не имевшие сегодняшнего опыта и знаний, работали в период, когда практика индексов только зарождалась. Каждое из этих положений требует пояснения.

Во-первых, вопреки ожиданиям, современная практика не предлагает идеальных решений проблемы учета новой продукции — проблемы, именуемой как «битва за расчет цен»<sup>48</sup>. Например, согласно экономической теории, новая продукция может в принципе учитываться как новое сочетание характеристик, воплощенных в ранее выпускавшейся продукции. При этом важна не цена единицы продукции, а цена единицы каждого свойства, которую можно определить на основе анализа дифференциации цен на единицу продукции в зависимости от спецификаций<sup>49</sup>. Однако эта теория не может нам помочь, если мы имеем дело с новыми свойствами или, другими словами, если реальные свойства улучшаются в такой степени или комбинируются таким образом, что имеет место удовлетворение новой потребности. На практике даже при наличии данных необходимого качества и вычислительной техники подход, основанный на учете свойств продукта, остается трудно осуществимым и редко используется даже официальными статистическими органами стран с развитой рыночной экономикой. Так, по мнению Роберта Гордона, даже в 1980-х гг. в США не существовало индекса цен на машинное оборудование, который бы должным образом учитывал новую продукцию<sup>50</sup>.

Гордон показывает, что традиционная западная статистическая практика завышала показатели роста цен на товары длительного пользования в послевоенный период и соответственно занижала темпы роста промышленного выпуска в США. В официальных статистических рядах присутствовала скрытая дефляция, которая в неполной мере отражала долговременные процессы совершенствования продукции и улучшения результатов хозяйственной деятельности. Примечательно, что несколько лет назад Майкл Борецкий выступил с аналогичной критикой послевоенных показателей цен и выпуска промышленной продукции, рассчитанных Центральным разведывательным управлением (ЦРУ). Он также он критиковал аналитиков ЦРУ за неспособность учесть рост производства новых и уникальных промышленных товаров в СССР, а также некоторое улучшение качества промышленной продукции, не отраженное в цифрах роста физического объема производства. Он логически заключал, что в критериях, применявшихся ЦРУ для оценки изменений цен, присутствовала скрытая дефляция<sup>51</sup>.

В то время идеи Борецкого встретили жесткий отпор, и я не намерен придавать этим двум аргументам (Борецкого и Гордона) один и тот же вес<sup>52</sup>. Тем не менее весьма примечательно то обстоятельство, что даже сегодня специалистам трудно прийти к согласию относительно адекватных критериев измерения цен и количественных изменений промышленного выпуска в условиях внедрения новой продукции как в США, так и в Советском

Союзе. Некоторые из них, по крайней мере, считают возможным утверждать, что официальные критерии, принятые в обеих странах, завышают показатели инфляции и занижают показатели реального роста.

В период между мировыми войнами советские статистики имели гораздо меньший практический опыт. СССР был третьей страной в мире, придавшей (в 1925 г.) народно-хозяйственному учету официальный характер<sup>53</sup>. В США и Германии, как и в СССР, учет реального роста промышленного производства находился в зачаточном состоянии. Индекс Кондратьева, характеризующий промышленный рост в дореволюционной России, был опубликован только в 1926 г.<sup>54</sup> Таким образом, было бы странным, если бы Госплан или ЦУНХУ не совершали ошибок. Сожаления достойны не сами ошибки, а их укоренение в советской статистике более чем на 60 лет без надлежащего исправления.

Итак, в теории индексов определение весов новой продукции представляет собой проблему исключительной сложности. В дискуссиях прошлых лет об изъянах методики «неизменных» цен в СССР, как правило, подразумевалось наличие самоочевидного решения проблемы. Однако критики имели в виду разные «идеальные модели», что предполагало расхождение в теоретических критериях оценки советской практики. Ниже я рассматриваю эти критерии, представленные базисным и цепным индексами Ласпейреса.

## ***Выбор теоретического стандарта***

### ***Базисный индекс Ласпейреса***

Дискуссии, проходившие на Западе, свидетельствуют о высокой степени неопределенности в отношении теоретического стандарта, к которому следовало бы стремиться советским статистикам. В общем виде советская концепция «неизменных» цен более всего соответствовала базисному индексу Ласпейреса. Этот индекс подразумевает прямое сопоставление текущего и базового (в нашем случае 1926/27) годов без использования какого-либо связующего года. Однако советская практика установления цен на новые товары по духу больше соответствовала цепному индексу Ласпейреса, подразумевающему корректировку весов при каждом изменении ассортимента продукции и установление одного или более звеньев в цепи, связывающей базовый и текущий годы. Разница между ними помогает нам понять тенденции, свойственные советской смешанной модели.

В числе специалистов, рассматривавших советскую практику с точки зрения базисного индекса Ласпейреса, можно упомянуть Питера Уайлза. Он также был одним из немногих, кто принимал во внимание возможные последствия учета ранних работ в области методов гедонистической регрессии. Уайлз понимал, что при ис-



пользовании базисного индекса в качестве эталона сравнения и при строгой интерпретации теории полезности индекс производства, основанный на методике ЦУНХУ, в условиях внедрения новой продукции *не обязательно превышал показатели реального роста.*

Дело заключается в том, что расширение ассортимента само по себе означает увеличение объема выпуска или, иными словами, внедрение новой продукции само по себе носит дефляционный характер<sup>55</sup>. Какой вес должен быть присвоен продукту, внедренному в производство после базового года? Проблема в том, что его относительная цена в момент внедрения *слишком низка*, а вовсе не *слишком высока*, как утверждается в большинстве случаев. Здесь Уайлз, по существу, реинтерпретирует положение Хикса: если в базовом году некий товар отсутствует, то цена, по которой его взвешивают при внедрении в производство, должна быть на уровне «удушения», при котором кривая спроса пересекается с осью цен и, таким образом, спрос равен нулю<sup>56</sup>. Аксиоматично, что эта величина должна быть выше, а не ниже относительной цены нового товара при внедрении его в производство.

Применительно к Советскому Союзу эта аргументация усложняется, а в нашем случае сводится к нет инфляцией 1930-х гг. Если бы советские статистики намеревались применить базисный индекс Ласпейреса, опираясь на веса 1926/27 г., то учет новой продукции по ценам внедрения *занижал* бы ее стоимость с точки зрения критерия Хикса—Уайлза, который оперирует относительными ценами. Однако эта тенденция к занижению в методике ЦУНХУ была нейтрализована инфляцией в период после 1926/27 г., поднявшей цены внедрения новой продукции по сравнению с ценой базового года. По словам Уайлза, «когда до войны советские статистики чрезмерно завышали вес новой продукции, используя инфляционные текущие цены, они, не зная того, поступали наилучшим образом. Действуя наугад, они могли дать более правдивую картину реальности, чем при использовании любой традиционной методики!»<sup>57</sup>

Иными словами, с точки зрения базисного индекса Ласпейреса, советская методология включала не одну, а две тенденции. Тенденция к завышению вытекала из инфляции и может быть измерена. Но была также и тенденция к занижению, вытекавшая из процедуры взвешивания новой продукции по ценам внедрения, а не более высоким «удушающим» ценам. Тенденция к занижению не поддается измерению, поскольку уровень «удушающих» цен не может быть определен. С точки зрения базисного индекса Ласпейреса можно лишь сделать вывод, что в советской методологии реальный рост производства завышался, если наблюдаемая инфляция превышала (ненаблюдаемое) дефляционное воздействие внедрения новой продукции, *а не наоборот.* Но нам не известно, как именно обстояло дело на практике (в более формальных терминах этот вопрос обсуждается в Приложении).

Несмотря на сказанное, в утверждении о том, что Уайлз (равно как и все те, кто считал советскую статистику неудачной попыткой применения базисного индекса Ласпейреса) ориентировался на неверный стандарт, есть определенная доля правды. С одной стороны, базисный индекс Ласпейреса в качестве критерия полезности ничем не лучше других, более практичных концепций. Он непосредственно не измеряет степень полезности, а лишь устанавливает границу — верхнюю границу изменения полезности в экономике с отрицательной корреляцией цен и количеств. Если корреляция между изменениями цен и количеств носит устойчивый характер, индекс Ласпейреса предположительно превышает «истинный» показатель реального роста. С другой стороны, в современной статистической практике для измерения показателей производства не используется базисный индекс Ласпейреса с фиксированным базовым годом. Все понимают, что это не будет давать корректных результатов. Обычно базовый год сдвигается по крайней мере раз в 10 лет, а зачастую и раз в 5 лет. Вместо построения индексов с единым базовым годом используются индексы с различными базовыми годами, объединяемые в статистические ряды. При ежегодном пересмотре весов мы получаем индекс переменного веса, сходный с интегральными индексами Тернквиста или Дивизиа<sup>58</sup>.

Теоретические свойства цепного индекса Ласпейреса неоднозначны, поскольку стандарт полезности более не является неизменным во времени. Коль скоро базисный индекс Ласпейреса имеет тенденцию к завышению темпов роста, а цепной индекс оказывается ниже базисного, то мы не можем точно сказать, как он соотносится с «истинным» темпом реального роста<sup>59</sup>. Тем не менее он, как минимум, практичен. Новые товары можно включать в расчеты всякий раз, когда изменяется база. При этом искажения, вносимые «забвением» о дефляционном воздействии увеличения ассортимента в период между новым базовым годом и старым, сравнительно невелики, поскольку разрыв между базовыми годами и, следовательно, неучтенный рост ассортимента за соответствующий период оказываются незначительными.

Итог сопоставления советской методологии и цепного индекса Ласпейреса предельно ясен. Во-первых, мы можем дать новое определение проблемам, связанным с «неизменными» ценами в СССР. Дело не в том, что новые товары включались в расчет индекса по ценам внедрения (это было более или менее неизбежно и практиковалось повсеместно), а в том, что веса старой продукции не пересматривались в сторону повышения с учетом инфляции, а новая продукция не взвешивалась повторно по более низким весам по мере ее устаревания и удешевления<sup>60</sup>.

Во-вторых, хотя мы не можем быть уверены, что «неизменные» цены в СССР завышали реальный рост по сравнению с базисным индексом Ласпейреса, степень неопределенности наших суждений

заметно падает, если в качестве основы для сопоставления используется цепной индекс Ласпейреса. При отрицательной корреляции цен и количеств для получения такого результата достаточно общей инфляции. Проблемы советской методологии заключались в том, что (1) неспособность учитывать рост цен на неизменную продукцию после базового периода приводила к занижению веса неизменной продукции (производство которой росло медленно) по сравнению с весом новой продукции, производство которой быстро увеличивалось; и в том, что (2) неспособность учитывать *относительную* дефляцию цен на новые товары *после* их внедрения приводила к завышению веса новой продукции по мере ее устаревания (более формально этот вопрос обсуждается в Приложении).

Строгая интерпретация вышеупомянутого аргумента позволяет сделать вывод о том, что Бергсон и Уайлз ошибались в выводах, которые они делали на основе наблюдения относительной стабильности цен на продукцию машиностроения в 1930-х гг. Согласно расчетам Мурстина (Таблица 3), рост цен на продукцию машиностроения в период с 1927 г. по 1937 г. наблюдается только при использовании весов 1928 г. При использовании весов 1937 г. значения индекса снижаются. Основная причина заключается в снижении более чем на 50% цен на тракторы и автомобили в сочетании со значительным увеличением их веса с 1% от всего стоимостного объема машиностроительного производства в 1928 г. до 37% в 1937 г. (Таблица 4). По мнению Бергсона и Уайлза, это обстоятельство опровергает гипотезу о том, что в официальных расчетах темпов роста стоимость новой продукции завышалась<sup>61</sup>. В их аргументации было зерно истины с точки зрения базисного индекса Ласпейреса: любая дефляционная тенденция (связанная с новой или неизменной продукцией) ограничивала бы тенденцию к завышению официальных показателей относительно базисного индекса Ласпейреса. Однако, поскольку базисный индекс Ласпейреса, строго говоря, не может быть рассчитан, мы должны поместить эту проблему в контекст использования цепного индекса Ласпейреса. Отсюда следует, что Бергсон и Уайлз ошибались. Именно неспособность повысить вес «немашиностроительной» продукции по мере роста ее цен (при относительной стабильности общего уровня цен на товары машиностроения), а также неспособность снизить вес новой продукции машиностроения после ее внедрения по мере роста производства и снижения затрат и цен намного завышали официальный индекс физического объема производства по сравнению с цепным индексом Ласпейреса.

### ***Практические стандарты***

Когда западные экономисты критиковали советскую методологию, они имели в виду ее неспособность воспроизвести базисный индекс Ласпейреса. Однако на практике сами они для учета новой продукции чаще пользовались другими стандартами, чем базисным индексом Ласпейреса. Для нас это важно, в том числе пото-

му, что именно по отношению к их базовым оценкам (приведенным в Таблице 2) советские данные рассматривались как завышенные.

В целом, полученные ими показатели были *похожи* на показатели базисного индекса Ласпейреса (или базисного индекса цен Пааше), поскольку они опирались на относительные ценовые и количественные показатели по весам базового и текущего года без промежуточных звеньев. «Цепной фактор» присутствовал подспудно в вычислении самих относительных количественных показателей. При этом они не пытались, да и, вероятно, не могли учесть десятки тысяч конкретных изделий, которые учитывались официальной советской статистикой. В их распоряжении не было, да и не могло быть весов базового года для товаров, которых еще не было в наличии, или весов текущего года для продукции, которая уже не выпускалась. Вместо этого они опирались на такие паллиативы, как цены на «репрезентативные» виды продукции и серийные изделия, зачастую имевшие высокую степень агрегирования. Именно здесь, явно или скрыто, включался «цепной фактор». В ряде полученных ими результатов завышалась инфляция и занижался реальный рост, по крайней мере в машиностроении. Ниже я буду ссылаться на эту отрасль. С другой стороны, некоторые их результаты можно считать относительно достоверными.

Вероятно, наиболее неточный характер носили расчеты, опиравшиеся на агрегированные относительные количественные показатели. Например, относительные количественные показатели Р.Д.Ходжмана по машиностроению основывались на статистических рядах, относившихся лишь к 23 типам продукции самого широкого профиля. При этом одни ряды опирались на показатели физического объема производства (например, колесные тракторы, грузовые локомотивы серии «Е»), а другие — на меры мощности (например, мощность трансформаторов в киловаттах, объем паровых котлов в кубических метрах)<sup>62</sup>. При этом игнорировались изменения в спецификациях и рабочих характеристиках моделей, независимо от того, внедрялись новые виды продукции или нет. В результате каждый «продукт» получал настолько грубую характеристику, что новые изделия при включении в индекс, по сути, не отличались от старых, которые они заменяли. Изменения цен, связанные с неучтенными изменениями свойств продукции, оставались без обоснования и объяснялись исключительно инфляцией. Поэтому данный подход заключал в себе явную опасность занижения дефляционного эффекта внедрения новой продукции.

Наттер использовал несколько большее число рядов количественных показателей, относящихся к «тяжелому машиностроению» (38 видов продукции) и «разному машиностроению» (50 видов продукции), — все в единицах физического объема<sup>63</sup>. Таким образом, его расчеты сопряжены с тем же риском, что и расчеты Ходжмана, хотя и в меньшей степени, поскольку товарные группы у Наттера несколько уже, так что сдвиги в структуре производства в большей мере отражали качественные изменения.

Ясный и Мурстин разделяли общий подход, основанный на рассмотрении репрезентативных видов продукции на уровне отдельных товаров. Поэтому возможно, что они имели лучшие шансы учесть фактор изменения в моделях и внедрения новых изделий. Однако они столкнулись с той же проблемой, когда отдельные товары, производимые в начале периода, переставали выпускаться и заменялись (или дополнялись) совершенно новой продукцией. Это требовало четкой методики включения в индекс изделий, имеющих разные свойства. На этом этапе их исследования резко разошлись по своему характеру и глубине. Ясный констатировал полную невозможность получения каких-либо обобщений, за исключением случаев, когда имелись данные о ценах на идентичные модели продукции<sup>64</sup>. Характерно, что это не помешало ему все же делать обобщения. Случайно или нет, его результаты более или менее близки к результатам Мурстина, если при их интерпретации учитывать эффект выбора базового года индекса<sup>65</sup>.

Работа Мурстина отличается большей глубиной и включает расчет относительных ценовых и количественных показателей по 191 широкой категории машиностроительной продукции применительно к периоду 1928—1958 гг. Хотя проблему новых товаров нельзя было не учитывать, Мурстин полагал, что ее воздействие смягчалось техническим консерватизмом советской промышленности (он писал, что «в целях экономии издержек модели, раз внедренные в производство, часто производятся без существенных изменений в течение длительного периода»). Он рассматривал проблему внедрения новой продукции, напрямую сопоставляя старые модели с замещавшими их новыми. В  $\frac{2}{3}$  тех случаев, когда действительно имело место совершенствование продукции, он смог установить, что новый продукт был частичным или даже полным субститутом старого. Это означало привязку новой цены к старой по принципу «один к одному». Когда сравнивались разные модели, он искал новый продукт, который мог бы заменить старый, опираясь, как минимум, на 3—4 технологических параметра. Если прямую эквивалентность установить не удавалось, он применял компенсаторный коэффициент, связанный с измеряемыми свойствами. Например, в случае с колесными тракторами, когда на смену модели «фордзон-путиловец» пришел «интернационал», в два раза более тяжелый и мощный, Мурстин предположил, что выгоды пользователя последней модели будут также в два раза больше, чем у пользователя «фордзона»<sup>66</sup>.

Мурстин рассматривал эту процедуру как компромисс, привносящий некоторые искажения в его результаты. В отношении только что приведенного примера он предположил, что его расчеты завышают инфляцию и занижают изменения качества. Тем не менее очевидно, что искажения, возникающие в расчетах Мурстина, гораздо меньше тех, которые появляются, если замена старой продукции новой и изменения моделей продукции в принципе игнорируются, как в оценках Ходжмана и Наттера. Поэтому неудивительно, что оценки реального роста Мурстина были выше (Табли-

ца 2). В силу более тщательной классификации продукции и большего количества ее свойств, которые учитывались при объяснении изменений цен, уменьшалась доля изменений в ценах на продукцию машиностроения, которая не могла быть объяснена усовершенствованием продукции и которую Мурстин на этом основании приписывал действию инфляции.

### «Парадокс Мурстина»

Из сказанного вытекает естественный вывод о том, что нам следует рассматривать индексы Мурстина по продукции машиностроения (и связанные с ними индексы Каплана—Мурстина по продукции промышленности в целом) как наиболее надежные и однозначные критерии для расчета уровня скрытой инфляции в официальной советской статистике. При этом крайне важно разрешить так называемый «парадокс Мурстина», на который указал Р.Дэвис<sup>67</sup>. Он состоит в следующем:

1. Механизм скрытой инфляции в советских «неизменных» ценах был связан с определением весов новой продукции.
2. Внедрение новой продукции было наиболее интенсивным в машиностроительном секторе.
3. Реальный рост машиностроительного производства за период 1928—1937 г., отражаемый индексом Мурстина, основанным на весах 1927/28 г., *превышает* рост, отраженный официальным советским индексом продукции машиностроения и металлообработки, основанным на «неизменных ценах 1926/27 г.» Таким образом, в официальном индексе продукции машиностроения не было никакой скрытой инфляции; напротив, возможно, в нем была заложена скрытая *дефляция*.
4. Самая высокая скрытая инфляция, как показывает сравнение советских официальных показателей с западными оценками, имела место в легкой и пищевой промышленности, где внедрение новой продукции было наименее интенсивным.

Решение этого парадокса состоит из двух частей. Во-первых, его можно толковать в свете моего положения (см. выше) о том, что общая инфляция текущих цен — достаточное условие для скрытой инфляции в советских индексах, если имеет место отрицательная корреляция цен и количеств, а критерием сравнения выступает цепной индекс Ласпейреса. Это положение верно как для субиндексов (например, для машиностроительной продукции или потребительских товаров), так и для индекса по промышленности в целом. Таким образом, при стабильных или падающих ценах на продукцию машиностроения не следует ожидать скрытой инфляции в официальной статистике по этой отрасли. Напротив, может иметь место скрытая дефляция<sup>68</sup>. Равным образом, скрытая инфляция в официальных индексах производства потребительских товаров была обусловлена ростом текущих цен, даже при более

медленных темпах усовершенствования продукции. Так можно объяснить скрытую инфляцию в индексах производства потребительских товаров, но не в индексах продукции машиностроения. Однако этого недостаточно для объяснения скрытой инфляции в официальных индексах продукции промышленности в целом, ибо, даже при наличии скрытой инфляции, официальные индексы производства потребительских товаров росли медленнее, чем индексы производства машиностроительной продукции.

Вторая часть решения состоит в учете того, что, в результате взвешивания новых товаров по их текущим ценам на момент внедрения, веса машиностроительной продукции с течением времени становились все более завышенными по сравнению с весами потребительских товаров. С точки зрения процедур, необходимых для правильного использования цепного индекса Ласпейреса, советские статистики не осуществляли регулярного пересмотра весов неизменной продукции. Неизменная продукция была сосредоточена в отраслях, выпускавших предметы потребления, где темпы внедрения новой продукции были ниже. Таким образом, вес этих отраслей в «неизменных» ценах все больше снижался по сравнению с их весом в текущих ценах. Именно этот момент отражен в Таблице 8, где показано, что вес продукции тяжелой, оборонной и машиностроительной промышленности в валовом стоимостном объеме производства в 1937 г. составлял 50% при расчете в «неизменных» ценах, 37% — по себестоимости и лишь 35% — в текущих оптовых ценах без налога с оборота. (Аналогичные расчеты можно выполнить по данным Таблиц 5 и 7.) Поэтому скрытая инфляция была логическим следствием объединения индекса машиностроения, достаточно точно отражавшего — а иногда и занижавшего — быстрый реальный рост производства в этой отрасли (вес которой, однако, был значительно завышен), с индексом производства потребительских товаров, который завышал реальный его рост (в то время как вес самой отрасли со временем занижался все больше и больше).

Таблица 8

**Структура валовой стоимости промышленного производства по отраслям за 1937 г. (в процентном отношении к сумме)**

Наркомат	По «неизменным» ценам 1926/27 г.	По себестоимости 1937 г.	По ценам заводоизготовителей 1937 г.	
			Минус налог с оборота	Плюс налог с оборота
Тяжелой промышленности, оборонной промышленности и машиностроения	50	37	35	27
Лесной промышленности	4	5	4	3
Легкой промышленности	20	25	24	20
Пищевой промышленности	18	28	31	33

Наркомат	По «неизменным» ценам 1926/27 г.	По себестоимости 1937 г.	По ценам заводоизготовителей 1937 г.	
			Минус налог с оборота	Плюс налог с оборота
Местной промышленности	5	3	3	4
Заготовок	3	2	3	13
Итого:	100	100	100	100

Источник: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 38. Д. 270. Л. 7.

### Резюме

В данном разделе я утверждаю, что формула цепного индекса Ласпейреса являлась наиболее адекватным стандартом сравнения для советских индексов промышленного производства. Согласно этому стандарту, с учетом отрицательной корреляции цен и количеств, достаточным условием скрытой инфляции в советских индексах является рост текущих цен. Западные специалисты в своих исследованиях с большим или меньшим успехом стремились исключить фактор скрытой инфляции, однако, с моей точки зрения, оценки Мурстина наиболее объективны.

Полностью исключить из индексов элемент неточности практически невозможно. В известном определении Ф.Эджуорта (1925 г.) содержится важный урок: индекс — это «число, изменение которого позволяет судить об увеличении или сокращении определенного показателя, которое само по себе *не поддается точному измерению* (курсив мой. — М.Х.)»<sup>69</sup>. Все индексы подразумевают некий практический компромисс с теоретически недостижимым стандартом. Формулировка Эджуорта связана не с чисто практическими трудностями, а с тем, что индексы, в конечном счете, суть не более чем косвенные утверждения о полезности, которую саму по себе невозможно наблюдать: о ней можно лишь судить по косвенным показателям.

Разумеется, советские индексы не задумывались как утверждения о полезности. Специалисты, которые их использовали, придерживались трудовой теории стоимости, которая позволяла им рассматривать «неизменные» цены в качестве стандарта постоянных издержек производства<sup>70</sup>. Можно предположить, что «издержки» — более однозначное понятие, чем «полезность». Однако это обстоятельство не следует преувеличивать, ибо даже марксистская политэкономия требовала, чтобы затраты труда, живого или овеществленного, были, в конечном счете, оправданы потребностями общества, продиктованы ли они рынком или планом. С какой стороны ни посмотреть, создатели индексов всегда преследуют тот или иной теоретический идеал и в этом стремлении должны искать компромисс с действительностью. Однако одни практические компромиссы лучше других, а компромисс, воплощенный в советских «неизменных» ценах, был хуже большинства других.



## 5. Выводы

Данное исследование позволяет сделать ряд однозначных выводов.

1. Советские «неизменные цены 1926/27 г.» изначально разрабатывались как средство мониторинга для облегчения процесса регулирования деятельности предприятий и наркоматов сверху, со стороны органов центрального планирования. В этом смысле они отражали роль статистики как служанки политики, а не как независимой, критической дисциплины.

2. Система «неизменных цен» предназначалась для ограничения масштабов «эгоистического» поведения производителей в условиях иерархического регулирования. Однако производители вскоре научились использовать свойственные ей слабости.

3. Имело место постоянное давление снизу в пользу повышения «неизменных цен». Власти могли сдерживать это давление применительно к весам неизменной продукции, но в отношении новой продукции этого у них не получалось.

4. Реформа 1935 г. в административном порядке рационализировала и централизовала систему «неизменных цен», но в целом не смогла обеспечить эффективного контроля над «неизменными ценами» как на новые, так и на ранее выпускавшиеся типы продукции.

5. Существовали веские аргументы в пользу скорейшей реформы системы, но статистический консерватизм в сочетании с неблагоприятными обстоятельствами оттянул ее начало до 1950 г.

6. Статистические последствия функционирования системы «неизменных цен» следует определять, сравнивая ее с той или иной формулировкой конкретного индекса. Наличие скрытой инфляции в советских индексах реального роста, основанных на «неизменных ценах 1926/27 г.», лучше всего оценивать в сравнении с цепным индексом Ласпейреса.

Только путем использования в качестве стандарта сравнения цепного индекса Ласпейреса можно однозначно выявить скрытую инфляцию в советских индексах совокупного промышленного производства.

## Приложение

Цель данного Приложения — сравнить советскую методику включения новой продукции в индекс Ласпейреса для расчета объема продукции с альтернативными подходами.

Для решения интересующего нас вопроса достаточно рассмотреть простую двухпродуктовую четырехпериодную модель. Товар А — «старый» продукт, выпускаемый в неизменных количествах на протяжении всех 4 периодов. Товар Б вообще не производится в течение базового периода  $t = 0$ ; вводится в качестве «нового» продукта в период  $i$ ; поступает в массовое производство в период  $m$  и выпускается в еще больших масштабах в период  $n$ .

Для упрощения аргументации примем, что таблица ценовых и количественных векторов выглядит следующим образом:

$t =$	0	$i$	$m$	$n$
<b>Количества</b>				
А	1	1	1	1
Б	0	$x_i$	$x_m$	$x_n$
<b>Цены</b>				
А	1	$p_i$	$p_m$	$p_n$
Б	$\pi_0$	$p\pi_i$	$p\pi_m$	$p\pi_n$

Соотношение выпуска новых и старых товаров, начиная с периода введения продукта Б, равно  $x_t$ . Предположим, что имеет место некий базовый процесс роста издержек, полностью отражающийся в цене на «старые» товары:  $p_t > p_{t-1}$ . Ниже я называю  $p_t$  «стержневым дефлятором». Цена новой продукции следует за ценой старой, но с относительной поправкой  $\pi_t$ . В дальнейшем величина  $p\pi_t$  будет именоваться «дефлятор новой продукции». Сущность величины  $\pi_0$  требует пояснения. Это — «цена удушения спроса» («choke price») на новую продукцию, т.е. ее скрытая цена (в единицах старой продукции) до начала ее производства, установленная на таком уровне, что спрос на нее равен нулю. Таким образом, инновации, имеющие место при переходе от периода времени 0 к периоду  $i$ , следует понимать как снижение относительной цены нового продукта до уровня, при котором спрос становится положительным и достигает  $x_i$ . Хотя само значение  $\pi_0$  наблюдать невозможно, во времени  $\pi_t$  имеет тенденцию к снижению:  $\pi_t < \pi_{t-1}$ . Это происходит, во-первых, вследствие самого внедрения нового продукта в производство (переход от периода 0 к периоду  $i$ ) и, во-вторых, в силу эффекта масштаба и повышения эффективности производства по мере освоения продукции (переход от периода  $i$  к  $n$  через  $m$ ). Ниже я называю отношение  $\pi_i$  к  $\pi_0$  «инновационной дефляцией», а отношение  $\pi_m$  (и  $\pi_n$ ) к  $p_i$  — «дефляцией производительности».

Характерной чертой рассматриваемой экономики является сильный эффект Гершенкрона, т.е. отрицательная корреляция ценовых и количественных изменений. Например, выпуск продукции машиностроения растет быстро по сравнению с другими отраслями, в то время как ее относительные цены падают<sup>71</sup>.

*Утверждение 1. Применительно к экономике, для которой характерна стержневая инфляция (в определенном выше смысле) и отрицательная корреляция ценовых и количественных изменений, невозможно показать, что в советской методике «неизменных» цен завышался реальный рост производства, если в качестве стандарта сравнения использовать базисный индекс Ласпейреса.*

Причина заключается в том, что для расчета базисного индекса Ласпейреса нужны веса базового года для товаров, которые не про-

изводились до года, следующего за базовым, т.е. не подлежащие наблюдению скрытые цены. Они могут быть как выше, так и ниже советских «неизменных» цен, установленных для новой продукции.

Ниже я сравниваю советскую методологию расчета индексов реального производства за период  $n$  на основе «неизменных» цен с альтернативными методиками, которые, возможно, являются более адекватными с теоретической и практической точек зрения. Первый набор критериев сравнения включает значения базисного индекса Ласпейреса и индекса цен Пааше (базисного в том смысле, что индексы непосредственно соотносят текущий и базовый годы) и может быть сформулирован следующим образом:

$$1. \quad V_L = 1 + \pi_0 \cdot x_n$$

$$2. \quad P_p = p_n \cdot \frac{1 + \pi_n \cdot x_n}{1 + \pi_0 \cdot x_n}$$

Однако  $\pi_0$  наблюдать невозможно. В свою очередь, индекс Ласпейреса советского типа рассчитывается на основе придания новым товарам наблюдаемой инновационной цены  $p_i\pi_i$ , т.е.:

$$3. \quad V'_L = 1 + p_i \cdot \pi_i \cdot x_n$$

$$4. \quad P'_p = p_n \cdot \frac{1 + \pi_n \cdot x_n}{1 + p_i \cdot \pi_i \cdot x_n}$$

Таким образом, искажение индекса объема ЦУНХУ относительно базисного индекса Ласпейреса определяется соотношением:

$$5. \quad D = \frac{V'_L}{V_L} = \frac{1 + p_i \cdot \pi_i \cdot x_n}{1 + \pi_0 \cdot x_n}$$

Таким образом, для того, чтобы советский индекс объема превысил истинный индекс ( $D > 1$ ), необходимо, чтобы уровень цен на новую продукцию в период ее внедрения превосходил ее скрытую цену за базовый период, т.е. темпы стержневой инфляции должны превосходить темпы инновационной дефляции в отношении новых товаров:

$$6. \quad p_i > \frac{\pi_0}{\pi_i}$$

Реальный рост будет завышен, если увеличение стержневого дефлятора будет настолько быстрым, что номинальная цена внедрения новой продукции превысит «цену удушения спроса», относящуюся к базовому периоду. Однако «цена удушения спроса» — величина ненаблюдаемая. Поэтому вряд ли возможно даже угадать масштаб и направление искажения, вызванного игнорированием данной цены в расчетах.

*Утверждение 2. В экономике, для которой характерна стержневая инфляция и отрицательная корреляция ценовых и количественных изменений, советская методика «неизменных» цен завышала реальный рост производства по сравнению с цепным индексом Ласпейреса.*

Это связано с двумя причинами: в советской методике а) стержневая инфляция вела к относительному занижению веса неизменной продукции, производство которой росло медленнее производства новых товаров; б) дефляция производительности приводила к относительному завышению веса новой продукции с началом ее устаревания.

В определенном смысле, советский индекс объема уместно сравнивать не с теоретическим базисным индексом Ласпейреса, ибо его невозможно рассчитать, не зная ненаблюдаемой величины  $\pi_0$  в знаменателе уравнения 6, а с цепными индексами объема Ласпейреса и с цепными индексами цен Пааше:

$$7. \quad V_{cl} = (1 + \pi_i \cdot x_m) \cdot \frac{1 + \pi_m \cdot x_n}{1 + \pi_m \cdot x_m}$$

$$8. \quad P_{cp} = p_i \cdot \frac{p_n \cdot (1 + \pi_m \cdot x_m)}{p_i \cdot (1 + \pi_i \cdot x_m)} \cdot \frac{p_n \cdot (1 + \pi_n \cdot x_n)}{p_m \cdot (1 + \pi_m \cdot x_n)} =$$

$$= p_n \cdot \frac{1 + \pi_m \cdot x_m}{1 + \pi_i \cdot x_m} \cdot \frac{1 + \pi_n \cdot x_n}{1 + \pi_m \cdot x_n}$$

При отрицательной корреляции ценовых и количественных изменений следует ожидать, что значения цепного индекса Ласпейреса окажутся ниже значений базисного индекса. Поэтому условия, при которых индекс ЦУНХУ окажется выше цепного индекса Ласпейреса, являются менее жесткими, чем условия, при которых индекс ЦУНХУ окажется выше базисного индекса Ласпейреса. Искажение индекса объема ЦУНХУ относительно цепного индекса Ласпейреса для объема производства можно выразить следующим образом:

$$9. \quad D' = \frac{V_L^*}{V_{CL}^*} = \frac{1 + p_i \cdot \pi_i \cdot x_n}{1 + \pi_i \cdot x_m} \cdot \frac{1 + \pi_m \cdot x_m}{1 + \pi_m \cdot x_n}$$

Решение несколько утомительно, однако условие, при котором индекс ЦУНХУ завышает реальный рост относительно цепного индекса Ласпейреса ( $D' > 1$ ), можно выразить применительно к стержневому дефлятору как:

$$10. \quad p_i - 1 > \frac{\left(\frac{\pi_m}{\pi_i} - 1\right) \cdot \left(\frac{x_n}{x_m} - 1\right)}{\frac{x_n}{x_m} + \pi_m \cdot x_n}$$

Знаменатель в правой части выражения всегда положителен. Таким образом, неравенство выполняется, если числитель отрицателен, — что и наблюдается в том случае, если изменения количеств отрицательно коррелированы с лаговыми изменениями относительных цен. Следовательно, в период внедрения новой продукции в массовое производство, характеризующийся дефляцией производительности ( $\pi_m/\pi_i < 1$ ) при негативной корреляции *относительных* изменений цен и количеств, *абсолютный* рост цен на старую продукцию является достаточным условием удовлетворения неравенства 10. Чтобы индекс ЦУНХУ превысил цепной индекс Ласпейреса, не нужно абсолютного роста, падения или стабильности дефлятора новой продукции. Нужно, чтобы темпы его изменения были меньше темпов изменения стержневого дефлятора.

### Примечания

<sup>1</sup> До 1930 г. и после 1941 г. официальным советским статистическим органом в СССР было Центральное статистическое управление (ЦСУ). Почти два года (1930—1931 гг.) самостоятельного статистического органа не существовало. С 1931 г. по 1941 г. он функционировал под другим названием — ЦУНХУ (Центральное управление народно-хозяйственного учета) и был подчинен Госплану.

<sup>2</sup> ЦСУ (1956 г.). О достоверности таких данных см.: Grossman G. (1960).

<sup>3</sup> Gerschenkron A. (1947). P. 217. Еще до войны К.Кларк писал: «Неповозвительно обвинять русских статистиков в преднамеренном искажении данных с целью завышения производственных достижений в своей стране. Если бы это входило в их планы, они бы исказили или скрыли статистику спада сельскохозяйственного производства 1929—1932 гг. Этого, как мы видим, они не пытались сделать» (Clark C. (1939). P. 46).

<sup>4</sup> Bergson A. (1953). P. 7—9n.

<sup>5</sup> Ротштейн А.И. (1936). С. 239.

<sup>6</sup> Альтернативное объяснение дает Ш.Турецкий: «Самый переход от неизменных довоенных цен к неизменным ценам 1926/27 г. был фактом громадного политического значения. Этот переход был встречен в штыки вредителями всех мастей. Отрыв от довоенной пуповины в оценке продук-

ции воспринимался меньшевистскими плановиками и статистиками как удар по их попыткам использовать планирование в качестве орудия реставраторской и контрреволюционной работы» (Турецкий Ш. (1935). С. 62). Турецкий развивает положение о том, что 1926/27 г. был оптимален в качестве базового, поскольку он был отмечен нормализацией относительных цен после денежной реформы 1924 г., а также успехами государства в осуществлении контроля над уровнем цен, направленного на снижение относительных цен продукции и издержек производства в промышленности.

<sup>7</sup> Stone R. (1956). P. 58.

<sup>8</sup> Davies R.W. (1994). P. 139.

<sup>9</sup> Именно «предполагалось», так как даже на продукцию, реально произведенную в 1926/1927 г., неизменная цена зачастую устанавливалась на основе данных какого-то другого года (Турецкий И. (1934). С. 39).

<sup>10</sup> Об официальном признании этой проблемы см.: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 23. Д. 76. Л. 3—4 (Межлаук Совнаркому, 25 октября 1934 г.).

<sup>11</sup> См.: Там же. Л. 14—27 (Межлаук Совнаркому, 25 октября 1934 г.); Оп. 33. Д. 154. Л. 43 (Наркомпищепром Госплану, 23 февраля 1935 г.).

<sup>12</sup> Ротштейн А.И. (1936). С. 246. Как отмечал Ш.Турецкий (1948. С. 380), к 1940 г. только 30% продукции машиностроения можно было непосредственно сравнивать с производственным профилем 1932 г. Согласно источникам, которые цитируют, соответственно, Ясный (Jasny N. (19516). P. 105) и Ноув (Nove A. (1957). P. 119), степень преемственности в ассортименте производства продукции машиностроения от предшествующего года к последующему составляла, по оценкам экономистов, всего 50—60%. В 1953 г. свыше 25% ассортимента продукции машиностроения типичного предприятия не совпадало с ассортиментом выпуска предшествующего года. В 1970-е гг. уникальные изделия составляли 50% продукции, производимой машиностроительными и металлообрабатывающими предприятиями. Кроме того, по сведениям ЦРУ (CIA (1980). P. 6—7), ежегодно обновлялось от 10% до 17% профиля продукции этих отраслей.

<sup>13</sup> Ротштейн А.И. (1936). С. 241.

<sup>14</sup> См.: Турецкий И. (1934). С. 39; Турецкий Ш. (1935). С. 63; Ротштейн А.И. (1936). С. 241—243; Gerschenkron A. (1947). P. 219—220; Jasny (19516). P. 96—97; Nutter G.W. (1962). P. 111, 154. Уравновешивающей тенденцией в начале 1930-х гг. было субсидирование выпуска машиностроительной продукции и цен. Некоторые западные экономисты более серьезно относились к этому фактору, чем другие. Добб (Dobb M. (1948). P. 35) подчеркивал это, активно защищая официальную советскую практику, а Бергсон (Bergson A. (1961). P. 185) был готов отчасти согласиться с этим фактом в силу относительной устойчивости цен на продукцию машиностроения в 30-е годы.

<sup>15</sup> Турецкий Ш. (1935). С. 63.

<sup>16</sup> В принципе, эти усилия могли принимать форму «ложной инновации», по выражению Берлинера (Berliner J.S. (1976). P. 375—380), когда предприятие начинает выпуск старых продуктов с незначительными изменениями (в том числе в худшую сторону) лишь для того, чтобы перевести производство в режим «новой продукции» с более высокими «неизменными» ценами (см. также: Nutter G.W. (1962). P. 154; CIA (1980). P. 6—7; Pitzer G.S. (1990). P. 307). По этому вопросу нет прямых свидетельств, относящихся к 1928—1950 гг.

<sup>17</sup> Seton F. (1952). P. 352—353; Nove A. (1957). P. 119, 121.

<sup>18</sup> РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 31. Д. 66. Л. 146—145 (Записка Розовскому (заведующему сектором машиностроения) и Турецкому «О методах исчисления цен 1926/27 г. по новым изделиям» от 7 сентября 1933 г.).

<sup>19</sup> Gerschenkron A. (1947). P. 219—220; Jasny (1951a). P. 96—97; Nutter G.W. (1962). P. 154.

<sup>20</sup> См., например: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 31. Д. 104. Л. 302—301. В этом недатированном циркуляре 1933 г. Наркомлеса о новом порядке использования «неизменных» цен в 1934 г. разъяснялось, что старые «неизменные» цены, различавшиеся по регионам, а не по качеству продукции, занижали темпы роста, поскольку давали заниженные оценки стоимости продукции северных и восточных областей, а также не отражали факт роста производства высококачественной продукции. Эта мысль повторялась в распространенном ценнике 1935 г. (там же. Оп. 33. Д. 156. Л. 360—360 об.; Д. 154. Л. 43 (Наркомпищепром Госплану, 23 февраля 1935 г.)).

<sup>21</sup> Опубликованные свидетельства (пример машиностроительных предприятий Ленинграда) см. в: Ротштейн А.И. (1936). С. 246. Аналогичная тенденция впоследствии проявилась при сравнении показателей валового промышленного производства в текущих и «неизменных» ценах в плане 1941 г.; см.: Jasny (1951b). P. 100; а также: Hodgman D.R. (1954). P. 9—10.

<sup>22</sup> Расчет на основании данных в: РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 51. Д. 220. Л. 20.

<sup>23</sup> Nove A. (1957). P. 118—119.

<sup>24</sup> Турецкий И. (1934); Турецкий Ш. (1935); Ротштейн А.И. (1936).

<sup>25</sup> РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 23. Д. 76. Л. 1—2 (Межлаук Совнаркому, 25 октября 1934 г.).

<sup>26</sup> Там же. Оп. 38. Д. 270. Л. 2 (Соболь (зав. отделом баланса народного хозяйства ЦУНХУ) Ямпольскому (Госплан), 5 декабря 1938 г., «О планировании и учете продукции в неизменных ценах 1926/27 г.»).

<sup>27</sup> Там же. Оп. 23. Д. 76. Л. 1—26 (Межлаук Совнаркому, 25 октября 1934 г.), 44—45 (недатированный проект постановления Совнаркома 1935 г. о ценах 1926/27 г.); Оп. 31. Д. 66. Л. 155—154 (недатированный проект «Методологических указаний»); по опубликованному варианту см.: Ротштейн А.И. (1936). С. 248—249.

<sup>28</sup> Турецкий Ш. (1935). С. 62—64.

<sup>29</sup> Nove A. (1957). P. 120; Ситон (Seton F. (1952). P. 353—353) утверждал: «Должно быть, именно в целях противодействия этой тенденции была пересмотрена структура «неизменных» цен. Внесенные изменения предположительно касались повышения цен на товары, вес которых в совокупных показателях выполнения плана был ранее неоправданно мал. Альтернативный курс на снижение «неизменных» цен на продукцию с завышенной стоимостью оказал бы понижающий эффект, связанный с общим сокращением плановых показателей производства. Поэтому вполне вероятно, что периодический пересмотр базы неизменных цен фактически укреплял инфляционную тенденцию в данных».

<sup>30</sup> РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 23. Д. 76. Л. 44—45 (проект постановления о ценах 1926/27 г.).

<sup>31</sup> Там же. Л. 22—23; см.: Там же. Л. 5.

<sup>32</sup> Там же. Л. 42—43.

<sup>33</sup> Там же. Оп. 33. Д. 154. Л. 103.

<sup>34</sup> Там же. Оп. 23. Д. 76. Л. 48—50 («Перечень оформленных Госпланом и ЦУНХУ ценников 1926/27 г.», приложение к проекту постановле-

ния Совнаркома от сентября 1934 г. «Об оформлении ценников неизменных цен 1926—1927 г.»). В порядке самооправдания отмечу, что расчет индексов послевоенных цен на товары длительного пользования в США, произведенный под руководством Гордона (Gordon R.G. (1990)) и включивший более 25000 котировок цен, взятых из торговых каталогов и периодических изданий, потребовал 15 лет труда целого поколения исследователей (ibid. P. 7). Кроме того, в условиях советского рынка продавцов информация о товарах была менее детализирована, чем в США, поскольку производителю не было нужды бороться за покупателя. Поэтому информация о ценах и товарах в советской исторической документации, находящейся в распоряжении современных исследователей, отличается большим объемом и меньшей детализацией по сравнению с данными в американских источниках.

<sup>35</sup> РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 23. Д. 76. Л. 3—4, 14—27; Оп. 35. Д. 58. Л. 20—21.

<sup>36</sup> Там же. Оп. 23. Д. 76. Л. 19 (Межлаук Совнаркому). Однако часть этой разницы можно отнести за счет эффекта Гершенкрона — когда на относительных ценах продукции более высокой степени обработки отрицательно сказывается уровень относительного развития при сопоставлении показателей разных стран.

<sup>37</sup> Там же. Л. 5.

<sup>38</sup> Там же. Л. 19; Оп. 35. Д. 58. Л. 20—21.

<sup>39</sup> Там же. Оп. 38. Д. 270. Л. 3 (Соболь Ямпольскому, 5 декабря 1938 г.).

<sup>40</sup> Из всех западных исследователей один Добб (Dobb M. (1948). P. 35 и Dobb M. (1949). P. 21—22) считал реформы 1934—1935 гг. убедительным решением проблемы, утверждая, что новые процедуры «положили конец критике по этому вопросу». Это — слишком оптимистическое суждение. По данным ЦРУ (CIA (1980). P. 6—7), включение новых товаров в индексы валового производства по высоким ценам, основанным на временно завышенных издержках, и практика, связанная со стремлением выдать ранее выпускавшуюся продукцию за новую с целью учета ее в более высоких ценах, сохранялись даже в качественно изменившихся условиях после 1950 г.

<sup>41</sup> РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 92. Д. 82. Л. 53—54; Оп. 38. Д. 270. Л. 3 (1938); Ф. 1562. Оп. 3. Д. 553. Л. 80—81 (1928).

<sup>42</sup> Там же. Ф. 4372. Оп. 35. Д. 58. Л. 11 (Протокол № 48 комиссии ЦУНХУ по ценникам 1926/27 г. от 4 апреля 1937 г.).

<sup>43</sup> Там же. Л. 20—21. В постановлении № 53 от 15 июня 1937 г. комиссия по ценникам 1926/27 г. неохотно согласилась с аннулированием наркоматами порядка снижения «неизменных» цен на кожаную обувь на том основании, что в противном случае валовая стоимость продукции наркоматов может значительно уменьшиться.

<sup>44</sup> Там же. Ф. 1562. Оп. 3. Д. 553. Л. 81—82. Данный документ не датирован, однако в нем цитируется письмо Наркоммаша ЦУНХУ от 28 января 1938 г.

<sup>45</sup> Ротштейн А.И. (1936). С. 242.

<sup>46</sup> Старовский В. (1960). С. 111. Это утверждение Старовского прямо противоречит свидетельствам из его собственного архива, с которыми сейчас можно ознакомиться: «Само собой разумеется, что возможные неточности прошлых лет, когда такие исключения допускались, не отражаются на последующих индексах. Ведь абсолютный объем продукции, скажем, за



1948 г. непосредственно сравнивался (при исчислении соответствующего индекса промышленного производства) с объемом продукции, например, за 1928 г., и здесь уже не имело значения, как исчислялась, скажем, продукция за 1930 г.»

<sup>47</sup> Ханин Г. и Селюнин В. (1987).

<sup>48</sup> Boskin M.J. et al. (1996), раздел V.

<sup>49</sup> Внимание западных исследователей советского производства и цен к этому подходу привлекла публикация: Griliches Z. (1961).

<sup>50</sup> Gordon R.J. (1990). P. 28—32 (о трудностях применения подхода, основанного на гедонистической регрессии, к изменению свойств продукта при внедрении новых товаров, включая проблемы мультиколлинеарности показателей измеренных свойств и наличия неучтенных свойств, см.: *ibid.* P. 92—99). О расчете цен на потребительские товары в США см. также: Boskin et al. (1996).

<sup>51</sup> Boretsky M.J. (1987). P. 529—531.

<sup>52</sup> Относительно опровержения аргументов Борецкого см.: Pitzer J.S. (1990). См. также ответ Борецкого: Boretsky M. (1990). Аргументы, приведенные в отчете Боскина, частично опровергаются в: United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics (1997).

<sup>53</sup> СССР был третьим после Австралии (1886 г.) и Канады (также 1925 г.) и ввел эту практику раньше таких стран, как Германия (1929 г.), США (1934 г.) и Великобритания (1939 г.). См.: Studenski P. (1958). Vol. 1. P. 151—152.

<sup>54</sup> Кондратьев Н.Д. (1926). Относительно индексов промышленного производства с конца XIX в. до начала 20-х годов XX в. в других странах см.: Wagenführ (1932) по Германии и Fabricant S. (1940) по США.

<sup>55</sup> Фактически Уайлз писал, что «сокращение ассортимента есть сокращение производства» (Wiles, (1962). P. 250).

<sup>56</sup> Hicks J.R. (1940). P. 114.

<sup>57</sup> Wiles P.J.D. (1962). P. 250n.

<sup>58</sup> Практические примеры использования такого подхода редки и, как правило, не подразумевают ежегодного пересмотра цен на отдельные товары. Однако они существуют, — например, индекс розничных цен Великобритании. Гордон (Gordon R.J. (1990)) составил новый индекс цен для промышленной продукции послевоенного периода в США по 22 классам товаров длительного пользования. Он использовал формулу Тернквиста лишь на заключительной стадии сведения 22 классов воедино. Значения индекса переменного веса Наттера (Nutter G.W. (1962)) для советского промышленного производства (см. Таблицу 2) рассчитывались путем усреднения и смыкания показателей неизменного веса по ряду субпериодов. Цепной индекс Ласпейреса, или индекс переменного веса, не следует путать с индексом Пааше. В формуле индекса Ласпейреса (базисного или цепного) веса задаются по базовому году. В цепном варианте каждый сдвиг базового года дает смычку. В формуле Пааше веса относятся к текущему году (и поэтому меняются в результате изменений, происходящих в текущем году).

<sup>59</sup> Allen R.G.D. (1975). P. 186.

<sup>60</sup> Именно этой точки зрения придерживались те, кто подчеркивал несоответствие, возникавшее, когда стоимость старой продукции занижалась по сравнению со стоимостью новой продукции, цены которой в нижней точке кривой освоения были временно высоки. Примечательно, что Ротш-

тейном (Ротштейн А.И. (1936). С. 249—251), в качестве решения проблемы был предложен цепной индекс с ежегодным пересмотром весов.

<sup>61</sup> Bergson A. (1961). P. 186; Wiles P.J.D. (1962). P. 238n. Бергсон связывал это с утверждением Добба о том, что субсидирование цен на продукцию машиностроения смягчало эффект завышения цен на новую продукцию.

<sup>62</sup> Hodgman D.R. (1954). P. 163—164 and Table A.

<sup>63</sup> Nutter G.W. (1962). Table G-10. Наттер характеризовал любой индекс продукции машиностроения как «весьма произвольный и ненадежный», а свои собственные результаты — как всего лишь «иллюстрацию» (ibid. P. 144).

<sup>64</sup> Jasny N. (1952). P. 130.

<sup>65</sup> Проблема заключалась в том, что Ясный вычислял различные значения индекса цен Ласпейреса, опираясь на «неизменные цены 1926/27 г.», но не отдавал себе отчета в том, что индекс стоимостного объема, дефлированный по индексу цен Ласпейреса, представляет собой индекс Пааше для объема производства. Он рассматривал полученные индексы объема производства, как если бы они основывались на «реальных» ценах 1926/27 г., тогда как в действительности они базировались на весах текущего года. Результат такого подхода виден из Таблицы 2. См. также: Wheatcroft S.G., Davies R.W. (1994). P. 35.

<sup>66</sup> Более подробно см.: Moorsteen R. (1962). P. 51—56.

<sup>67</sup> Davies R.W. (1994). P. 140; см. также: Davies R.W. (1978). P. 40—43.

<sup>68</sup> Наличие скрытой дефляции в официальных статистических показателях было эмпирически доказано применительно к производству боеприпасов и боевой техники в СССР в годы войны, когда текущие цены снижались, в работе: Harrison M. (1990). P. 573—574.

<sup>69</sup> Edgeworth F.Y. (1925). P. 379.

<sup>70</sup> Так, А.И.Ротштейн ((1936). С. 229), отмечал, что «выбираемая с этой точки зрения единица оценки [перед этим автор говорил о цели измерения «размеров продукции как показателя результатов производственного процесса] должна быть *как можно более близка к производству* (курсив мой. — М.Х.)».

<sup>71</sup> Gerschenkron A. (1951). Дальнейшее обсуждение данного вопроса см.: Wheatcroft S.G., Davies R.W. (1994a). P. 34. Можно признать адекватной терминологию Аллена (Allen R.G.D. (1975). P. 64): на рынке «преобладает спрос», т.е. «покупатели задают темп [роста выпуска], покупая меньше, когда цены растут, и больше, когда цены падают». Это — достаточно парадоксальный аспект советской экономики, которую в другом контексте принято считать «рынком продавцов».

## Библиография

### Архивы

РГАЭ (Российский государственный архив экономики), Москва.

### Документы и публикации

Кондратьев Н.Д. (1926) Индексы физического объема промышленного производства, исчисленные Конъюнктурным институтом // Экономический бюллетень Конъюнктурного института. 1926. № 2. С. 12—22.

Ротштейн А.И. (1936) Проблемы промышленной статистики. М., 1936.

Старовский В. (1960) О методике сопоставления экономических показателей СССР и США // Вопросы экономики. 1960. № 4. С. 103—117.

Турецкий И. (1934) К проблеме ценовых показателей в плане // План. 1934. № 5. С. 38—41.

Турецкий Ш. (1935) Для чего планируется продукция в неизменных ценах 1926-27 г. // План. 1935. № 11. С. 62—64.

Ханин Г.И. (1988) Экономический рост: альтернативная оценка // Коммунист. 1988. № 17. С. 83—90.

Ханин Г.И. (1991) Динамика экономического развития СССР. Новосибирск, 1991.

Ханин Г.И., Селюнин В. (1987) Лукавая цифра // Новый мир. 1987. № 2. С. 181—201.

ЦСУ (1956) Народное хозяйство СССР. М., 1956.

Allen R.G.D. (1975) Index numbers in theory and practice. Basingstoke, 1975.

Bergson A. (1953) Soviet national income and product in 1937. New York, 1953.

Bergson A. (1961) The real national income of Soviet Russia since 1928. Cambridge, MA, 1961.

Berliner J.S. (1976) The innovation decision in Soviet industry. Cambridge, MA, 1976.

Boretsky M. (1987) The tenability of the CIA estimates of Soviet economic growth // Journal of Comparative Economics. Vol. 11. 1987. P. 517—542.

Boretsky M. (1990) CIA's queries about Boretsky's criticism of its estimates of Soviet economic growth // Journal of Comparative Economics. Vol. 14. 1990. P. 315—326.

Boskin M.J., Dulberger E.R., Gordon R.J., Griliches Z.V., Jorgensen D. (1996) Towards a more accurate measure of the cost of living: Final Report to the Senate Finance Committee from the Advisory Commission to Study the Consumer Price Index. (URL: [http://www.geocities.com/Capitol-Hill/2394/cpi\\_rep.html#exec](http://www.geocities.com/Capitol-Hill/2394/cpi_rep.html#exec)).

Central Intelligence Agency, National Foreign Assessment Center (1980). Comparing planned and actual growth of industrial output in centrally planned economies. ER80-10461. Washington, DC, 1980.

Clark C. (1939) A critique of Russian statistics. London, 1939.

Clark C. (1957) The conditions of economic progress. 3<sup>rd</sup> ed. London, 1957.

Davies R.W. (1978) Soviet industrial production, 1928—1937: the rival estimates // University of Birmingham. Centre for Russian and East European Studies. Soviet Industrialization Project Series. № 18.

Davies R.W. (1994) Industry // The economic transformation of the USSR, 1913—1945 / Ed. by R.W.Davies, M.Harrison, S.G.Wheatcroft. Cambridge, 1994. P. 131—157.

Diewart W.E. (1987) Index numbers // The new Palgrave dictionary of economics. Vol. 2 / Ed. by J.Eatwell, M.Milgate, P.Newman. Basingstoke and London, 1987. P. 767—779.

Dobb M. (1948) Further appraisals of Russian economic statistics // Review of Economics and Statistics. 1948. Vol. 30. № 1. P. 34—38.

Dobb M. (1949) Comment on Soviet economic statistics // Soviet Studies. 1949. Vol. 1. № 1. P. 18—27.

Edgeworth F.Y. (1925) The plurality of index numbers // *Economic Journal*. 1925. Vol. 35. P. 379—388.

Fabricant S. (1940) *The output of manufacturing industries, 1899—1937*. New York, 1940.

Gerschenkron A. (1947) The Soviet indices of industrial production // *Review of Economics and Statistics*. 1947. Vol. 29. № 4. P. 217—226.

Gerschenkron A. (1951) A dollar index of Soviet machinery output, 1927—28 to 1937. The RAND Corporation. Report R-197. Santa Monica, CA, 1951.

Gordon R.J. (1990) *The measurement of durable goods prices*. NBER: Chicago, IL, and London, 1990.

Griliches Z. (1961) Hedonic price indexes for automobiles: an economic analysis of quality change // *The price statistics of the federal government. General Series*. № 3. NBER: New York, 1961.

Grossman G. (1960) *Soviet statistics of physical output of industrial commodities*. Princeton, NJ, 1960.

Harrison M. (1990) The volume of Soviet munitions output, 1937—1945: a re-evaluation // *Journal of Economic History*. 1990. Vol. 50. № 3. P. 569—589.

Hicks J.R. (1940) The valuation of the social income // *Economica*. 1940. Vol. 7. P. 105—124.

Hodgman D.R. (1954) *Soviet industrial production, 1928—1951*. Cambridge, MA, 1954.

Jasny N. (1951a) *The Soviet economy during the plan era*. Stanford, CA, 1951.

Jasny N. (1951b) *The Soviet price system*. Stanford, CA, 1951.

Jasny N. (1952) *Soviet prices of producers' goods*. Stanford, CA, 1952.

Jasny N. (1961) *Soviet industrialization, 1928—1952*. Chicago, IL, 1961.

Kaplan N.M., Moorsteen R.H. (1960) *Indexes of Soviet industrial output* // The RAND Corporation. Research memorandum RM-2495. 2 vols. Santa Monica, CA, 1960.

Moorsteen R. (1962) *Prices and production of machinery in the Soviet Union, 1928—1958*. Cambridge, MA, 1962.

Moorsteen R., Powell R.P. (1966) *The Soviet capital stock, 1928—1962*. Homewood, IL, 1966.

Nove A. (1957) «1926/7» and all that // *Soviet studies*. 1957. Vol. 9. № 2. P. 117—130.

Nutter G.W. (1962) *The growth of industrial production in the Soviet Union*. NBER: Princeton, NJ, 1962.

Pitzer J.S. (1990) The tenability of the CIA estimates of Soviet economic growth: a comment // *Journal of Comparative Economics*. 1990. Vol. 14. P. 301—314.

Seton F. (1952) Pre-war Soviet prices in the light of the 1941 plan // *Soviet studies*. 1952. Vol. 3. № 4. P. 345—364.

Stone R. (1956) *Quantity and price indexes in national accounts*. OECD: Paris, 1956.

Studenski P. (1958) *The income of nations*. Vol. 1. History. New York, 1958.

United States department of Labor. Bureau of Labor Statistics (1997). *Measurement issues in the consumer price index* (URL: <http://stats.bls.gov/cpigm697.htm>).

Wagenführ R. (1933) Die Industriegewirtschaft: Entwicklungstendenzen der deutschen und internationalen Industrieproduktion 1860 bis 1932 // Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung. S. 31. Berlin, 1933.

Wheatcroft S.G., Davies R.W. (1994) The crooked mirror of Soviet economic statistics // The economic transformation of the USSR, 1913—1945 / Ed. by R.W.Davies, M.Harrison, S.G.Wheatcroft. Cambridge, 1994. P. 24—37.

Wiles P.J.D. (1962) The political economy of communism. Oxford, 1962.

# Технологии и экономическое развитие

## Патентование изобретений в России (1812—1870 гг.)

Среди многих видов экономической деятельности важное место занимает *патентование изобретений*, связанное с оформлением в законном порядке права собственности человека на изобретение (путем получения от государства охранных документов — например, *патентов*).

*Патентование* охватывает обширный круг вопросов, связанных с охранными документами (чаще всего, патентами), — от оформления и подачи заявки на охранный документ до окончания срока его действия.

Изобретения патентуются, во-первых, потому, что изобретение, как результат определенной деятельности человека, является его интеллектуальной собственностью, и патент на это изобретение является официальным удостоверением в этом. Во-вторых, изобретения могут представлять коммерческий интерес, и в условиях конкурентной борьбы патент на изобретение предоставляет исключительные права на использование изобретения в течение срока действия патента.

Изобретения уже давно рассматриваются как важный фактор развития человеческой цивилизации вообще (например, изобретение колеса). В истории промышленного переворота XVIII—XIX вв. изобретения также занимают значительное место. Механический ткацкий станок и последующая механизация практически всех отраслей промышленности, паровой котел и его применение, например, в судоходстве и на железнодорожном транспорте, телеграф и телефон — вот лишь некоторые составляющие технологического прорыва, обусловившего интенсификацию всех сторон жизни людей.

Понимание важности и коммерческой ценности изобретений привело к тому, что их начали защищать в законном порядке, путем патентования, причем это явление носило массовый характер. Патентование становится одной из характерных черт промышленного переворота, и по развитости системы получения патентов в той или иной стране можно (до некоторой степени) судить о состоянии ее промышленности. С другой стороны, появление и оформление патентного права имеет социальную сторону, т.к. является определенным этапом развития прав человека, так

---

\* Ревинский Дмитрий Олегович — аспирант (Историко-архивный институт Российского государственного гуманитарного университета).

что по степени востребованности патентного права в обществе можно судить о характере его правовой жизни.

Патентование изобретений (не обязательно крупных, но и незначительных усовершенствований) предполагает, что они могут принести конкретному человеку — изобретателю (или владельцу изобретения) коммерческую выгоду, дать дополнительную опору в конкурентной борьбе, а в конечном счете способствовать общему развитию экономики. Так, существуют оценки, по которым развитие промышленности в Англии в первой половине XIX в. было примерно на две трети обусловлено постоянным потоком и внедрением разнообразных изобретений.

Изучение истории патентования может дать новые сведения о составе изобретателей, об их отраслевых предпочтениях, о том, когда крупное изобретение или событие в экономической жизни влечет за собой поток изобретений.

Патентование изобретений тесно связано с целым рядом направлений и проблем в исторической науке: с историей изобретательства и историей техники, историей промышленности и историей предпринимательства, экономической историей в целом, причем все названные дисциплины в аспекте истории патентования имеют серьезные пробелы. Хотя именно история патентования изобретений представляет собой ту сферу, которая может стать связующим звеном между экономической историей, историей массового изобретательства и историей науки и техники.

В данной работе история патентования изобретений в России в 1812—1870 гг. впервые в отечественной историографии рассматривается как комплексное явление.

Литературы непосредственно по вопросам истории патентования изобретений немного. Так, существует лишь три крупных исследования по истории патентования изобретений в России. Во-первых, это работа А.А.Пиленко<sup>1</sup>, посвященная истории системы патентного права во всем мире с древнейших времен до конца XIX в.; остальные аспекты истории патентования в названной работе почти не затронуты. Эта работа явилась основой для всех исследователей при рассмотрении истории патентной сферы России, а некоторые выводы Пиленко до сих пор являются общепринятыми. Во-вторых, диссертация А.И.Плужника<sup>2</sup> (защищенная в Московском государственном историко-архивном институте (МГИАИ) (с 1992 г. — ИАИ РГГУ), в которой показана работа госучреждений, связанных с патентным делом, а также очень подробно освещены отдельные ключевые моменты истории патентного дела, однако имеют место слишком критические оценки многих фактов. Третья работа — диссертация А.Аэр (Финляндия)<sup>3</sup>, рассматривающей историю патентной системы как судьбу в России института, зародившегося в иной правовой культуре. Здесь патентное дело увязано с мероприятиями российского правительства в области промышленности и большое внимание уделено количественным данным о патентовании изобретений.



Историки тех областей жизни, которые связаны с привилегиями на изобретения в России, то есть российского изобретательства, промышленности и государственной политики в области промышленности, предпринимательства, о привилегиях, как правило, только упоминают. Единственное исключение — это работа Н.С.Киняпиной<sup>4</sup>, где выдача привилегий рассматривается как одна из мер правительства поощрению отечественной промышленности. Интересные сведения о привилегиях приведены в работе А.М.Соловьевой о промышленной революции в России<sup>5</sup>.

Таким образом, патентной системе России XIX в. пока посвящено мало работ, а комплексное изучение этой системы все еще не проведено. Данные о привилегиях на изобретения используются очень непоследовательно, что также связано с отсутствием целостной картины патентования изобретений.

Хронологические рамки нашей работы (1812—1870 гг.) выбраны в соответствии с датами издания патентных законов России, по которым привилегии на изобретения (патенты) юридически являлись законодательными актами.

### **Законодательство о патентовании изобретений**

В течение рассматриваемого периода в России было издано два основополагающих патентных закона — в 1812 и 1833 гг.

В 1812 г. был издан «Манифест о привилегиях на разные изобретения и открытия в художествах и ремеслах»<sup>6</sup>. Манифестом вводилась система выдачи привилегий на изобретения для «поощрения отечественной промышленности и торговли». Привилегии выдавались министерствами, но этим документам был придан формальный статус *закона*: требовалось прохождение привилегии через Государственный совет и утверждение его решения императором. Проект этого Манифеста был написан М.М.Сперанским и в отдельных положениях копировал текст наиболее современного тогда французского закона о патентах 1791 г.<sup>7</sup>

В 1833 г. было издано «Положение о привилегиях»<sup>8</sup>. Этим актом был сделан ряд изменений и уточнений к Манифесту, которые были направлены на более четкую регламентацию процесса патентования. Положение 1833 г. действовало (с изменениями, не затрагивавшими общих принципов патентования) вплоть до 1896 г.

В 1870 г. появилось Высочайше утвержденное мнение Государственного совета «Об изменении порядка делопроизводства по выдаче привилегий на новые открытия и изобретения»<sup>9</sup>, по которому все дела по выдаче привилегий были переданы в ведение министерств, а следовательно, изменился формальный статус привилегии — из *закона* она превратилась в *подзаконный акт*.

### **Система патентования**

В общем виде система патентования изобретений в России в 1812—1870 гг. выглядела следующим образом:

1) человек или фирма, самостоятельно или через поверенных, подавали прошение о выдаче привилегии на изобретение в министерство (какое именно — см. ниже), составленное на русском языке (требование 1852 г.) и содержащее описание изобретения и поясняющие чертежи и рисунки, уплачивали пошлину за весь срок действия предполагаемой привилегии и (с 1833 г.) получали охранное свидетельство о приеме прошения и уплате пошлины;

2) министерство было обязано (по Положению 1833 г.) представить просителю по его просьбе реестр всех выданных привилегий, после приема прошения министерство публиковало сообщение о поступлении прошения о выдаче привилегии, рассматривало это прошение (в случае неполноты или неточностей в поданных документах извещали просителей о необходимости представления уточненных материалов), привлекало сторонних экспертов для оценки изобретения, оплачивая их работу, в том числе и из денег, поступивших в министерство в качестве пошлин (с 1862 г. деньги с пошлин передавались в бюджет государства<sup>10</sup>), готовило проект решения по вопросу о выдаче или невыдаче привилегии, в случае отрицательного решения (выносимого министерствами самостоятельно) извещало просителей и возвращало уплаченные деньги, при принятии положительного решения направляло его проект в Госсовет;

3) Госсовет рассматривал материалы, переданные из министерств, и принимал окончательные решения о выдаче или невыдаче привилегий; решения Госсовета, записанные в «Журнал заседаний», получали санкцию императора, все материалы и решение Госсовета передавались в министерства для исполнения;

4) министерство в случае отрицательного решения извещало просителей и возвращало уплаченные деньги, в случае положительного — печатало привилегию на пергаменте (тоже на деньги с пошлин — до 1862 г.) и за подписью министра и печатью министерства выдавало привилегию просителю или его поверенному, а также обнародовало текст привилегии в печати;

5) просители в течение  $\frac{1}{4}$  срока действия привилегии должны были представить в министерство заверенные данные о введении изобретения (о внедрении в производство), при непредставлении этих сведений министерство аннулировало привилегию;

6) проситель имел право (по Положению 1833 г.) в течение срока действия привилегии подать прошение о выдаче ему привилегии на усовершенствование в изобретении, на которое привилегия уже выдана; в случае выдачи такой привилегии срок ее действия ограничивался сроком действия привилегии на основное изобретение;

7) по окончании срока действия привилегии министерство должно было сообщить в печати об этом факте.

### **Объекты патентования**

Согласно Манифесту 1812 г., объектами патентования могли быть «изобретения и открытия в художествах и ремеслах» и так называемые «вводные» изобретения (на введение в России уже из-

вестного за границей изобретения). При этом в Манифесте было указано, что изобретение является собственностью изобретателя — калька с французского закона 1791 г. Положением 1833 г. к объектам патентования добавились усовершенствования. Не подлежали охране привилегиями следующие объекты: а) «незначительные изобретения, показывающие единственно остроту ума», б) изобретения, которые «могли обратиться во вред обществу или государственным доходам», в) изобретения, касающиеся вопросов оборона России (с 1868 г.).

Система выдачи привилегий в России была проверочной: привилегия выдавалась только в том случае, когда объекты патентования прошли проверку на соответствие установленным критериям (в отличие от явочной системы, когда все заявки на патент, поступающие в патентное ведомство, признаются патентами). Согласно Манифесту 1812 г., правительство не ручалось ни за новизну изобретения, ни за принадлежность его просителю привилегии, но проверяло на безопасность для общества и для жизни людей. Положением 1833 г. прибавилась проверка на новизну изобретения в пределах России.

С точки зрения некоторых авторов<sup>11</sup>, такая система выдачи, основанная не только и не столько на проверке новизны, представляла собой отличную почву для произвола чиновников, которые могли отказать в выдаче привилегии по причине некой «вредности». Здесь следует согласиться с точкой зрения Аэр, которая считает, что государство так следило за выдачей привилегий потому, что вопрос патентования в России по своему происхождению был экономическим (тогда как на Западе это изначально был вопрос прав человека), а экономика традиционно подлежала в нашей стране постоянному наблюдению и вмешательству со стороны государства<sup>12</sup>.

Пошлины за привилегии устанавливались по-разному. Манифестом 1812 г. были установлены общие тарифы для всех объектов патентования, различавшиеся по срокам действия привилегии: за 3 года — 300 руб. (ассигнациями), за 5 лет — 500 руб., за 10 лет — 1500 руб.

Суммы немаленькие (например, размер объявленного капитала для вступления в 3-ю купеческую гильдию составлял 500 руб.).

По Положению 1833 г. устанавливались разные тарифы на привилегии на изобретения и на изобретения «на введение», а цены указывались серебром.

На изобретения тарифы были следующие: за 3 года — 90 руб.; за 5 лет — 150 руб.; за 10 лет — 450 руб.; тарифы на введение: за 2 года — 120 руб.; за 3 года — 180 руб.; за 6 лет — 360 руб.

Видно, что расценки по изобретениям по сравнению с 1812 г. изменились, основное изменение — уменьшение (в пропорции) ставки за 10 лет относительно ставок за 3 и 5 лет.

Установление достаточно крупных сумм в качестве пошлин за выдачу привилегий на изобретения также подтверждает тезис Аэр о том, что государство рассматривало эти привилегии исключи-

тельно с экономической точки зрения, как меру, предназначенную только для содействия предпринимателям в получении возможной *прибыли* от эксплуатации изобретения, защищенного привилегией (а не для обеспечения *прав* изобретателей на изобретение).

### Государственные учреждения в патентном деле

Патентное дело в 1812—1870 гг. в России относилось к ведению Госсовета и трех министерств: Министерства внутренних дел (МВД), Министерства финансов (МФ) и Министерства государственных имуществ (МГИ).

В Министерстве внутренних дел патентованием занимались с 1812 по 1837 гг., а конкретнее: до 1819 г. в Департаменте мануфактур и внутренней торговли (все вопросы по привилегиям), с 1819 г. — в Департаменте государственного хозяйства и публичных зданий (привилегии в области сельского хозяйства). В Министерстве финансов патентным делом ведали с 1819 по 1870 гг. (все вопросы, связанные с привилегиями «по мануфактурной части»). В данном министерстве с 1819 г. дела вели в Департаменте мануфактур и внутренней торговли (переданном из МВД); с 1833 г. рассмотрение прошений было возложено на Мануфактурный совет при Департаменте мануфактур и внутренней торговли МФ, созданный в 1828 г., а оформление и выдача привилегий осталась за указанным департаментом, с 1864 г. дела рассматривались в Департаменте торговли и мануфактур. В Министерстве государственных имуществ с 1837 по 1870 гг. обсуждались вопросы о привилегиях по сельскому хозяйству (переданы из МВД): с 1837 г. в Третьем департаменте, с 1840 г. — в Ученом комитете при Третьем департаменте, с 1845 г. — в Департаменте сельского хозяйства.

В Госсовете дела по привилегиям рассматривались в Департаменте экономии или на общем собрании департаментов, и, как уже говорилось выше, решение Госсовета о выдаче привилегий должно было получить утверждение императора.

В 1870 г. прохождение дел по выдаче привилегий через Госсовет было отменено и все полномочия по вынесению окончательных решений были переданы в министерства. Таким образом, формальный статус привилегии был изменен: из *закона* привилегия стала *подзаконным актом*.

### Патентование изобретений и получатели

Выше было описано, как была регламентирована система работы государственных органов в сфере патентования. Не менее важным представляется вопрос о том, какие правовые нормы существовали относительно получателей привилегий и поверенных.

Согласно Манифесту 1812 г. и Положению 1833 г., право получения привилегий на изобретения в России в равной степени имели *все* подданные Российской империи и любые иностранные просители. Вообще говоря, основные законы страны зафиксиро-

вали принцип равенства русских и иностранных подданных в предпринимательской деятельности в целом<sup>13</sup>, и возможность получения привилегий — лишь одна из многих граней функционирования этого принципа.

Исключением из этого правила было Царство Польское, в котором была своя система выдачи привилегий на изобретения, и до 1867 г. все жители России и иностранцы, желавшие получить привилегии на территории Польши, подавали прошения в Варшаву. В 1867 г. (когда ликвидировалось все самоуправление Царства Польского) специальным указом отдельная система выдачи привилегий на изобретения была упразднена и вводилась общероссийская система<sup>14</sup>.

Никаких ограничений ни по сословному, ни по какому-либо иному признаку на получение привилегий не существовало, видимо, потому, что уплата немаленькой пошлины за привилегию фактически и было ограничением. Тем не менее привилегию *мог* получить представитель *любого* сословия. Привилегии также могли получать компании, как русские, так и иностранные. При этом, по «Положению об акционерных обществах», частные лица не могли продавать привилегии таким компаниям, но было возможно учредить общество специально для внедрения изобретения, защищенного привилегией, которую в качестве своего взноса предоставлял ее владелец.

Просители также имели возможность подавать прошения не только, напрямую в министерства, а пользоваться услугами поверенных, но этот факт не нашел отражения ни в одном законе, вплоть до 1896 г., когда было установлено, что иностранные просители привилегий могут подавать прошения *только* через поверенных, проживающих в России (было при этом неважно, является ли поверенный подданным России или нет).

## Источники

Основным источником по истории патентования изобретений в России являются привилегии на изобретения. Состав документа под названием «Привилегия на изобретение» был установлен в патентных законах 1812 и 1833 гг., а также в специальном законе «О форме привилегий»<sup>15</sup>. В этот состав должны были входить:

- название привилегии: кому выдана, на что (на устройство, на способ), какого числа выдана, на какой срок;
- несколько фраз о том, кто и когда подал прошение о выдаче привилегии, в какое министерство, и почему именно это изобретение достойно привилегирования;
- описание изобретения со всеми техническими и технологическими подробностями;
- информация о разрешении Госсовета на выдачу привилегии с указанием даты разрешения;
- фраза о том, что министр выдает привилегию, на какой срок и на каких основаниях;
- информация о взятии пошлины за привилегию;

- подпись министра и печать министерства, скрепа директора департамента;
- дата утверждения привилегии;
- чертежи и поясняющие рисунки (в приложении).

Источником для изучения истории отечественного патентования могут служить, кроме того, публикации привилегий и сведений о них, а также указатели к привилегиям.

Одной из важнейших функций привилегий на изобретение являлось публичное извещение о существовании некоей новинки, которая может представлять интерес как для ее возможных производителей, так и для потенциальных пользователей. Привилегии на изобретения должны были публиковаться в «Сенатских ведомостях», в ведомостях обеих столиц, а с 1867 г. и в «Варшавских ведомостях». Как законодательные акты, привилегии публиковались в Полном собрании законов Российской империи (только до 1835 г.).

Министерства, выдававшие привилегии, публиковали их в своих ведомственных журналах: МВД — в «Журнале Министерства внутренних дел», МФ — в «Журнале мануфактур и торговли» (в 1860—1863 гг. выходил под названием «Промышленность») и в «Записках Русского технического общества»; МГИ — в «Журнале Министерства госимущества» и в «Сельском хозяйстве и лесоводстве». В этих же журналах публиковались и другие сведения о патентовании изобретений, такие как извещения министерств о поступлении прошений и о прекращении срока действия привилегий.

Единого сводного издания привилегий на изобретения за 1812—1870 гг. не существует. Есть лишь одна ведомственная публикация — «Своды выданных в России привилегий, за исключением выданных по Министерству государственных имуществ»<sup>16</sup> (МФ), которую нельзя считать полной (из 1380 привилегий в этих «Сводах...» опубликовано только 1287), но которая во многих работах используется как основной источник сведений о выдаче привилегий на изобретения.

Практически все публикации привилегий неполны: в них нет различных данных, которые должны были бы присутствовать, исходя из перечисленных выше реквизитов. Такая неполнота основного источника в ряде случаев не позволяет делать точные выводы о системе патентования, но он все-таки дает возможность увидеть определенные тенденции.

Важным показателем работы патентной системы является наличие указателей выданных охранных документов (привилегий). Однако единого указателя к выданным привилегиям также не существует. Имеется три указателя: «Реестр всех привилегий, выданных в России с 1812 по 1833 год»; «Указатель привилегий, выданных по Министерству государственных имуществ с 1843 по 1867 год» и «Указатель хронологический, предметный и алфавитный привилегий, выданных в России с 1814 по 1871 год (кроме выданных по Министерству государственных имуществ)»<sup>17</sup>. Наиболее используемым из которых является «Указатель хронологический». Пользоваться этими указателями (особенно последними двумя)

необходимо с осторожностью, так как это указатели только к привилегиям, опубликованным в ведомственных журналах, а не ко всем выданным привилегиям.

### Общее количество привилегий на изобретения, выданных в 1813—1870 гг.

Общее количество привилегий, выданных в России в 1813—1870 гг., в большинстве работ<sup>18</sup>, в том числе и в работе А.И.Плужника<sup>19</sup>, исчисляется 1287-ю, что, по всей видимости, связано с использованием исследователями только «Указателя хронологического». Аер по архивным данным вычислила, что в этот период было выдано 1382 привилегии<sup>20</sup>.

По моим подсчетам, выполненным по опубликованным привилегиям, за 1813—1870 гг. в России было выдано 1380 привилегий на изобретения. В Таблице 1 показано, сколько привилегий выдавалось ежегодно.

Таблица 1

Выдача привилегий в России с января 1813 г. по март 1870 г.

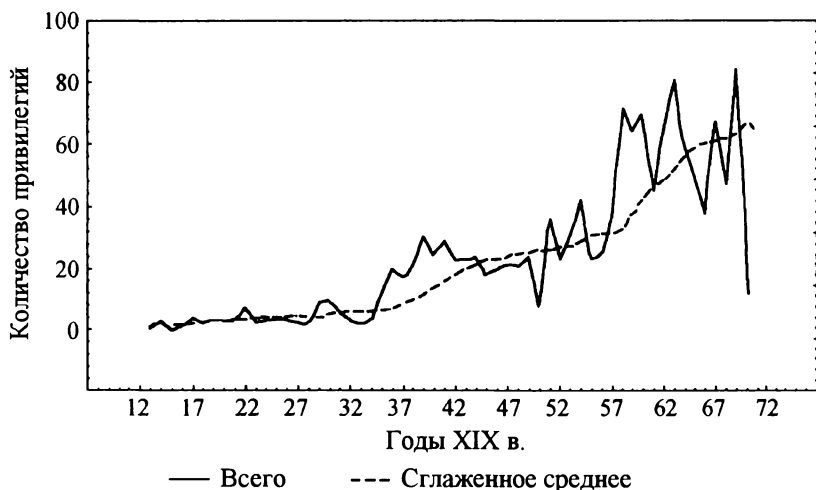
Год	Кол-во привилегий	Год	Кол-во привилегий	Год	Кол-во привилегий
1813	1	1833	2	1853	30
1814	3	1834	3	1854	42
1815	—	1835	13	1855	23
1816	1	1836	20	1856	25
1817	4	1837	17	1857	36
1818	2	1838	21	1858	71
1819	4	1839	30	1859	64
1820	3	1840	25	1860	71
1821	3	1841	29	1861	45
1822	7	1842	23	1862	66
1823	2	1843	23	1863	80
1824	3	1844	24	1864	56
1825	4	1845	18	1865	49
1826	3	1846	20	1866	38
1827	2	1847	22	1867	67
1828	2	1848	21	1868	47
1829	9	1849	24	1869	84
1830	10	1850	8	1870	12
1831	6	1851	36	Итого	1380
1832	3	1852	23		

Источник: Аер А. Patents in Imperial Russia: A History of the Russian Institution of Inventions on Privileges under the Old Regime. Helsinki, 1995. P. 227—228, с изменениями автора.

Из таблицы видно, что количество выданных привилегий постоянно росло: от 3—4 в год в 1810—1820-е гг. до 50—60 в год в 1860-е гг. Для более точного суждения о тенденциях эволюции процесса выдачи привилегий можно говорить, используя анализ динамики<sup>21</sup> (результаты — на Рисунке 1).

Рисунок 1

Динамика выдачи привилегий в России в 1813—1870 гг.



Основной график отображает данные из Таблицы 1. Видно, что при постоянном увеличении количества привилегий, выданных за год, график неровный, имеет выраженные провалы (1850 г., 1861 г., 1866 г.). Причины этих падений неизвестны; Аэр пишет, что провал в графике за 1850 г. совершенно непонятен<sup>22</sup>. Общие тенденции хорошо видны на пунктирной линии тренда. О ней следует сказать подробнее. Линия тренда имеет три отличающихся друг от друга участка: первый — от 1813 г. до 1835 г., второй — от 1835 г. до 1858 г., третий — от 1858 г. до 1870 г. Основываясь на этом, можно дать периодизацию выдачи привилегий в России на базе анализа динамики. В выдаче привилегий выделяется, таким образом, три этапа:

- 1) 1813—1834 гг. (77 привилегий, 3,5 в год),
- 2) 1835—1857 гг. (553 привилегии, около 24 в год), и
- 3) 1858—1870 гг. (750 привилегий, около 57,7 в год).

Также необходимо отметить следующее: увеличение количества выданных привилегий с определенного момента косвенно означает, что незадолго до этого возросла численность поданных проше-



ний о привилегиях. Эта периодизация является определяющей для данной работы, и с ней соотносятся все дальнейшие выводы.

Периоды различаются достаточно сильно, но при этом необходимо объяснить рост количества выданных привилегий, начиная с 1835 и 1858 г. Причины здесь разные. В 1833 г. было издано новое «Положение о привилегиях», облегчившее получение привилегий на усовершенствования, которые впоследствии составляли немалую долю от всех привилегий. Принципиальные количественные изменения в 1858 г. (начало третьего этапа), видимо, связаны с тем, что после Крымской войны была осознана необходимость внедрения современных технологий для экономического развития России. Это вызвало рост внимания к сфере патентования изобретений в России, в том числе со стороны иностранных граждан. Помимо указанных причин в процессе работы с источником выяснились и другие, о которых речь пойдет ниже.

Представляет интерес также сравнение общего количества привилегий на изобретения в России за период 1813—1870 гг. с количеством патентов, выданных в других странах за это же время. Возможность провести такое сравнение дают количественные данные, приведенные А.Аэр<sup>23</sup>. В ее работе дается сводная таблица количества выданных патентов (привилегий) за: а) 1815—1840 гг. и б) 1850—1860 гг. по России, Пруссии и Великобритании, и в) 1860—1870 гг. по России, Пруссии, Бельгии, Великобритании и США. Эти данные приводятся в Приложении 1.

Судя по этим данным, патентное дело в России в XIX в. находилось примерно на одном уровне только с Пруссией: в России за периоды а), б) и в) выдано 1153 привилегии, а в Пруссии — 1895 патентов. От других стран Россия по количеству выданных охранных документов безнадежно отставала. Так, в Великобритании за эти три периода было выдано 47570 патентов. В 1860-е гг. в России ежегодно в среднем выдавалось около 60,5 привилегии, в Пруссии — примерно 75,5 патента, в Бельгии — 1813 патентов, в Великобритании — 2191 патент, в США — 7730 патентов. Такая серьезная разница в цифрах в первую очередь объясняется характером экономической политики соответствующего государства, что отражается в таком специфическом для патентного дела признаке, как тип системы выдачи охранных документов (явочный или проверочный). Именно поэтому порядок величин по выдаче привилегий по России примерно совпадает с порядком величин по Пруссии, и при этом очень велики различия между Россией и Пруссией, с одной стороны, и западными странами — с другой.

### **Работа государственных органов России в сфере патентования, 1812—1870 гг.**

Как уже говорилось, в делопроизводственном процессе по выдаче привилегий были напрямую задействованы МВД, МФ и МГИ, а далее — Госсовет и император.

Поскольку окончательно привилегии выдавались министерствами, то следует показать общее количество привилегий, выданных по министерствам (всего выдано 1380 привилегий):

- 1) по МВД с 1813 г. по 1836 г. выдано 63 привилегии (около 2,5 в год);
- 2) по МФ с 1822 г. по март 1870 г. — 1225 привилегий (около 25,5 в год);
- 3) по МГИ с 1843 г. по март 1870 г. — 92 привилегии (около 3,5 в год).

Видно, что патентованием изобретений занималось в основном МФ, как ведомство, отвечающее за развитие практически всех отраслей экономики, кроме сельского хозяйства, находившегося в ведении сначала МВД, а потом МГИ.

Важным показателем работы государственных органов является длительность процесса делопроизводства по выдаче привилегий. А.А.Пиленко при анализе выдачи привилегий за 1812—1896 гг. указывает, что прошения рассматривались от 2 до 6—8 лет<sup>24</sup>.

Для 1096, т.е. почти для 80%, привилегий имеются сведения о дате подаче прошения (установленные только по опубликованным материалам), и поэтому представляется возможным оценить общие сроки прохождения прошения о привилегии с даты его подачи до выдачи привилегии. Результаты этого анализа приведены в Таблице 2.

Таблица 2

**Выдача привилегий и сроки обработки прошений о привилегиях по министерствам (1813—1870)**

Министерство	Выдано привилегий	С указанием даты подачи прошения	% от выданных	Сроки обработки прошений (в годах)					
				до 1	1—2	2—3	3—4	4—5	5—6
МВД	63	54	85,5	24	22	5	1	1	1
МФ	1225	1001	81,7	630	315	48	6	2	—
В том числе:									
1822—1857	524	407	77,7	340	61	5	1		
1858—1870	701	594	84,7	290	254	43	5	2	
МГИ	92	41	44,5	16	23	—	2	—	—
Итого	1380	1096	79,4	670	360	53	9	3	1

*Примечание:* Эта и все последующие таблицы составлены автором при анализе привилегий на изобретения.

Как видно из Таблицы 2, подавляющее большинство привилегий (1030) рассматривалось в срок до 2 лет, в среднем — 1 год и 4 месяца, что считается быстрым даже для современного патентного дела. Дольше всего проходила через МВД привилегия сыновьям механика Утгофа на «машину для разрезывания кож»: прошение подано 13 июня 1823 г., привилегия выдана 12 января 1829 г.

(5 лет и 7 месяцев). Быстрее всего была оформлена привилегия через МФ иностранцу Коломбу на «снаряд для передачи сигнальных знаков»: прошение подано 7 июня 1865 г., привилегия выдана 23 сентября 1865 г. (3,5 месяца).

Данные о сроках рассмотрения дел по привилегиям МФ разделены на два этапа, отличающихся друг от друга по этим срокам. До 1857 г. более 83% привилегий выдавалось менее чем за год, с 1858 г. — уже меньше половины (49%), а количество привилегий, выдававшихся за срок до 2 лет, увеличилось с 15% до 42%. Средние сроки рассмотрения дел увеличились с 1 года и 2 мес. до 1 года и 7 мес.

Как только поток дел значительно увеличился, Мануфактурный совет МФ, выносивший решения, перестал справляться с ним, так как его система работы не изменилась (несколько заседаний в год — от 5 до 20). Все большее число дел откладывалось, и тенденция к увеличению сроков, начавшаяся в конце 1850-х (отмеченная в Таблице 2), и привела к тому, что в 1870—1880-е гг. сроки продлились до 5—6 лет (как пишет Пиленко). Однако для периода 1812—1870 гг. такие сроки еще были редкостью.

### **Получатели привилегий на изобретения в России, 1813—1870 гг.**

Одной из наиболее серьезных проблем в изучении истории патентования является вопрос о том, кто были получатели привилегий на изобретения. В данной работе намеренно указываются «получатели привилегий», а не «изобретатели». Как уже отмечалось, по российским законам было возможно получать привилегии на изобретения, уже известные за границей, но еще «не введенные» в России. Кроме того, многие иностранные просители получали привилегии на изобретения, им не принадлежащие<sup>25</sup>. Тем не менее изобретатели среди получателей привилегий, безусловно, были.

Тем более странно, что ни один историк русского изобретательства не обращался ко *всему* комплексу привилегий на изобретения, чтобы выяснить какие-либо вопросы. Привилегии упоминаются лишь изредка, только в конкретных случаях. Такое невнимание, на мой взгляд, связано с тем, что существовало стремление доказать приоритет России в изобретении конкретных технических новшеств (И.Ползунов, бр. Черепановы и т.п.). Этот подход позволил возродить из забвения многие имена или действительно доказать приоритет России по времени появления того или иного изобретения (А.С.Попов), но при этом массовое изобретательство осталось в стороне от интересов исследователей. Кроме того не очень корректный, на наш взгляд, вывод известного автора П.А.Хромова, сделанный им в работе «Экономическое развитие России в XIX—XX вв.»<sup>26</sup>, о том, что из общего числа привилегий на изобретения в 1812—1870 гг. лишь  $\frac{1}{5}$  была выдана русским

(269 из 1287 привилегий), сильно повлиял на изучение комплекса привилегий как источника по истории изобретательства.

Изучение состава получателей привилегий будет идти по следующим направлениям:

- 1) подданство получателей;
- 2) социальный состав получателей — российских подданных;
- 3) география мест жительства российских получателей.

### *1. Подданство получателей привилегий*

Как было сказано выше, русские и иностранные подданные обладали правом получения привилегий в равной мере. В связи с этим перед исследователем встают основные проблемы:

- а) как разграничить подданных России и других стран;
- б) как более точно выяснить подданство иностранцев.

Систематизация по подданству кажется достаточно простой: привилегии выдавались российским подданным, иностранным и совместно российским и иностранным, однако главная сложность заключается в отсутствии указания на подданство в привилегиях (русский, иностранец). Патентные законы России не требовали от просителей обязательного указания подданства; кроме того, отмеченная неполнота текстов привилегий также не дает возможности разграничить россиян и иностранцев.

В данной работе эта проблема решалась следующим образом. В случае отсутствия указания на иностранное подданство получатель считался россиянином. В некотором количестве привилегий иностранное подданство получателей понятно: в них указано, что получатель — «иностранец» или подданный, например, Франции. Некоторые уточнения по подданству были внесены также с помощью справочной литературы.

В целом необходимо отметить, что четкое разделение просителей по признаку подданства в принципе невозможно, но дело в том, что было принято решение проверить схему, имеющуюся в литературе, в которой все получатели привилегий строго делятся на россиян и иностранцев. Уже цитировавшиеся цифры по выдаче привилегий (из 1287 привилегий русским выдано 269, а иностранцам 1018), на мой взгляд, совершенно нереальны и были вычислены, по всей вероятности, на основании «Указателя хронологического» путем просмотра по фамилиям (и деления их на русские и иностранные). Такой путь систематизации был отвергнут как недостоверный, поскольку по фамилии нельзя с полной уверенностью судить о подданстве. Основной критерий — *указание* на подданство в доступных автору документах.

Теперь перейдем к цифрам. Российским подданным за период 1813—1870 гг. было выдано 574 привилегии, 759 привилегий было выдано иностранцам, 47 привилегий было получено совместно россиянами и иностранцами. От общего количества (1380 привилегий) это составляет соответственно 41,6%, 55% и 3,4%. Сразу отмечу, что получателей было больше, чем выданных привилегий:

всего мной было насчитано 1695 получателей, из которых 741 человек (43,7%) — российские, а 954 (52,3%) — иностранные подданные. В Таблице 3 дано количественное распределение привилегий по группам подданства в 1813—1870 гг.

Таблица 3

Выдача привилегий русским и иностранцам с 1813 по март 1870 г.\*

Год	Росс.	Иностр.	Совм.	Год	Росс.	Иностр.	Совм.
1813	—	1	—	1843	10	10	3
1814	3	—	—	1844	16	7	1
1815	—	—	—	1845	15	2	1
1816	1	—	—	1846	10	8	2
1817	4	—	—	1847	14	8	—
1818	2	—	—	1848	11	10	—
1819	4	—	—	1849	14	9	1
1820	1	2	—	1850	6	2	—
1821	3	—	—	1851	18	15	3
1822	4	2	1	1852	10	12	1
1823	—	2	—	1853	14	16	—
1824	2	1	—	1854	21	21	—
1825	2	2	—	1855	15	8	—
1826	—	3	—	1856	13	10	2
1827	—	2	—	1857	15	21	—
1828	2	—	—	1858	20	49	2
1829	6	3	—	1859	20	42	2
1830	9	1	—	1860	28	39	4
1831	4	2	—	1861	16	26	3
1832	3	—	—	1862	25	40	1
1833	1	1	—	1863	21	56	3
1834	3	—	—	1864	17	38	1
1835	5	4	3	1865	11	35	3
1836	16	4	1	1866	11	26	1
1837	12	5	—	1867	17	47	3
1838	13	8	—	1868	9	38	—
1839	16	14	—	1869	15	66	3
1840	16	8	1	1870	4	7	1
1841	14	15	—	Итог	574	759	47
1842	12	11	—				

Примечание: \* Сокращения: росс. — российские подданные, иностр. — иностранцы, совм. — совместно русские и иностранцы.

Данные из этой таблицы будут лучше видны в графическом представлении анализа динамики, проведенном для групп «русские» и «иностранцы». Его результаты показаны на Рисунках 2 и 3.

Рисунок 2

Динамика выдачи привилегий в России российским подданным в 1813—1870 гг.

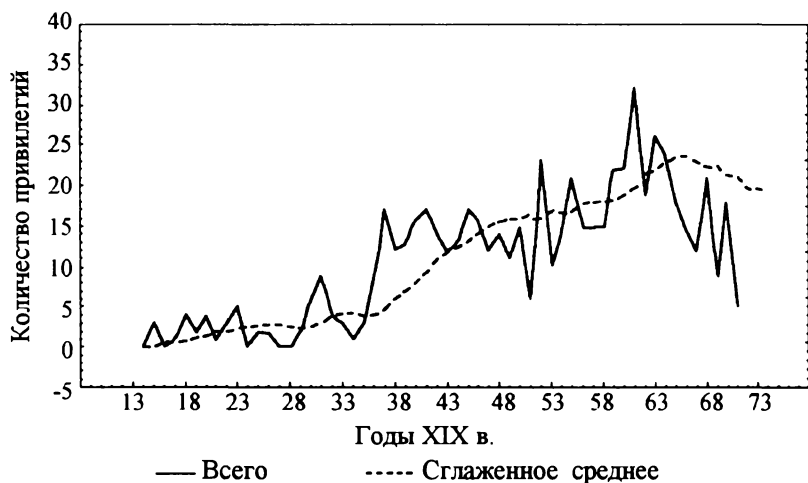


Рисунок 3

Динамика выдачи привилегий в России иностранцам в 1813—1870 гг.



Помимо анализа динамики, можно также показать данные о распределении привилегий, выданных русским и иностранцам, по периодам, что можно видеть в Таблице 4. В ней выделено два периода — 1813—1857 гг. и 1858—1870 гг. Это сделано для сопоставимости данных (поскольку в первый период — 1813—1834 гг. — привилегий было выдано слишком мало для сравнения по объему выдачи подданным). За 1-й период всего было выдано 630 привилегий, за 2-й — 750 привилегий.

Таблица 4

**Распределение привилегий, выданных российским и иностранным подданным, по периодам**

Подданство	1813—1870		1813—1857		1858—1870		Разница между периодами	
	Кол-во	% <sup>1</sup>	Кол-во	% <sup>1</sup>	Кол-во	% <sup>1</sup>	Кол-во	% <sup>1</sup>
Россияне	574	41,6	360	62,7	214	37,3	-146	-25,4
Иностр.	759	55,0	250	32,9	509	67,1	+259	+34,2
Совм.	47	3,4	20	42,6	27	57,3	+7	+14,7
Всего	1380	100	630	45,7	750	54,3	+120	+8,6

*Примечание:* <sup>1</sup> Процент от общего числа привилегий, выданных россиянам, иностранцам или совместно тем и другим.

Из Таблицы 4 видно, что российские подданные в период 1813—1857 г. получили почти  $\frac{2}{3}$  всех привилегий, а в период 1857—1870 гг. — лишь немногим больше  $\frac{1}{3}$ . С иностранцами ситуация обратная: они получили в 1-м периоде менее  $\frac{1}{3}$  от всех привилегий, выданных иностранцам, и более  $\frac{2}{3}$  — во 2-м. Видно также, что, хотя количество привилегий, выданных во 2-м периоде (по сравнению с 1-м), увеличилось на 120, россияне получили на 146 привилегий меньше, а иностранцы — на 259 больше, и эта разница между россиянами и иностранцами очень показательна. Эти цифры также указывают на тенденцию уменьшения количества привилегий, выданных российским подданным при увеличении общего числа выданных привилегий.

По подсчетам Аэр, доля русских получателей привилегий составила: в 1880 г. — 26%, в 1885 г. — 22%, в 1890 г. — 21%<sup>27</sup>, в 1900 — 19%. Следует отметить, что в других странах ситуация с получением патентов иностранцами выглядела неоднородно. Скординский приводит данные на 1901 г.<sup>28</sup>, когда процент иностранцев от общего числа получателей патентов в различных странах составлял: в США — 12%, в Германии — 37%, в Великобритании — 53%, в Швейцарии — 67%, в Австро-Венгрии — 70%, в Бельгии — 78%.

На фоне таких цифр видно, что доля иностранцев — получателей привилегий в России была действительно велика, и с конца 1860-х гг. даже заметна тенденция к уменьшению количества привилегий, выданных русским. К концу же XIX в. иностранцы будут получать более 80% всех выдаваемых привилегий, и первоначальная цель российской патентной системы — помощь отечественной промышленности — будет практически похоронена.

Приведенные цифры показывают, что в определенном смысле правы те исследователи, которые отказывают российским привилегиям на изобретения в праве рассматриваться как источник по истории изобретательства в России.

Далее, для иностранцев иногда указывалась и конкретная страна, подданым которой являлся получатель привилегии. Эти данные об иностранцах (по сравнению со всеми остальными) самые неполные: непосредственно в текстах 806 привилегий (759+47 — учитываются и совместные привилегии, чтобы охватить всех иностранных получателей) точное подданство указано менее чем в 150. Следует отметить, что, во-первых, указанное в привилегиях подданство практически не дает возможности узнать действительное место жительства того или иного иностранца, а во-вторых, в привилегиях 60-х годов XIX в. страна указывалась все реже и реже по сравнению с более ранним временем, просто отмечалось, что привилегия выдана «иностранцу».

В итоге, сведения о странах, чьи подданные получали российские привилегии, были установлены для 341 из 806 привилегий (т.е., для  $\frac{2}{5}$  от общего количества). С другой стороны, выявлено 380 получателей из 954 иностранцев, о которых есть данные по подданству. Необходимо обращать внимание на то, что получателей в действительности меньше (так как один человек мог получить не одну и не две привилегии), два последних числа показывают скорее количество упоминаний иностранцев в качестве получателей привилегий (т.е. в 341 привилегии иностранцы, подданство которых выяснено, упоминаются 380 раз).

Всего указано 25 стран, и данные сведены в Таблицу 5.

Таблица 5

**Количество иностранцев (по странам), получивших привилегии в России в 1813—1870 гг.**

Страна	Кол-во	Страна	Кол-во
Франция	110	Саксония	5
Великобритания	75	Баден-Баден	3
Пруссия	51	Гессен-Дармштадт	3
США	49	Рим	2
	285	Баден-Вюртемберг	2
Бельгия	17	Гамбург	2
Швеция	12	Любек	2
Австрия	11	Венеция	1
Дания	7	Греция	1
Нидерланды	7	Ганновер	1
Бавария	6	Италия	1
Швейцария	5	Ольденбург	1
Сардиния	5	Шлезвиг-Гольштейн	1

Примечания: 1) Указано 25 стран.

2) Всего сведения о 380 из 954 иностранцев (около 39,7%).



Как видно из Таблицы 5, среди иностранцев, о подданстве которых есть сведения, больше всего подданных Франции, Великобритании, Пруссии и США (285 из 380 —  $\frac{3}{4}$ ), т.е. тех стран, в которых патентование изобретений являлось уже обычным делом. Вообще, данные Таблицы 5 весьма показательны, так как, во-первых, демонстрируют не достаточно широкое распространение сведений о возможности патентования изобретений в России, а во-вторых, выявляют те страны, участие которых в экономической жизни России было ощутимо.

Следует отметить, что в числе 25 стран — 11 немецких государств и 4 итальянских (до объединения этих стран в единые государства), так что реальное количество стран — 12: 11 европейских и США. Кроме того, следует подчеркнуть следующее: в литературе обычно утверждается, что из иностранцев больше всего привилегий до 1917 г. получили немцы — до 60%<sup>29</sup>; как видно из приведенных данных, к периоду 1813—1870 гг. это утверждение отнести нельзя.

Что касается значительного преимущества французов по количеству полученных привилегий, то замечу, что Франция в XIX в. сыграла очень важную роль в становлении российской патентной системы: первый Манифест о привилегиях был скопирован с французского Закона о патентах 1791 г. О французских патентных поверенных речь пойдет ниже.

## *II. Социальный состав российских получателей привилегий*

Законодательно не регламентировалось, какие именно сведения о социальном положении или роде занятий получателя привилегии должны быть помещены в текст привилегии, поэтому в указаниях этих данных имеется большой разноряд. Подобные данные указывались даже для иностранцев, но они есть только в 41 привилегии из 806, что не позволяет изучать социальный состав иностранных получателей привилегий.

Данные о социальном положении или роде деятельности есть по всем российским получателям (741). В основу классификации получателей была положена система, применявшаяся в церковном и административном учете населения<sup>30</sup>. При учете населения выделялись следующие группы: 1) дворяне и чиновники, 2) духовенство, 3) военные, 4) горожане, 5) сельские жители, 6) разночинцы. В точности повторить эту систему не удалось, так как не ясно, кого из получателей привилегий следовало бы включать в состав группы «разночинцы». Разночинцы поэтому были исключены, но в отдельную группу выделены купцы (4.1). В Таблице 6 помещены итоговые данные по этой классификации (подробнее см. в Приложении 2).

## Классификация российских подданных по социальному составу

№	Группы	Кол-во человек	%
1	Дворяне и чиновники	197	26,6
	в том числе:		
	дворяне	33	
	чиновники	164	
2	Духовенство	1	0,1
3	Военные	131	17,7
4	Городские жители и разночинцы	179	24,2
	в том числе:		
	горожане	66	
	акционерные общества	8	
	люди технических профессий	72	
	люди науки и искусства	33	
4.1	Купцы и фабриканты	210	28,3
5	Сельские жители	23	3,1
	Итого	741	100

Из таблицы видно, что подавляющее большинство обладателей привилегий — городские жители (группы 1, 4, 4.1), также велика роль людей, находившихся на государственной службе, гражданской и военной (группы 1 и 3).

Выделение купцов из общего состава группы 4 было необходимо, поскольку их доля от общего количества человек (28,5%) самая большая. Такое количество купцов (210) среди обладателей привилегий связано с родом их деятельности: они не только вели торговлю, но и владели различными производствами, от галантерейного до металлургического, так что, по-видимому, наличие монопольного права распоряжения производством или продуктами этого производства немало значило для купцов в связи с возрастающей конкуренцией. В этой группе гильдейская принадлежность не указана для 75 человек, из 1-й гильдии было 32 человека, из 2-й — 32, из 3-й — 33, фабрикантов — 10. Поскольку гильдия не указана более чем для трети группы, сложно судить, какие купцы больше других получали привилегии. Показательно, что в составе этой группы 20 представителей купеческих семей, т.е. лиц, не являющихся главами семейств. 16 из них обозначены в привилегиях как «купеческий сын». Это интересный факт о характере отношений в купеческих семьях.

Следующая по количеству группа — дворяне и чиновники (197 человек), значительная часть которой — чиновники (164). Их активность в деле получения привилегий на изобретения понятна: такие люди были связаны с различными официальными делами и новостями о них, поэтому они могли быть лучше осведомлены о

возможности получения привилегий. Данные показывают, что чиновники *среднего* звена были более заинтересованы в обладании привилегиями, чем остальные. В этой группе 28 чиновников имели 2—5 классы по «Табели о рангах», с 6-го по 9-й классы — 93 человека, с 10-го по 14-й — 39 человек.

Группа «Городские жители и разночинцы» (179 человек) несколько аморфная, поскольку в нее обладатели привилегий включены как по социальному положению (горожане), так как и по роду деятельности (люди технических профессий, науки и искусства).

Людам технических профессий (72) не изобретать было бы просто странно, однако по количеству их не так много; чем это объясняется, пока неясно. Среди них 18 инженеров, 22 механика и 32 мастера разных дел (например, слесарных). Отмечу также, что около 20 человек, по роду деятельности относящиеся к этой группе, имели чины и были подсчитаны по группе 1.

В подгруппу «Горожане» объединены 66 человек: это 10 «граждан» (так указано), 22 почетных гражданина (включая 7 потомственных), 31 мещанин. Следует отметить, что у 19 купцов также указано наличие почетного гражданства, но они подсчитаны по группе 4.1.

8 акционерных обществ и торговых домов выделены отдельно, так как не подлежали учету населения, а привилегии получать могли. Вообще следует отметить, что указанное количество (8) вряд ли отражает реальную ситуацию: скорее всего, привилегии получатели предпочитали оформлять на себя лично, а не на то общество или компанию, которыми они владели (или в которых состояли).

Люди науки и искусства (33), видимо, не считали получение привилегий настолько важным делом, как, например, чиновники. Среди них 12 человек — из системы образования, 12 архитекторов, 5 художников, 5 медиков и 2 химика.

Неожиданно то, что так много военных (131) имели привилегии на изобретения. Этот факт позволяет по-новому взглянуть на роль военных в российском изобретательстве. Это были: 13 генералов, 26 штаб-офицеров, 56 обер-офицеров, 2 унтер-офицера и 34 военных в отставке. Причем 23 человека из 131 имеют звания офицеров инженерных частей (например, инженер-майор и т.п.), так что их изобретения могли быть напрямую связаны со службой.

Группа «Сельские жители» (23 человека) состоит из 16 крестьян и 6 прочих земледельцев. Показательно немалое число крестьян, что говорит как об их изобретательских способностях, так и о наличии свободных денег у них и у их владельцев: 6 из 15 крестьян — крепостные.

Интересно также, что привилегию получил один служитель культа (священник Ярославской губернии Голосов).

Как видно, среди получателей привилегий преобладают обеспеченные люди, имевшие возможность одновременно выплатить

большую сумму денег, причем, по-видимому, получить привилегию было *почетно*, и те, кто хотел ее получить, не останавливался ни перед какими затратами. Также видно, что информация о возможности получения привилегий имела распространение в различных слоях общества, поскольку среди обладателей привилегий есть как купцы и действительные тайные советники, так и крестьяне.

### *III. География мест жительства получателей привилегий*

Наряду с рассмотренными сведениями о получателях, в привилегиях указывалось и место жительства получателя. Этот реквизит привилегий также заполнялся не обо всех получателях. Данные по месту жительства имеются для 302 из 741 российского получателя (40,7%), при этом собственно в привилегиях есть сведения примерно о 270 получателях, для остальных место жительства было установлено по извещениям о поступлении прошений в МФ (как и в случаях с подданством).

Разумеется, анализ полной совокупности лишь намечает тенденции, но не дает исчерпывающий ответ на вопрос о местах жительства получателей. Кроме того, указание какого-либо места жительства не означало, что человек в действительности жил именно там. Так, для купцов указывался город «приписки» (т.е. город, в котором купцы платили гильдейские пошлины), а действительное место деятельности (в случае отличия от города «приписки») не указывалось. Место жительства чаще всего не указывалось для военных, чиновников, людей технических профессий; иногда не указывалось для мещан, а для купцов иногда не указывался город «приписки».

Также было бы интересно попытаться выяснить точные места жительства иностранных подданных (в том числе и живущих в России). Однако практически полное отсутствие сведений такого рода (места жительства указаны менее чем для 20 иностранцев) делает невозможным такой анализ.

Полные сведения по указаниям места жительства российских получателей помещены в Приложении 3. В привилегиях в качестве места жительства могли быть указаны: а) город, б) губерния (например, «помещик Полтавской губернии»). Все упомянутые города были распределены по административно-территориальным единицам, а в Приложении 3 все губернии также распределены по региону. Цифры в столбце «Упоминания» для губерний означает, сколько раз упоминалась только губерния как место жительства. В Таблице 7 приведены сводные данные о местах жительства. Отдельно подсчитано количество указанных губерний и всех административно-территориальных единиц.

## Места жительства русских обладателей привилегий

Общие данные			Указано			
			Губерния		Город	
Регионы	Губернии <sup>1</sup>	Упоминания	Губернии <sup>2</sup>	Упоминания	Города	Упоминания
Прибалтика	3	25	3	8	8	17
Западные области	3	4	1	1	3	3
Финляндия	1	12	1	2	2	10
Северо-Запад	3	13	—	—	7	13
Центр	9	25	4	6	12	19
Черноземье	3	8	2	4	3	4
Малороссия	8	21	4	9	5	12
Кавказ и степные области	5	8	1	1	4	7
Среднее Поволжье	4	10	2	5	4	5
Заволжье	2	8	1	2	3	6
Сибирь	2	4	—	—	4	4
Без двух столиц	43	138	19	38	55	100
С.-Петербург	—	105	—	—	1	105
Москва	—	59	—	—	1	59
Итого	43	302	19	38	57	264

*Примечания:*

<sup>1</sup> Количество административно-территориальных единиц региона, которые либо упомянуты непосредственно сами, либо косвенно, т.е. упомянуты города из этих губерний.

<sup>2</sup> Губернии, указанные в привилегиях.

Как видно из Таблицы 7, в привилегиях в качестве мест жительства было указано 19 губерний и 57 городов. Всего имеются данные о местах жительства в 43 административных единицах — 39 губерниях, 3 областях и Великом княжестве Финляндском. Из них — 2 сибирские губернии, остальные — административно-территориальные единицы Европейской части. Таким образом, даже исходя из неполных данных, можно утверждать, что информация о патентовании изобретений распространялась весьма широко (от Варшавы до Кяхты), однако, как видно из Таблицы 7, в привилегиях были больше заинтересованы жители губерний Центрального района, Прибалтики и Малороссии. Небольшое количество жителей западных губерний связано с тем, что до 1867 г. у Царства

Польского была своя, отдельная система выдачи привилегий. Интересно также, что по числу упомянутых городов на губернию лидирует С.-Петербургская — 5 городов, затем Эстляндская — 4 города. И тем не менее, жителей С.-Петербурга и Москвы среди получателей привилегий больше, чем из всех мест, вместе взятых — 164 против 138, причем из С.-Петербурга почти вдвое больше людей, чем из Москвы (105 и 59). Такое преобладание вполне объяснимо: жители столиц были гораздо лучше информированы о патентовании изобретений, поскольку сведения о привилегиях печатались в городских «Ведомостях», а «Журнал мануфактур и торговли», в котором содержалось наибольшее количество информации о патентовании, выходил в С.-Петербурге. Кроме того, когда место жительства не было указано, то, с большей или меньшей степенью уверенности, места жительства чиновников, различных мастеров, мещан и города приписки купцов можно определять как С.-Петербург или Москву (определенное право на такую точку зрения дает доля столичных обладателей привилегий среди всех остальных).

#### *IV. Обладатели привилегий: персоналии*

Предыдущие три раздела о получателях привилегий имеют достаточно обобщенный вид: счет людей идет на десятки и сотни. Ниже будут названы получатели привилегий, тем или иным образом оставившие свой след в истории России.

В первую очередь, необходимо сказать о человеке, получившем *первую* российскую привилегию на изобретение, выданную по Манифесту 1812 г., — это известный американский изобретатель пароходов Роберт Фултон, а привилегия была выдана в 1813 г. на «Устроение изобретенного им водоходного судна, приводимого в движение парами».

Российские привилегии в период 1813—1870 гг. получали также другие известные изобретатели, например, В.Пятов (на способ проката броневой стали), и техники, например инженер Вазинский (на прибор для паровых котлов) и инженер-технолог А.Гутман (на печи особого устройства). Из иностранцев-изобретателей хочется отметить оружейников — Г.Бердана и О.Винчестера (США).

Немало российских привилегий получили промышленники и предприниматели. Среди русских — К.Берд (на пароход), Ф.Битепаж (на набивку ситца), Варгунин (на производство бумаги), М.Н.Гарелин (на изготовление клеенки), Д.Н.Шипов (на производство деталей к станкам), братья И.Ф. и Е.Ф.Гучковы (на набивку шалей), З.Морозов (на изготовление бархата), П.М.Рябушинский (на детали к ткацким станкам). Среди иностранцев-предпринимателей были братья Сименсы и фирма «Сименс и Гальске» (ряд привилегий на телеграфы), фирма «Кокериль» (на двигатели для судов), С.Маккормик (на

жатвенную машину), Бремме (на спальные вагоны), Лильпоп и Рау (на выделение сахара), А.Крупп, Э.Нобель, Г.Брокер, Э.Циндель.

Привилегии также получали известные ученые, такие как Б.С.Якоби, профессор М.Киттары, из иностранцев — Ю.Либих. Привилегию получил архитектор А.И.Теребенев (украшавший здание Эрмитажа).

В целом, следует отметить, что российские привилегии на изобретения представляли определенный интерес, в особенности для предпринимателей, начинавших свою деятельность в России.

И последнее, что хотелось бы сказать о получателях привилегий, это то, что среди них были и женщины. Интересен уже сам факт наличия женщин в сфере патентования. Всего женщинами за период 1813—1870 гг. было получено 12 привилегий, из них было 6 имевших российское подданство и 6 иностранок. При этом характерно, что трое (2 русских и 1 иностранка) получили привилегии как вдовы, видимо, продолжая дела мужа.

### **Поверенные получателей привилегий**

При изучении привилегий выяснилось, что во многих привилегиях указывались поверенные просителей, через которых те связывались с министерствами. Количество привилегий, в которых указаны поверенные, оказалось достаточно велико, и встал вопрос об изучении института поверенных. Эта проблема появилась несколько неожиданно, поскольку о ней (для периода 1812—1870 гг.) нигде в литературе нет ни слова. В отношении более позднего периода имеется закон 1896 г., в котором указывалось, что патентные поверенные, живущие в России, необходимы для работы с прошениями иностранцев, поступающими из-за границы. Известны также и фамилии патентных поверенных, названия их фирм.

Итак, как мне удалось установить, данные, полученные из привилегий и объявлений о поступлении привилегий в МФ, свидетельствуют о том, что подача прошений и выдача привилегий через поверенных существовала практически с самого появления российского патентного законодательства. Сведения о поверенных приведены в Таблице 8.

В Таблице 8 количество привилегий, полученных через поверенных, показано в сравнении с общим количеством привилегий, выданных россиянам и иностранцам. Данные по привилегиям, выданным совместно россиянам и иностранцам, не приводятся, поскольку ни одна такая привилегия не была получена с помощью поверенных.

**Количество привилегий, выданных через поверенных  
(1813—1870 гг.)**

Год	Русские		Иностр.		Год	Русские		Иностр.	
	прив. <sup>1</sup>	пов. <sup>2</sup>	прив.	пов.		прив.	пов.	прив.	пов.
1813			1		1844	16	2	7	
1814	3				1845	15	2	2	
1815					1846	10		8	1
1816	1				1847	14		8	3
1817	4				1848	11		10	4
1818	2				1849	14		9	1
1819	4				1850	6		2	
1820	1		2		<b>Итого</b>	<b>310</b>	<b>8</b>	<b>147</b>	<b>22</b>
1821	3	1			1851	18		15	5
1822	4		2	1	1852	10	1	12	9
1823			2		1853	14	1	16	6
1824	2		1		1854	21		21	13
1825	2		2		1855	15	1	8	3
1826			3		1856	13	2	10	4
1827			2		1857	15	2	21	14
1828	2				1858	20		49	14
1829	6		3		1859	20	1	42	26
1830	9		1		1860	28	3	39	21
1831	4		2		1861	16		26	14
1832	3				1862	25	1	40	16
1833	1		1		1863	21	2	56	32
1834	3				1864	17	1	38	24
1835	5	1	4	1	1865	11	1	35	28
1836	16		4		1866	11		26	16
1837	12		5		1867	17		47	28
1838	13		8		1868	9	2	38	32
1839	16		14		1869	15	66	59	
1840	16	1	8	1	1870	4		7	6
1841	14		15	4	<b>Итого</b>	<b>320</b>	<b>18</b>	<b>612</b>	<b>370</b>
1842	12	1	11	3	<b>Всего</b>	<b>574</b>	<b>26</b>	<b>759</b>	<b>392</b>
1843	10		10	3					

*Примечания:*

<sup>1</sup> прив. — общее количество привилегий.

<sup>2</sup> пов. — количество привилегий, выданных через поверенных.



Как видно из Таблицы 8, из 1380 привилегий 418 (392+26) (более 30%) было получено через поверенных, причем подавляющее большинство просителей, получивших привилегии таким образом, — иностранцы: из 759 привилегий, выданных иностранцам, 392 (52%) были получены через поверенных, у российских подданных соответственно — 26 из 574 привилегий (4,5%). Это 26 привилегий, выданных с 1821 г. по 1868 г., и вполне можно сказать, что такой способ работы имел место от случая к случаю.

У иностранцев есть четко выраженный рубеж, после которого получение привилегий через поверенных становится обычным делом, — это 1851 г., начиная с которого с помощью поверенных было выдано 370 из 612 (60%) полученных иностранцами привилегий. До этого года такой тип подачи прошений для иностранцев (с 1822 г.), как и для российских подданных, не играл особой роли. Следует отметить, что через поверенных подавались также прошения, по которым не были выданы привилегии. Так что сделанные выводы в действительности не охватывают все случаи, когда просители работали через поверенных, — фактически оценивается эффективность работы поверенных (т.е. выдача привилегий).

Резкому увеличению числа привилегий, полученных иностранцами с помощью поверенных, также способствовало то, что с конца 1840-х гг. у иностранных изобретателей появилась возможность получать российские привилегии через так называемых «патентных поверенных», находившихся не в России, а непосредственно за границей. Смысл термина «патентный поверенный» заключается в том, что это человек или фирма, работа которых — представление интересов обращающихся к ним людей в вопросах получения патентов (привилегий) как в своей стране, так и за границей, то есть оформление заявок на патент (привилегию) в строгом соответствии с патентными законами, ведение всей переписки с патентным ведомством по возникающим вопросам и т.п.

В России первым человеком, выполнявшим функции патентного поверенного, можно в какой-то степени считать придворного барона Л.Штиглица (а впоследствии его сына А.Л.Штиглица, председателя Биржевого комитета С.-Петербургской биржи), с помощью которого двое англичан, Мильнер и Гаррисон, получили в 1835 г. привилегию на «изобретенный ими способ приготовления свинцовых белил». После этого через Штиглица и его компанию было выдано еще 15 привилегий. Тем не менее патентным поверенным в полном смысле его назвать нельзя: основным родом его деятельности патентное дело все-таки не было. На мой взгляд, к нему обращались, как к человеку, который может оказать не просто содействие, а, скорее, протекцию.

Прорывом в становлении института патентных поверенных в нашей стране можно считать начало работы французских патентных поверенных в России. Первым из них (с 1848 г.) был гражданский инженер Арманго, вторым (с 1854 г.) — гражданский инженер Матье. Находясь в Париже, они предоставляли возможность

иностранцам ходатайствовать о получении российских привилегий, не ездя в Россию и не зная языка. И если посмотреть на Таблицу 8, то по ней видно, что начиная с 1851 г., при увеличении общего числа привилегий, выдаваемых иностранцам, постоянно растет количество привилегий, выдаваемых через поверенных. К концу 1860-х гг. оно достигло 80% и более. Следует отметить, что основной поток привилегий шел через французских поверенных, и это очень хорошо видно по данным, представленным в Таблице 9. В ней все поверенные разделены на три группы по количеству привилегий, полученных с их помощью: а) 1—2 привилегии, б) от 3 до 10 привилегий, в) более 10 привилегий. Это разделение не носит окончательного характера, оно выполнено только для облегчения представления данных.

Таблица 9

**Распределение поверенных по количеству полученных с их помощью привилегий (1821—1870 гг.)**

Подданство поверенных	1—2 привилегии		От 3 до 10 привилегий		Более 10 привилегий		Итого	
	повер. <sup>1</sup>	прив. <sup>2</sup>	повер.	прив.	повер.	прив.	повер.	прив.
Россияне	52	60	11	55	2	28	65	143
Иностранцы,	34	42	9	41	6	192	49	275
в т.ч. французы	5	7	7	12	5	180	12	199
Всего	86	102	20	96	8	220	114	418

*Примечания:*

<sup>1</sup> повер. — количество поверенных по группам.

<sup>2</sup> прив. — общее количество привилегий, полученных поверенными по группам.

Из Таблицы 9 видно, что из 114 поверенных большая часть (86) была нужна просителям только для того, чтобы получить одну или две привилегии. Среди 20 поверенных, с чьей помощью было получено от 3 до 10 привилегий, семерых можно назвать патентными поверенными. Например, про одного из них, инженера-технолога Ф.Ф.Каупе, известно, что его фирма будет одной из главных монополистов в сфере патентных услуг в конце XIX — начале XX в.<sup>31</sup> Последняя категория представлена только восемью поверенными, но именно с их помощью было получено более половины всех привилегий, полученных через поверенных (220 из 418). Масштабы работы этих поверенных позволяют говорить о том, что система получения привилегий через патентных поверенных вполне прижилась в российском патентном деле с конца 1850-х гг., причем эта система как таковая была привнесена французскими патентными поверенными. Из 8 самых крупных поверенных — пятеро французов, а из 220 привилегий на их счет приходится 180 (более  $\frac{4}{5}$ ). Трудно объяснить, почему именно в конце 50-х годов

XIX в. французские поверенные разворачивают свою деятельность в России и почему именно французские, — литературы об этом нет.

Правомерен такой вывод: существенный скачок общего числа выданных в России привилегий в конце 1850-х гг. в значительной степени обусловлен тем, что Россия стала одним из объектов приложения сил иностранных патентных поверенных. И поток иностранцев, желающих получить привилегию в России, усилился в результате деятельности поверенных: у иностранных просителей появилась возможность не вести самим переписку и не ездить в Россию, а поручить все формальности поверенным, находящимся за границей.

Суммируя все вышесказанное о получении привилегий через поверенных, можно сказать, что эта не изученная пока тема представляет большой интерес, поскольку именно поверенные сыграли значительную роль в становлении системы патентного дела как таковой, особенно с середины 50-х годов XIX в. Выявленные связи российского патентного дела с патентным делом за рубежом дают еще одну возможность рассмотрения истории отечественной патентной системы в сравнении с заграничной.

В настоящей работе были описаны общие моменты функционирования патентной системы России в 1812—1870 гг., а также изложены результаты статистического анализа источников по следующим проблемам: общее количество выданных привилегий на изобретения, работа государственных органов в сфере патентования. Наибольшее внимание было уделено изучению получателей привилегий и их поверенных. В следующей нашей работе речь пойдет о предметах привилегий, т.е. о том, на что именно выдавались привилегии, на какие изобретения и в каких отраслях промышленности.

### Примечания

<sup>1</sup> Пиленко А.А. Право изобретателя (Привилегии на изобретения и их защита в русском и международном праве). Историко-догматическое исследование: В 2 т. СПб., 1902—1903. Т. 1—2.

<sup>2</sup> Плужник А.И. История развития патентования в государственных учреждениях России (Зарождение патентного дела до его буржуазной реформы 1870 года). Дисс... канд. ист. наук. М., 1969.

<sup>3</sup> Aer A. Patents in Imperial Russia: A History of the Russian Institution of Inventions on Privileges under the Old Regime. Helsinki, 1995. См. также рецензию: Дьяконова И.А. А.Аэр. Патенты в Имперской России: История русской системы привилегий на открытия в период старого режима // Отечественная история. 1998. № 4. С. 199—201.

<sup>4</sup> Киняпина Н.С. Политика русского самодержавия в области промышленности (20—50 гг. XIX века). М., 1968.

<sup>5</sup> Соловьева А.М. Промышленная революция в России в XIX в. М., 1990.

- <sup>6</sup> Полное собрание законов Российской империи (далее — ПСЗ). Собр. 1-е. Т. 32. № 25143.
- <sup>7</sup> Подробнее об этом проекте см.: Плужник А.И. Указ. соч. С. 200—203.
- <sup>8</sup> ПСЗ. Собр. 2-е. Т. 8. Отд. 1. № 6588.
- <sup>9</sup> Там же. Т. 45. Отд. 1. № 48202.
- <sup>10</sup> Там же. Т. 37. Отд. 1. № 38309.
- <sup>11</sup> См., напр.: Плужник А.И. Указ. соч. С. 185—186.
- <sup>12</sup> Аер А. *Op. cit.* 34—35.
- <sup>13</sup> Подробнее см. Поткина И.В. Законодательное регулирование предпринимательской деятельности иностранцев в России. 1861—1916 // Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России: Очерки / Под ред. В.И.Бовыкина. М., 1997. С. 19—33.
- <sup>14</sup> ПСЗ. Собр. 2-е. Т. 42. Отд. 1. № 44255.
- <sup>15</sup> Там же. Собр. 1-е. Т. 32 (прилож.). № 25234а.
- <sup>16</sup> Свод выданных в России привилегий, за исключением выданных по Министерству государственных имуществ, за 1814—1870 гг. СПб., 1864—1871.
- <sup>17</sup> 1) Реестр всех привилегий, выданных в России с 1812 по 1833 год // Журнал мануфактур и торговли. СПб., 1835. Ч. 2. № 4; 2) Указатель привилегий, выданных по Министерству государственных имуществ с 1843 по 1867 год // Сельское хозяйство и лесоводство. 1868. Ч. ХСVII. № 1; 3) Указатель хронологический, предметный и алфавитный привилегий, выданных в России с 1814 по 1871 год (кроме выданных по Министерству государственных имуществ). СПб., 1871.
- <sup>18</sup> Напр.: Хромов П.А. Экономическое развитие России в XIX—XX вв. М., 1950. С. 62.
- <sup>19</sup> Плужник А.И. Указ. соч. С. 318.
- <sup>20</sup> Аер А. *Op. cit.* P. 227—228.
- <sup>21</sup> Все статистические расчеты были выполнены с помощью программного пакета «Statistica 4.3 for Windows».
- <sup>22</sup> Аер А. *Op. cit.* P. 154.
- <sup>23</sup> *Ibid.* P. 50, 51, 69.
- <sup>24</sup> Пиленко А.А. Указ. соч. С. 188.
- <sup>25</sup> Плужник А.И. Указ. соч. С. 316—319.
- <sup>26</sup> Хромов П.А. Указ. соч. С. 62—64.
- <sup>27</sup> Аер А. *Op. cit.* P. 129, 187.
- <sup>28</sup> Скородинский А. Привилегии и патенты: Пособие для изобретателей и промышленников. СПб., 1904. С. 78—79.
- <sup>29</sup> Напр.: Седельников Т.М. Пути советского изобретательства. М.; Л., 1929. С. 19; Максарев Ю.А. 50 лет советского изобретательства // Вопросы изобретательства. М., 1967. № 11. С. 17.
- <sup>30</sup> Положения системы учета были взяты из: Миронов Б.Н. Русский город в 1740—1860-е гг.: демографическое, социальное и экономическое развитие. Л., 1990. С. 197—223.
- <sup>31</sup> Седельников Т.М. Указ. соч. С. 16—17.

# ПРИЛОЖЕНИЯ

## Приложение 1

### Сравнительные данные по выдаче привилегий в России и патентов в других странах

Год	Россия	Пруссия	Великобритания
1815	—	9	102
1816	1	8	118
1817	4	14	102
1818	2	15	132
1819	4	7	101
1820	3	6	97
1821	3	6	109
1822	7	4	114
1823	2	16	138
1824	3	17	180
1825	4	20	250
1826	2	11	130
1827	2	14	149
1828	2	23	153
1829	9	19	130
1830	10	11	180
1831	6	8	150
1832	3	12	147
1833	2	34	179
1834	3	25	206
1835	12	23	232
1836	21	31	296
1837	17	18	256
1838	21	40	393
1839	30	46	411
1840	25	53	440
Итого за 1815—1840 гг.	198	490	4895
1850	7	87	521
1851	30	57	453

Год	Россия	Пруссия	Великобритания
1852	22	82	1384
1853	23	83	2187
1854	38	62	1878
1855	21	62	2046
1856	24	66	2094
1857	35	53	2028
1858	64	55	1954
1859	53	44	1977
1860	70	79	2063
Итого за 1850—1860 гг.	387	730	18585

Год	Россия	Пруссия	Бельгия	Великобритания	США
1860	70	79	1719	2063	4819
1861	44	101	1774	2047	3340
1862	62	72	1724	2191	3521
1863	75	71	1857	2094	4170
1864	55	69	1548	2024	5020
1865	46	64	1655	2186	6616
1866	45	66	1767	2124	9450
1867	50	102	2012	2284	13015
1868	44	81	2026	2490	13378
1869	81	49	2048	2407	13986
1870	85	73	1516	2180	13321
1871	95	32	1484	2376	13033
1872	74	53	1921	2771	12200
1873	74	129	1924	2974	11616
1874	85	187	2264	3162	12230
1875	107	26	2453	3135	13291
Всего	1092	1254	29692	38508	153006

**Классификация российских подданных — обладателей привилегий  
по социальному составу**

Группы, подгруппы и категории	Кол-во в категориях	Кол-во в группах и подгруппах
<b>1. Дворяне и чиновники:</b>		
<b>Всего</b>		<b>197 (22,6%)*</b>
<b>В том числе:</b>		
<b>I. Дворяне</b>		<b>33 (4,5%)</b>
дворяне (как указано)	15	
придворные	8	
с титулами	6	
помещики	4	
<b>II. Чиновники</b>		<b>164 (22,1%)</b>
<b>По классам:</b>		
<b>а) Высшие</b>		<b>28</b>
2-й	8	
3-й	4	
4-й	3	
5-й	13	
<b>б) Средние</b>		<b>93</b>
6-й	19	
7-й	22	
8-й	26	
9-й	26	
<b>в) Низшие</b>		<b>39</b>
10-й	19	
12-й	12	
14-й	8	
<b>г) Без классов</b>		<b>4</b>
<b>2. Служители церкви</b>		
<b>Всего</b>		<b>1 (0,1%)</b>
<b>3. Военные:</b>		
<b>Всего</b>		<b>131 (17,7%)</b>
<b>По классам:</b>		
<b>а) Генералы</b>		<b>13</b>
3-й	3	
4-й	10	
<b>б) Штаб-офицеры</b>		<b>26</b>
6-й	9	

<b>Группы, подгруппы и категории</b>	<b>Кол-во в категориях</b>	<b>Кол-во в группах и подгруппах</b>
7-й	11	
8-й	6	
<b>в) <u>Обер-офицеры</u></b>		<b>56</b>
9-й	15	
10-й	18	
12-й	11	
13-й	8	
14-й	4	
в т.ч. инженер- (например, инженер-майор)	19	
<b>г) <u>Унтер-офицеры</u></b>		<b>2</b>
<b>д) <u>В отставке</u></b>		<b>34</b>
в т.ч. инженер- (например, инженер-майор)	4	
в т.ч. помещики (среди всех военных)	6	
<b>4. Городские жители и разночинцы:</b>		
<b>Всего</b>		<b>179 (24,2%)</b>
<b>Подгруппы:</b>		
<b>а) <u>Горожане:</u></b>		<b>66</b>
«граждане»	13	
почетные граждане	22	
мещане	31	
<b>б) <u>Общества</u></b>		<b>8</b>
<b>в) <u>Люди технических профессий:</u></b>		<b>72</b>
инженеры	18	
механики	22	
мастера разных дел	32	
<b>г) <u>Люди науки и искусства:</u></b>		<b>33</b>
образование	12	
архитекторы	9	
художники	5	
медицина	5	
химики	2	
<b>4.1. Купцы и фабриканты:</b>		
<b>Всего</b>		<b>210 (28,3%)</b>
<b>Подгруппы:</b>		
<b>а) <u>Со званиями</u></b>		<b>9</b>
<b>б) <u>По гильдиям:</u></b>		<b>172</b>



Группы, подгруппы и категории	Кол-во в категориях	Кол-во в группах и подгруппах
1-я	32	
2-я	32	
3-я	33	
не указано	75	
в) <u>Фабриканты</u>		9
г) <u>Родственники</u>		20
<b>5. Сельские жители</b>		
Всего		23 (3,1%)
Категории:		
а) <u>крестьяне</u>		16
б) <u>прочие</u>		7
<b>Всего</b>		<b>741 человек</b>

*Примечание:* \* в скобках (везде) — процент от общего числа получателей привилегий.

### Приложение 3

#### География мест жительства обладателей привилегий — россиян

№	Название губернии	Упомя- нания	Города губернии	Упомя- нания	Всего по губернии
<b>I. Прибалтика</b>					
1	Курляндская	5			7
			Либава	1	
			Виндава	1	
2	Лифляндская	2			11
			Венден	1	
			Рига	8	
3	Эстляндская	1			7
			Аренсбург	1	
			Нарва	1	
			Пернов	1	
			Ревель	3	
Итого	3	8	8	17	25
<b>II. Западные губернии</b>					
4	Варшавская		Варшава	1	1
5	Виленская		Вильна	1	1
6	Минская	1			2
			Пинск	1	
Итого	3	1	3	3	4

№	Название губернии	Упомя- нания	Города губернии	Упомя- нания	Всего по губернии
<b>III. Великое княжество Финляндское</b>					
7	Все княжество	2			12
			Выборг	3	
			Фридрихсгам	7	
Итого	1	2	2	10	12
<b>IV. Северо-запад</b>					
8	Новгородская		Новгород	1	1
9	Псковская		Псков	1	1
10	С.-Петербургская		Кронштадт	1	11
			Новая Ладога	1	
			Павловск	1	
			Петергоф	3	
			Царское Село	5	
Итого	3	—	7	13	13
<b>V. Центр</b>					
11	Владимирская		Александров	2	3
			Иваново	1	
12	Калужская		Калуга	2	4
			Мосальск	2	
13	Костромская		Кострома	3	3
14	Московская		Богородск	1	1
15	Нижегородская	1			1
16	Смоленская		Гжатск	1	1
17	Тверская	1			4
			Новый Торжок	1	
			Тверь	2	
18	Тульская	1			2
			Тула	1	
19	Ярославская	3			6
			Рыбинск	1	
			Ярославль	2	
Итого	9	6	12	19	25
<b>VI. Черноземье</b>					
20	Курская		Курск	2	2
21	Орловская	1			3
			Елец	1	
			Кромы	1	
22	Тамбовская	3			3
Итого	3	4	3	4	8

№	Название губернии	Упомя- нания	Города губернии	Упомя- нания	Всего по губернии
<b>VII. Малороссия</b>					
23	Житомирская		Волынь	2	2
24	Киевская		Киев	3	3
25	Подольская	1			1
26	Полтавская	5			5
27	Таврическая область		Карасубазар	1	1
28	Харьковская	1			3
			Харьков	2	
29	Херсонская		Одесса	4	4
30	Черниговская	2			2
Итого	8	9	5	12	21
<b>IX. Кавказ и степные области</b>					
31	Астраханская область		Астрахань	2	2
32	Дагестан	1			1
33	Екатеринодарская		Ейск	1	1
34	Область войска Донского		Таганрог	2	2
35	Тифлисская		Тифлис	2	2
Итого	5	1	4	7	8
<b>X. Среднее Поволжье</b>					
36	Казанская	4			6
			Казань	2	
37	Пензенская		Спасск	1	1
38	Саратовская		Саратов	1	1
39	Симбирская	1			2
			Сингилей	1	
Итого	4	5	4	5	10
<b>XI. Заволжье</b>					
40	Вятская		Вятка	1	4
			Слободской	3	
41	Пермская	2			4
			Екатеринбург	2	
Итого	2	2	3	6	8
<b>XII. Сибирь</b>					
42	Иркутская		Иркутск	1	1
			Кяхта	1	1
43	Енисейская		Красноярск	1	2

№	Название губернии	Упомя- нания	Города губернии	Упомя- нания	Всего по губернии
			Минусинск	1	
Итого	2	—	4	4	4
Без двух столиц	43	38	55	100	138
	—	—	С.-Петербург	105	105
	—	—	Москва	59	59
Всего	43 адм.-терр. ед.	38	57 городов	264	302

*Примечание:* всего данные о месте жительства для 302 из 741 человека (более 40%).

## Научная организация труда, производства и управления в России начала XX века

### «Кто больше знает, тому и книги в руки»

Авторитетный «управленческий континуум», по К.С.Джорджу, посвященный эволюции управленческой мысли, главным научным школам управления и их основателям, практически всю первую половину XX в. оставляет представителям США: вслед за основателем научного менеджмента Ф.У.Тейлором идут Ф.Б.Гилбрейт, Г.Л.Гантт, Х.Манстерберг, Г.Эмерсон, Х.С.Персон, Дж.К.Дункан, Х.Б.Други, Р.Ф.Хокси, Ф.В.Харрис, А.Черч и другие. В их компании совершенно особо смотрится А.Файоль, «открытый» американцами лишь после Второй мировой войны. Практически также поступают авторы энциклопедического справочника «Современное управление», изданного Американской ассоциацией управления (Т. 1—2, М.: Издатцентр, 1997) и У.Д.Дункан, чья работа «Основополагающие идеи в менеджменте» (М.: Дело, 1996) призвана освещать труды «основоположников» управленческой мысли. Неужели в России начала XX в. не было управленческой мысли, равной по значению школам США и Западной Европы?

Отдавая должное вкладу представителей США в развитие управленческой мысли, отечественные авторы пытаются уделить внимание становлению управленческой мысли и ученым России. В работах Д.М.Берковича (Формирование науки управления производством: Краткий исторический очерк. М.: Наука, 1973), Д.Н.Бобрышева и С.П.Семенцова (История управленческой мысли: Учебное пособие. М.: АНХ при Совете министров СССР, 1985), Ю.А.Лаврикова и Э.Б.Корицкого (Проблемы развития теории управления социалистическим производством. Л.: Издательство Ленинградского университета, 1982), С.Г.Фалько (Наука об организации производства. М.: МГТУ, 1990; У истоков НОТ: Забытые дискуссии и нереализованные идеи. Л.: Издательство Ленинградского университета, 1990; Научный менеджмент: Российская история. М.: СПб., ГУЭИФ, 1999) представлены научные школы А.К.Гастева, П.Керженцева, Ф.Дунаевского, И.Шпильрейна, О.Ерманского и других. Похоже, их труды и опыт рационализации управления практически незна-

---

\* Кузьмичев Андрей Дмитриевич — доктор исторических наук, профессор (Академия народного хозяйства при Правительстве РФ).

комы зарубежным исследователям. К сожалению, то же можно сказать и о большинстве отечественных исследователей менеджмента: их труды опираются на зарубежные исследования и разработки. Попытаемся восполнить этот пробел, обратившись к истории.

### **«Пять миллионов рублей экономии на одних паровозных тормозах»**

«Пять миллионов рублей экономии на одних паровозных тормозах» — статья с таким названием появилась в журнале «Промышленность и торговля» в 1908 г. (№ 13). Ее автор, А. Вольский, известный предприниматель и общественный деятель России начала XX в., с грустью писал о том, что уникальное исследование инженеров Б. Воскресенского и В. Нагродского «Страницы Русского железнодорожного хозяйства» (СПб., 1908) стоит особняком от работ «патентованных» специалистов и вряд ли его результаты будут внедрены. Сожаления Вольского понятны: после русско-японской войны и революции 1905—1907 гг. только железнодорожные «недуги» хозяйства страны требовали «на лечение» приблизительно одну десятую «производительного годового труда населения» всей Российской империи. Казенные «лекари» признавали единственный метод лечения — повышение железнодорожных тарифов «за счет ни в чем ни повинных, — как писал А. Вольский, — грузоотправителей».

Иначе к этой проблеме подошли Б. Воскресенский и В. Нагродский. Основную причину упадка в железнодорожном хозяйстве страны — одной из базовых отраслей экономики — инженеры видели «в забвении коренных законов экономической жизни, законов неумолимых, как законы природы, а именно: в утрате как производителями, так и потребителями предметов железнодорожного производства представления об их истинной ценности и в замене этого представления рядом пагубных фикций, введенных в это огромное хозяйство» Они отмечали, что «отсутствие постоянного мерил как при добыче, так и при расходовании и потреблении предметов производства приводит к вздорожанию добычи и к расточительному расходованию уже дорого добытых ценностей». Приводя многочисленные примеры нарушения экономических законов, авторы предложили свой способ подъема железнодорожного хозяйства, уделив особое внимание вопросам «потери понятия ценности», качества труда и быта работников, роли государства и собственников железнодорожных компаний, и сделали это на три года раньше Гаррингтона Эмерсона. Последний, выступая в ноябре 1910 г. в суде по поводу железнодорожных тарифов, как и русские инженеры, заявил, что внедрение эффективного управления позволит ежедневно экономить 1 млн долларов в железнодорожном хозяйстве США. В том же году (как следили за передовой научной мыслью! — А.К.) в переводе инженера-технолога С.С. Гуляницкого в России вышла классическая работа Эмерсона «Двенадцать принципов повышения продуктивности и организация, способствующая их проведению» (СПб., 1910), сделавшая его одним

из основоположников классического, наряду с А.Файолем, направления в менеджменте XX в.

Не менее успешно переводились и изучались в России труды основателя школы научного управления Ф.Тейлора: в 1909 г. в С.-Петербурге вышла его работа «Искусство резать металлы»<sup>1</sup>. В марте 1912 г., на пасхальных праздниках, в С.-Петербурге состоялось собрание общества технологов, где в сообщениях и прениях по ним принимали участие видные ученые и практики-специалисты, такие как И.А.Семенов, И.М.Холмогоров, Г.Герман и другие. В прениях основным был вопрос об отношении к тейлоризму. «К сожалению, — отмечал Н.Хабаров, — наши промышленники остались верны сами себе: к вопросам рациональной организации заводского хозяйства они проявили полнейшее равнодушие. На сообщениях были: и учащаяся молодежь высших технических учебных заведений, и инженеры, и заводские мастера, и заводские бухгалтера, но только не было заводладельцев, лишь материально заинтересованных в надлежащем разрешении поставленных вопросов»<sup>2</sup>. Студенты высших технических заведений были не просто участниками собрания, с 1913 г. они стали учиться по первому в России учебнику по менеджменту «Организация промышленных предприятий по обработке металлов», автором которого стал Н.Ф.Чарновский — профессор Императорского Технического училища.

**«Искусство управлять заводами и фабриками  
есть такая же наука»**

Забвение коренных законов экономической жизни было при-  
суще не только царским чиновникам, но и сменившим их большевикам. А.П.Серебровский, один из руководителей промышленности, твердо полагал после «победы» Октябрьской революции, что пролетариат должен усвоить «истины» капиталистического способа производства. К ним он относил то, что «1) искусство управлять заводами и фабриками есть такая же наука, как и всякая другая, например, математика; 2) научиться этому искусству можно так же, как и всякому другому, например, инженерному; 3) не нужно быть избранным помазанником Божиим, чтобы постигнуть тайны управления. Для этого нужно обладать желанием и возможностью приобрести нужные для управляющего знания и опыт»<sup>3</sup>. Такой подход к управлению А.П.Серебровский вместе с Л.А.Левенстерном и другими специалистами и учеными излагал на инструкторских курсах при Высшем совете народного хозяйства (ВСНХ)<sup>4</sup>, где также преподавалась теория трудового учета, измерявшая все ценности в так называемых тредах (трудовых единицах)<sup>5</sup>. После создания трудовых армий к тредам добавилась всеобщая трудовая повинность, в законодательном порядке введенная декретом Совета Народных Комиссаров (СНК) от 3 февраля 1920 г. «О порядке всеобщей трудовой повинности» (но и этот подход к управлению действовал недолго: 24 марта 1921 г. декретом Всероссийского Центрального Исполнительного Комитета

(ВЦИК) и СНК Главный комитет по всеобщей трудовой повинности ликвидировался вместе с местными комитетами). В развитие этого декрета 4 мая 1920 г. новым декретом Совнаркома была введена регламентация правил борьбы с трудовым дезертирством<sup>6</sup>.

Вряд ли трудового дезертира можно было обучить науке управления. Но IX съезд партии постановил привлечь все научные силы к разработке вопросов техники и научной организации промышленности, созданию и всемерной поддержке институтов для «научных изысканий и изобретений». Кроме того, в решениях съезда особо отмечалось, что, «наряду с агитационно-идейным воздействием на трудящиеся массы и с репрессиями по отношению к заведомым бездельникам, паразитам, дезорганизаторам, могущественной силой подъема производительности труда является соревнование»<sup>7</sup>.

Все научные силы собрала в Москве I Всероссийская инициативная конференция по научной организации труда (НОТ), созванная Народным комиссариатом путей сообщения при деятельном участии Л.Троцкого. В ее работе с 20 по 27 января 1921 г. приняли участие около 200 представителей различных учреждений и организаций, занимавшихся управленческой проблематикой<sup>8</sup>. Пленарные доклады А.Богданова, М.Фалькнер-Смит, С.Струмилина, В.Бехтерева, О.Ерманского были посвящены вопросам организации труда в социалистическом обществе, организационной науке и хозяйственной планомерности, тейлоризму. Полемика по общим вопросам научной организации труда носила ярко выраженный политический характер: имели место отдельные стычки между бывшими кадетами и коммунистами; «обращения "граждане" и "товарищи" друг с другом чередовались, как того и следовало ожидать в то время, при спорах о путях организации труда, т.е. по вопросу общественно-политического характера»<sup>9</sup>. В резолюции конференции «Об объединении работ по научной организации труда» прослеживается осторожный, вдумчивый подход к дальнейшему развитию НОТ в СССР. Отмечая, что конференция создана в спешном порядке главным образом для объединения нотовских сил, в ее резолюции особо подчеркивалось, что она «не считает себя вправе в настоящий момент производить избрание полномочного органа, который мог бы со всем необходимым авторитетом действовать от имени научной организации». В качестве пожеланий предлагалось создание при Совете труда и обороны специального государственного органа по разработке, руководству и проведению в жизнь всех мероприятий по научной постановке вопроса организации труда и производства, а также формирование подобных органов при наркоматах<sup>10</sup>. Укажем в связи с этим инициативу ВСНХ, также предлагавшего создать Постоянное межведомственное совещание по вопросам научной постановки производства для координации деятельности в этом направлении ВСНХ, Народного комиссариата путей сообщения, Народного комиссариата промышленности и торговли и других наркоматов<sup>11</sup>.

Конференция выявила многообразие подходов к проблематике научной организации труда, показала остроту и важность постав-



ленных ее участниками задач в условиях проводимого в стране курса на преодоление хозяйственной разрухи и восстановление экономики. В то же время на ней вновь приобрел остроту «идеологический» вопрос, связанный с политикой правящей коммунистической партии. Показательно в связи с этим высказывание Франциска Ноа — одного из крупнейших отечественных нотовцев 20-х годов — о том, что после 1921 г., «после 1-го Съезда тейлористов, одновременно с изыскательскими работами некоторых институтов (Центральный Институт труда в Москве, Институты труда в Харькове, Казани) и практическими в некоторых предприятиях и учреждениях (Военная промышленность, Центросоюз), широко развилась агитационная деятельность (кружки и ячейки НОТ, Лига «Время»<sup>12</sup>), трактующие научную организацию, главным образом, с идеологической точки зрения»<sup>13</sup>.

**«Главное, чего нам не хватает — культурности,  
умения управлять»**

На XI съезде партии большевиков вопрос о зрелости субъективного фактора в вопросах управления был поставлен В.И. Лениным на первое место в качестве «основного звена» и «гвоздя момента». «Главное, — подчеркивал он, — чего нам не хватает — культурности, умения управлять... Экономически и политически нэп вполне обеспечивает нам возможность постройки фундамента социалистической экономики. Дело "только" в культурных силах пролетариата и его авангарда»<sup>14</sup>. Отметим, что вместе с В.И. Лениным проблему использования НОТ в ходе государственного строительства обсуждали другие руководители партии и государства: Л.Б. Каменев, А.И. Рыков, М.П. Томский и другие. Повышением культурных сил пролетариата занимались различные научные школы в области управления. Отметим, что советские нотовцы от конструктивной критики зарубежных научных школ — тейлоризма и файолизма — переходили к созданию своих, оригинальных концепций. Среди них особо выделяется методология так называемой «узкой базы» Центрального института труда (ЦИТ), в основе которой лежала идея упорядочения труда отдельного человека, успешно применявшаяся при исследованиях и разработках как в 20-е, так и в 30-е годы. Нельзя не отметить «организационно-кибернетическое» направление, виднейшим представителем которого был А.А. Богданов. Поставив перед собой задачу триединой организации — вещей, людей и идей, он во многом предвосхитил появление современных отечественных и зарубежных направлений управленческой мысли. Н.Ф. Чарновский, как и А.А. Богданов, начавший исследования задолго до Первой мировой войны, обращал особое внимание на проблему рациональной организации производства. Пионерским направлением стала «социально-трудовая» концепция, разработанная Н.А. Витке. В ее основе лежала идея об особой административной функции для создания духа «улья» в любом трудовом коллективе.

Важнейшей особенностью деятельности отечественных научных школ начала 1920-х гг. стала ее гуманистическая направленность, в этом отношении они во многом предвосхитили некоторые положения зарубежной управленческой мысли (в частности, гуманистическую доктрину «человеческих отношений», разработанную М.Фоллеттом, Э.Мейо и другими). Важно отметить наступление гражданского мира и в научной организации труда. В этой связи важным представляется высказывание известного нотовца В.Бабин-Кореня о С.С.Чахотине: «Проф. Чахотин, бывший организатор Деникинского "Осведомительного Агентства", о котором ходили слухи, что оно организовано на американский манер, — несомненно, опытный и знающий администратор. В своей изданной в Берлине книжке он собрал свежий аннотированный для "НОТ" материал, слобрил его живыми комментариями — и получилась полезная книжка для ознакомления широкой публики с объемом и содержанием науки об организации»<sup>15</sup>.

Однако к середине 20-х годов вопросы идеологии, по мере успешного разрешения задач восстановительного периода, постепенно стали доминировать над научными и практическими задачами. Показательно, что «борьба» за НОТ шла не только между различными направлениями советской управленческой мысли. Враждовали между собой представители правящей коммунистической партии. Примером тому стала полемика, развернувшаяся между коммунистами-нотовцами. В марте 1923 г. состоялась I московская конференция студенческих кружков по НОТ, где встретились представители «узкой» (А.Гастев и его сторонники) и «широкой» базы научной организации труда (представители бюро московских коммунистов — П.Керженцев, И.Шпильрейн, И.Бурдянский, М.Рудаков, В.Радус-Зенькович и другие). Развернувшаяся полемика вышла за рамки научной дискуссии. И.Бурдянский призвал соответствующие органы, которые должны были в скором времени приступить к координации деятельности всех учреждений, изучающих труд, обратить внимание на «яд реакционной» как с технической точки зрения, так и с «политической идеологии, которая идет от института труда», и изменить то ненормальное положение вещей, когда существующее на пролетарские деньги учреждение «делает дело, за продолжение которого в РСФСР ему бы охотно платили оккупанты Рурского бассейна, подкармливающие у себя русскую контрреволюцию». Ему вторил профессор В.Т.Дитякин, окрестивший А.К.Гастева «поэтом-экономистом, большим мастером индустриальной поэзии, поэмы которого иногда смахивают на трактаты по психологии хозяйственной деятельности, и уже несомненно все теоретические статьи похожи на поэмы»<sup>16</sup>.

**«Если мы не можем быстро идти  
по пути механизации и электрификации страны...»**

В преддверии II конференции по НОТ В.В.Куйбышев, как глава Народного комиссариата рабоче-крестьянской инспекции

(НКРКИ), попытался примирить враждующих коммунистов-нотцев, проведя ряд совещаний. Получив согласие президиума Центральной контрольной комиссии (ЦКК), он самостоятельно подготовил тезисы о сущности и понятиях НОТ, изложив их «враждующим» сторонам — А.З.Гольцману и П.М.Керженцеву. Вскоре, на заседании президиума ЦКК и коллегии РКИ тезисы были единогласно одобрены и легли в основу доклада В.Куйбышева «Работа РКИ и НОТ» на II конференции<sup>17</sup>. Собравшаяся в марте 1924 г. в помещении Политехнического музея Москвы II Всесоюзная конференция по НОТ насчитывала около 400 участников, заслушавших в общей сложности 143 доклада. Первый пленарный доклад В.Куйбышева должен был задать направление работы всей конференции. В нем была сделана попытка определения НОТ, дана характеристика НОТ при капитализме и социализме, рассмотрен вопрос о профсоюзах и организации труда, а также о роли РКИ в работе по рационализации труда и производства. Если судить по содержанию доклада, то Куйбышев стоял на точке зрения интенсификации труда, справедливо критикуемой, в частности О.А.Ерманским. Опираясь на эту посылку, руководитель НК РКИ попытался проследить генезис научной организации труда в СССР: «Если мы не можем быстро идти по пути механизации и электрификации страны, то мы можем и обязаны встать на путь рациональной организации труда внутри предприятий и учреждений. В этой области перед НОТ открываются неограниченные возможности». По его мнению, «рабочее государство» должно было заимствовать у западно-европейских и американских инженеров все положительные стороны их деятельности, игнорируя «капиталистическую накипь». Нажим в работе по увеличению продуктивности живого труда в условиях советского государства следовало делать путем повышения квалификации труда и улучшения его качества, путем применения добытых наукой и практикой приемов работы, сокращающих затрату человеческой энергии<sup>18</sup>.

В ходе работы конференции на ее секциях — производственной, управления, психофизиологии труда, педагогики — обсуждались итоги первых опытов рационализации в отраслях народного хозяйства, рассматривались общеметодические вопросы, намечались практические задачи по дальнейшему развитию НОТ в СССР. Однако в основном обсуждение было посвящено проблеме эффективности рационализаторских мероприятий, внедрения достижений НОТ. Так, по мнению одного из участников конференции, «количество и разнообразие докладов оказалось чрезмерным и поэтому утомили. Публика отдыхала на практических докладах и с большим интересом отнеслась к докладам по делопроизводству, чем к общеорганизационным и методическим... Бессознательный вывод всех: дело не в общем плане и не в недостатке практических задач, которые хорошо бы разрешить. Все уперлось в практическое проведение — внедрение»<sup>19</sup>.

После II конференции по НОТ началось осуществление централизованного руководства со стороны союзного НК РКИ деятель-

ностью не только подведомственных рационализаторских органов, но и научно-исследовательских центров и даже общественных организаций. Жестко регламентировались организационные формы нотовских учреждений, а также порядок их взаимодействия с союзным НК РКИ и профсоюзами. Более того, власть НК РКИ стала распространяться и на новые научные школы в сфере управления.

Наибольшую известность обрела концепция «всякой организационной емкости», предложенная председателем лиги «Время» П.Керженцева. В ее основе лежала идея управления человеческими коллективами, независимо от сферы их деятельности. Расширяя и дополняя «социально-трудовую» трактовку Н.Витке, эта концепция шла также в русле исследований П.Есманского, разрабатывавшего науку об «организаторском деле». В это же время О.Ерманский от критики зарубежных научных школ переходил к созданию теории «рационализации» — концепции так называемого «физиологического оптимума», т.е. оптимального использования всех видов энергии и всех факторов производства. Продолжением практических разработок стали концепции «четвертого элемента» И.Бурдянского, руководителя Казанского института НОТ, и «административной емкости» Ф.Дунаевского, директора Всеукраинского института труда в Харькове. И.Бурдянский, основываясь на подходе К.Маркса к вопросам труда, особый упор делал на функциональный подход в НОТ, считая управление трудом ее главной задачей. Концепция Ф.Дунаевского учитывала фактор непосредственного руководства определенным количеством лиц как на предприятии, так и в других организационных формах человеческой деятельности. Особенностью данной концепции стал интегральный подход к НОТ, актуальный в настоящее время. Новой концепцией стала «производственная трактовка», созданная при непосредственном участии ЦКК—РКИ. Ее авторы — Е.Розмирович, Э.Дрезен, Л.Бызов — считали, что в производственном и управленческом процессах есть общие черты, они отвергали наличие социального аспекта в НОТ и полагали, что при построении социализма нужда в научном управлении отпадет сама собой.

Формирование новых научных школ советской управленческой мысли и доработка теоретических направлений начала 20-х годов проходило в непростых условиях поворота НОТ в сторону ускоренного внедрения ее достижений в народное хозяйство. От специалистов и ученых требовали скорейших результатов, простоты изложения сути НОТ: «Кабинетные споры разных групп товарищей о тейлоризме, файолизме и других "носителях" НОТ рабочему сейчас в данный момент неинтересны. Ему нужно сказать простые слова: НОТ — это стремление, чтобы было дешевле и лучше, чтобы тратилось меньше сил и было больше пользы...»<sup>20</sup> Идеологический, агитационный подход к НОТ заслонял собой сложности внедрения новой и новейшей техники: завод АМО выпустил к 7 ноября 1924 г. десять первых грузовых машин, но этим создал у себя расстройство производства на многие месяцы; Путиловский завод поторопился с выпуском первых тракторов, сделав это без достаточной провер-

ки материалов и испытаний (трактора оказались малороботоспособными); Коломенский завод внедрил трактора в производство, не разработав до конца их общей конструкции (мастерские завода получали непрерывные изменения чертежей), и тем самым окончательно дискредитировал идею изготовления новой техники<sup>21</sup>.

**«Генри Форд бессознательно является  
могучим союзником социализма»**

К середине 1920-х гг. задачи восстановления народного хозяйства стали сменяться задачами его реконструкции, практическое разрешение которых связывалось, прежде всего, с необходимостью перехода промышленности страны на новую техническую ступень. В передовых капиталистических странах этот переход напрямую определялся новой управленческой трактовкой — фордизмом, называвшимся учеными и специалистами в области менеджмента «новой стадией, новой эрой капитализма». Больше того, имя Генри Форда — лидера мирового авто- и тракторостроения — считалось символом прогресса человеческой цивилизации. В связи с этим уместно сослаться на высказывание вождя германской социал-демократии Генриха Штребеля: «...Генри Форд бессознательно является могучим союзником социализма. Его достижения неоспоримо подтверждают правильность социалистического взгляда на огромный рост производства, как только за дело примутся такие организаторы хозяйства, как Форд»<sup>22</sup>.

Форда называли не только союзником социализма. В разработанных им организационных принципах видели те рациональные методы работы, которые можно было сразу же применять на практике. Я. Вальхер, автор работы «Форд или Маркс», отмечал в связи с этим: «Советская Россия — и есть та единственная страна в мире, где всестороннее применение методов Форда принесет действительную пользу... В условиях капитализма всеобщее распространение фордовских методов неизбежно принесет прямой вред наемным рабочим и косвенный ущерб всему обществу, углубляя существующие в нем противоречия. Советская Россия может применять фордовские производственные методы без этих вредных последствий»<sup>23</sup>. Отметим, что отечественные нотовцы также высоко оценивали новое научное направление НОТ. Так, А.К. Гастев в предисловии к книге А. Файоля «Общее и промышленное управление» утверждал, что высшим завершением организационной техники является Г. Форд. Он также вывел своего рода «линию жизни» научного управления: Файоль—Эмерсон—Тейлор—Форд<sup>24</sup>.

**«...В области рационализации мы, безусловно,  
должны пойти по пути фордизма»**

Становление фордизма в СССР напрямую связано с именем видного руководителя партии большевиков и Советского государства Ф.Э. Дзержинского, видевшего в нем универсальное средство

разрешения всех насущих проблем, стоящих перед промышленностью<sup>25</sup>. 15 октября 1925 г. он пишет записку Вл.Ледеру — руководителю отдела рационализации и стандартизации производства ВСНХ, где отмечает, что на предстоящем съезде по рационализации следует заслушать доклад Жукова или Вологодина, только что вернувшихся из Франции и осмотревших производство автомобилей на заводе «Цитроен» по системе Форда. «Я думаю, — отмечает он, — что в области рационализации мы, безусловно, должны пойти по пути фордизма и что задача Вашего отдела — изучить эту систему, популяризировать ее, содействовать тому, чтобы с ней ознакомились наши инженеры, техники, рабочие, молодежь». Недели спустя в записке, направленной Ледеру и двум другим руководителям наркомата, Дзержинский вновь возвращается к этой теме, заявляя что центральным и основным вопросом отечественной промышленности является вопрос рационализации техники и организации производства. «Эта задача, — пишет он, — может стать категорическим императивом "морали" и "воли" всех наших работников и хозяйственников, в какой бы области они ни работали... Для выполнения этой задачи главный путь один: изучать и вводить у нас успехи буржуазных государств, вводить шаг за шагом соответственно нашим средствам, но без остановок. Это движение, создавая нам все растущие средства, составит, в конечном счете, геометрическую прогрессию и далеко оставит за собой темп буржуазных государств. Мы по этому пути идем уже, но идем кустарно, разрозненно, и нет всеобщего осознания нашей отсталости и необходимости изучать и перенять. Надо у нас создать в нашей психологии такой же переворот, какой совершил Петр Великий для своего времени, для своей России»<sup>26</sup>. Дзержинский был не одинок в стремлении повторить преобразования Петра I. По мнению профессора Принстонского университета Р.Такера, который известен как биограф И.Сталина, уже «в 20-е годы Сталин вынашивал идею "революции сверху", аналогичную той, которую осуществил Петр I, и видел в Петре своего предшественника»<sup>27</sup>.

Первое Всесоюзное совещание по рационализации производства состоялось в ноябре 1925 г. В его работе приняли участие около 400 делегатов от различных отраслей промышленности. Во вступительном слове Ф.Э.Дзержинский обратил особое внимание на вопрос об ускорении оборота капитала в промышленности, особо подчеркнув, в частности, следующее: «Мы с каждым годом добиваемся улучшения в смысле оборота нашего капитала. Тот товарный голод, который мы сейчас переживаем, подгоняет нас и научает нас увеличивать скорость этого оборота». Касаясь «сказочной» оборачиваемости капитала у Форда, он указывал, что именно на этот вопрос надо перенести все внимание хозяйственникам: «Вот чем мы должны увлекаться, вот в чем мы должны быть энтузиастами, вот о чем мы должны думать, говорить. И я думаю, что если наше совещание властно и компетентно скажет свое мнение по этому поводу и возьмет обязательство по отношению к органам ВСНХ руководствоваться принципами рационализации и

искать путей в этой области, то с тем капиталом и теми средствами, которые у нас сейчас есть, мы сможем добиться очень больших результатов»<sup>28</sup>. В докладах участников совещания — профессора Н.Ф.Чарновского «Об основах массового производства и восстановлении нашей промышленности», Н.В.Архангельского «О рационализаторской работе на предприятиях», В.Л.Ледера «О задачах и методах рационализации производства», инженера К.С.Прозорова «О планировании производства», инженера Л.Я.Шухгальтера «О задачах стандартизации» и других, а также в развернувшихся прениях по докладам красной нитью проходила проблема ускорения оборота капитала и фордизация производства.

**«...Новый, более верный путь  
строительства социалистического государства»**

На фоне провозглашенного в середине 1920-х гг. экономическое наступления пролетариата на базе новой экономической политики как-то незаметно 9 февраля 1926 г. закончила свое существование самая массовая общественная организация по НОТ — Лига НОТ. В обращении к ее членам нарком союзного НК РКИ В.В.Куйбышев и председатель Всесоюзного комитета Лиги Е.Ф.Розмирович отмечали, что в деле возрождения хозяйства страны особо важная роль принадлежит производственным совещаниям и экономическим комиссиям, являющимся лучшей формой участия трудящихся в улучшении производства и госаппарата. «Поэтому НК РКИ и Всесоюзный комитет Лиги НОТ обращаются с горячим призывом ко всем членам Лиги НОТ — влиться в уже существующие производственные комиссии и экономические совещания с передачей последним своего опыта в деле применения принципов НОТ в организационном строительстве. Именно на этом поприще, — отмечалось в обращении, — члены Лиги своими знаниями смогут принести наибольшую пользу рабоче-крестьянскому государству». Все самостоятельные ячейки Лиги в учреждениях и на предприятиях, городские, губернские и районные, республиканские и областные комитеты, как и Всесоюзный комитет подлежали ликвидации. А перед членами Лиги открывался «новый, более верный путь строительства социалистического государства, новый путь активного участия в движении к коммунизму»<sup>29</sup>. Вместо ликвидированной Лиги НОТ возникло малочисленное общество работников по НОТ, которое, «объединив рационализаторов-общественников, поставило себе задачей разработку и освещение вопросов, связанных с развитием научной организации труда на базе марксистской теории, стремясь увязать эту разработку с практикой нашего хозяйства». Костяк общества составили бывшие члены московского бюро коммунистов, боровшиеся с А.К.Гастевым и его сторонниками. Кроме И.Бурдянского, И.Шпильрейна, М.Рудакова, в его состав вошли М.М.Каганович (ЦКК—РКИ), О.Б.Коган (отдел рационализации и стандартизации производства Научно-технического управления (НТУ) ВСНХ СССР) и другие<sup>30</sup>.

Свертывание массового движения за НОТ и переход рационализаторских работ в сферу производства осуществлялись в условиях нарастания применения чрезвычайных мер в хозяйственном строительстве, направленных, прежде всего, на соблюдение режима экономии. В принятом 25 апреля 1926 г. обращении ЦК и ЦКК партии «О борьбе за режим экономии» и постановлении ЦИК и СНК СССР от 11 июня 1926 г. «О режиме экономии» чрезвычайные меры признавались долгосрочными, причем ответственность за выполнение принятых решений возлагалась целиком на руководителей. Год 1927-й сами современники называли годом директив по рационализации: решением Политбюро ЦК партии создается комиссия по рационализации во главе с В.В.Куйбышевым; постановлением ЦК партии «Вопросы рационализации производства» от 24 мая 1927 г. устанавливались три направления НОТ в промышленности: 1) создание новых предприятий на основе последних достижений в области науки и техники; 2) коренное переоборудование действующих; 3) проведение ряда практических мероприятий в целях максимального использования наличного оборудования и переустройства производства. Отметим также, что 27 июля 1927 г. принимается постановление ЦИК и СНК СССР «О героях труда»<sup>31</sup>.

О том, каким путем шла рационализация, писал В.Л.Ледер: «Медленным шагом идем мы по пути, который ведет к фордизму... Работа непрерывным потоком начинает получать распространение в самых разнообразных отраслях промышленности. Тут и фабрика электрических ламп "Светлана", тут и завод электромоторов "Интернационал" (оба в Ленинграде), тут и обувная фабрика...»<sup>32</sup> Усилению новой зарубежной нотовской тракторки способствовали не только шаги по ее пропаганде и изучению со стороны союзного ВСНХ. Руководство страны видело в технике ключ к разрешению кризисных явлений в хозяйственном строительстве. Показательны в связи с этим слова А.И.Рыкова: «Одна из главнейших задач, которая выдвинута Октябрьской революцией, заключается в том, чтобы провести в жизнь во всем нашем хозяйственном, культурном и т.п. строительстве синтез труда и науки, ибо только на основе такого синтеза возможно осуществление тех великих задач, которые ставит себе рабочий класс, коммунистическая партия и наше правительство»<sup>33</sup>.

Среди критиков фордизма выделялся В.А.Базаров, полагавший, что при проведении рационализации массовость производства станет основным критерием, «которым должна определяться очередность наших реконструктивных начинаний. В первую очередь, — считал он, — должны быть реконструированы отрасли, производящие предметы широкого потребления и те виды средств производства, потребность в которых уже теперь носит достаточно массовый характер. Во всех прочих отраслях следует предпочесть, пока они не приобрели достаточно широкой базы внутри СССР, закупку необходимых продуктов за границей или предоставление концессий иностранным капиталистам». Как бы предсказывая возможность использования



фордизма в целях милитаризации страны, он подчеркивал: «Разумеется, провести принцип рациональной очередности в его чистом виде, без всяких компромиссов, нельзя. Для укрепления нашей обороноспособности мы вынуждены ставить и развивать предприятия, не удовлетворяющие этому принципу»<sup>34</sup>.

Специалисты по НОТ, вместо критического анализа практики работ по внедрению достижений НОТ, стали уверять общественность в том, что при социалистической рационализации возникнут трудности, с которыми «неизбежно связаны некоторые временные жертвы со стороны отдельных групп рабочего класса». Об этом прямо написали в своей работе Л.Сегаль и Б.Таль. Во-первых, отмечали они, поскольку рационализация заключается в замене человеческого труда машиной, поскольку лучшей организацией производства часть рабочих рук делается лишней — рационализация приводит к увольнению части рабочих с предприятий и временной безработице этих рабочих. Во-вторых, в связи с рационализацией и особенно в связи с введением конвейера, который разбивает весь процесс производства на ряд несложных операций, не требующих длительной выучки и высокой квалификации, квалифицированный труд вытесняется малоквалифицированным. В-третьих, ввиду ускорения всего процесса производства, в связи с тем, что работа идет «непрерывным потоком», что движения рабочих все более регулируются движением машин, повышается интенсивность работающих. «Все эти трудности, — писали Л.Сегаль и Б.Таль, — совершенно неизбежны в ходе рационализации. Но партия, советские и профсоюзные организации должны сделать все возможное для сведения к минимуму всех временных последствий, связанных с рационализацией производства»<sup>35</sup>.

### «...На все время действия договора...»

Весна 1929 г. стала не только обильной на речи в защиту фордизма. В марте советское правительство приняло решение о строительстве в СССР автограда на 100 тыс. машин ежегодно, но собственными силами. «Эта задача по своему значению и масштабу, — отмечалось в приказе по союзному ВСНХ, — стоит на уровне таких крупных народно-хозяйственных проблем, как Днепрострой, Тракторострой, Магнитострой, к осуществлению которых уже приступлено. Для успешного хода строительства НЕОБХОДИМО ПРИВЛЕЧЕНИЕ К НЕМУ ВНИМАНИЯ ВСЕЙ ПРОЛЕТАРСКОЙ ОБЩЕСТВЕННОСТИ, ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ЭТОЙ ЗАДАЧИ ТРЕБУЕТ ОТ ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА ПРОЯВЛЕНИЯ МАКСИМАЛЬНОЙ ИНИЦИАТИВЫ И ТВОРЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ (выделено в источнике. — А.К.). Эта сложная задача, возложенная на органы промышленности и инженерно-технический персонал, должна быть выполнена в установленные сроки с учетом достижений как европейской, так и американской техники»<sup>36</sup>.

Хотя «установленные» сроки оставались загадкой для широкой общественности, представители научно-технической интеллигенции принялись горячо и со знанием дела обсуждать эту проблему, а страницы газет украсились аршинными заголовками о том, как СССР построит свой Автоград. Но заключение 31 мая договора с Г.Фордом о постройке Нижегородского автогиганта показало, как «высоко» оценивало сталинское руководство мнение научно-технических сил страны. Согласно договору, компания Форда передавала ВСНХ СССР «на все время действия договора исключительную лицензию на производство, эксплуатацию и продажу в СССР, в современных его границах, по всем существующим ныне патентам и будущим патентам и изобретениям, принадлежащим Компании или контролируемым ею или ее подсобными организациями, покрывающим все материалы и составные части или агрегаты автомобилей модели "А" Компании или грузовиков модели "АА" Компании, также как и оборудование, инструменты и процессы и методы производства таковых, вместе с правом использования всех изобретений и открытий, включенных в патенты, полученные Компанией в Соединенных Штатах или в какой-либо другой стране в связи с этим, а также использование всех незапатентованных изобретений, открытий, методов и процессов производства, употребляемых Компанией в производстве указанных автомобилей и грузовиков Форда». В течение 4-х лет Амторг обязывался купить у Форда автомобильные части и агрегаты, эквивалентные стоимости семидесяти двух тысяч автомобилей в разобранном виде. В 11 пункте договора указывался срок его действия — 9 лет со дня подписания<sup>37</sup>. Отметим в связи с этим, что и другая новая для страны отрасль промышленности — тракторостроение создавалось также при самом деятельном участии Г.Форда.

Выбор иностранного инвестора и ранее обсуждался в союзном ВСНХ, руководители которого считали, что из-за «отсутствия необходимого капитала мы не в состоянии будем в ближайшие годы развивать собственными силами производство автомобилей до размеров, удовлетворяющих наши потребности в автотранспорте». В связи с этим высказывалось мнение о необходимости привлечения крупного концессионера для постройки автозавода. Озабоченность руководителей советской промышленности понятна: в 1927 г. весь парк автомобильной техники страны, включая мотоциклы, составил 21000 машин (число грузовиков за последние 5 лет увеличилось с 4576 до 5906 штук). Производство же самих автомашин по СССР составило в 1927 г. всего 700 штук. Даже в Испании годом ранее выпускалось их больше — 1500 машин, не считая большого числа автомобилей, собранных из импортных частей<sup>38</sup>. Форд — автомобильный король Америки — в 1923—1924 гг. выпускал около 2 млн автомашин ежегодно. О размахе его предпринимательской деятельности свидетельствует тот факт, что кроме 34 заводов, действовавших в США, он имел филиалы на Кубе, в Англии, Аргентине, Бельгии, Дании, Голландии, Ирландии, Испании, Италии, Франции, Канаде, Швеции и Чили.

Поразительно, но даже представители ВСНХ СССР не знали точных сроков ввода в строй автогиганта — только за период проектирования задание на производство машин было увеличено с 100 тыс. до 140 тыс., а к концу пятилетки планировалось выпустить уже 200 тыс. машин. Та же неразбериха царила на тракторных заводах, где все новые модели тракторов строились также по фордовским образцам. Так, на Сталинградском тракторном им. Ф.Дзержинского первоначальный расчет на выпуск 5 тыс. тракторов последовательно повышался до 10-ти, 20-ти, 40 тыс., а к концу пятилетки уже до 50 тыс. тракторов в год. Таким образом, вместо организации небольших предприятий был взят курс на строительство гигантских заводов, который имел многочисленных сторонников как в партийной среде, так и в научной. Г.К.Орджоникидзе утверждал, что «здание социализма в нашем Союзе будет завершено новыми десятками больших гигантов вроде Магнитогорска, Днепростроя, Тракторостроя, Автостроя... Пусть оставшиеся нам в наследство от буржуазии заводы и фабрики, предназначавшиеся для расцвета капитализма, отдадут свои последние соки, свою жизнь грядущим гигантам пролетарского государства»<sup>39</sup>.

Курс на строительство крупнейших в мире предприятий по производству автотракторной техники полностью отвечал выдвинутой сталинским руководством задаче ускорения темпов коллективизации. В октябре 1929 г. руководство ВСНХ СССР направило в комиссию Политбюро ВКП(б) по сельскохозяйственному машиностроению и тракторостроению докладную записку, где привело свое заключение по этому вопросу: «По данным Госплана, расширение посевной площади к концу ближайшего пятилетия намечено довести до 141 млн га, при 201 млн га пахотной земли. Обобщественный сектор в сельском хозяйстве по тем же данным должен быть доведен до 25 млн га, что составляет 18% всей посевной площади. Президиум ВСНХ СССР в своих расчетах потребности в тракторах исходил, как указано выше, из предложения гораздо более быстрого роста обобщественного сектора. Составление плана потребности в тракторах увязано с опытом работы обобщественного сектора за последний год и проверенный непосредственным спросом потребителей дает все основания считать, что размер посевной площади обобщественного сектора к концу 32—33 гг. составит около 77 млн га, или 55% всей пахотной площади»<sup>40</sup>.

### **«Подготовка этих заводов как основных баз танко- и тракторостроения...»**

Фордизм не просто подталкивал сталинскую индустриализацию — он ускорял милитаризацию страны. Система непрерывного производственного потока позволяла тиражировать новейшие образцы бронетанковой и иной техники. На строящихся гигантах автотракторной индустрии полным ходом шло размещение военных заказов. Так, решением Распорядительного заседания СТО СССР от 12 октября 1929 г. устанавливались базы по отдельным видам воен-

ной техники: по малым танкам — Уральский тракторный и Мотовилихинский машиностроительный заводы; по танкеткам — Сталинградский тракторный или Нижегородский заводы; по средним танкам и моторам к ним — Харьковский завод и «Профинтерн». «Подготовка этих заводов, — отмечается в решении, — как основных баз танко- и тракторостроения, включена в план развития этих заводов, и соответствующие проекты будут заданы и разработаны»<sup>41</sup>.

Особенностью курса на строительство гигантских предприятий стало то, что уровень устанавливаемого оборудования на новых заводах нередко был выше, чем в передовых странах капитала, а удельный вес автоматов в оборудовании автотракторных заводов и заводов сельскохозяйственного машиностроения был выше, чем в США. Концентрация промышленности выдвинула СССР на одно из первых (если не на первое) мест в мире: на 1 января 1932 г. в машиностроительной промышленности более половины (53,3%) рабочих и служащих было сконцентрировано в 7,7% машиностроительных заводов, занимавших каждый более 5 тыс. человек. Предприятия с числом работающих свыше 1 тыс. человек составили около 10% всех промышленных предприятий страны и охватили около двух третей занятых на них рабочих, в то время как в США до кризиса 1929 г. такие предприятия составляли только 3,2%, охватывая лишь 1/3 рабочих<sup>42</sup>. Подчеркнем, что применение конвейерного производства способствовало разрешению проблемы безработицы: на фордовских заводах 43% всех рабочих могли работать после одного дня обучения, а 42% — после двухнедельного обучения, т.е. практически 85% рабочей силы не нуждались в профессиональном обучении<sup>43</sup>.

### **«Вы знаете, до чего доходит нервность...»**

Человек-винтик как нельзя лучше вписывался в экономику сталинизма. В случае ненадобности его легко можно было заметить. И заменяли — организм человека не выдерживал такой перегрузки. На 11 Московской конференции по непрерывному потоку 31 мая 1930 г. одна из работниц фабрики им. Бабаева привела такой пример: «Вы знаете, до чего доходит нервность — на фабрике Бабаева редкий день не выносят на носилках в приемный покой. Почему? А вот почему. Женщина приходит к врачу и говорит: "Я себя плохо чувствую". Ей смерили температуру — нормальная. Тогда дают валерьянки: "Выпей и пройдет". Она идет, не дойдя до цеха и падает. Только тогда ей поверят, а то считают спекуляцией». На конференции с тревогой говорили о том, что введение непрерывного потока на фабрике «Москвошвей» № 5 на 60% увеличило обращаемость в амбулаторию. Врач фабрики зафиксировал ухудшение общего состояния работников, малокровие, туберкулез, очень большое увеличение нервных болезней и расстройства сердечной деятельности<sup>44</sup>.

Сверхинтенсификация труда вынуждала правящее руководство прибегнуть к социалистическому соревнованию и ударничеству.

Сотни тысяч откликнулись на эти призывы, советские нотовцы предложили создать научно-исследовательский институт для изучения социалистического соревнования. Но большая часть рабочего класса не откликнулась на партийный призыв. Более того, как и во времена первой промышленной революции в Великобритании, советские рабочие сознательно ломали, портили новое, в том числе суперсовременное по тем временам, оборудование. Но специалисты по управлению звали последних к выполнению новых заданий, покорению новых рубежей. Например, И.Бурдянский считал, что выполнение рабочими новых функций — участие в управлении государством, работа в профсоюзах, производственных совещаниях, контрольных комиссиях, партийная и иная общественная работа — и выявление творческой инициативы при их осуществлении могут полностью парализовать те вредные влияния, какие несет с собой монотонность работы в условиях непрерывного производства<sup>45</sup>.

### «Мы идем на всех парах по пути индустриализации...»

Выполнение рабочими новых функций не требовало развития НОТ. Она была отправлена на свалку истории: представитель Института техники управления Г.Нефедов на I Всесоюзном совещании работников РКИ по состроительству напомнил, что «были две конференции. Одна в 21 году, другая в 24 году». Вот что он заявил по поводу названных форумов: «Эти конференции проходили под знаком "богдановщины". На первой конференции стоял доклад Богданова. Все труды конференции редактировались, как вы знаете, Ерманским, прямым последователем Богданова. Первая конференция в области управления ничего не дала. Вторая совершенно не уделила внимания улучшению перестройки госаппарата»<sup>46</sup>. Набивавшая ход машина чрезвычайщины ломала устои общества и перемалывала в своих жерновах самое дорогое, что есть на земле — людей. Мудрый вождь и учитель уверенно вел страну к своим победам: «Мы идем на всех парах по пути индустриализации — к социализму, оставляя позади нашу вековую "расейскую" отсталость. Мы становимся страной металлической, страной автомобилизации, страной тракторизации. И когда посадим СССР на автомобиль, а мужика на трактор, — пусть попробуют догнать нас почтенные капиталисты, кичащиеся своей "цивилизацией". Мы еще посмотрим, какие из стран можно будет "определить" в отсталые, а какие в передовые»<sup>47</sup>. Посадив СССР в автомобиль, И.В.Сталин явно не подсчитывал цену этой сложной операции. К 10 сентября 1931 г. Генри Форду было выплачено 3032282 доллара. В заключении комиссии, созданной по вопросу о переплатах Форду по заказам Автостроя, отмечалось, что «...уплачиваемые нами суммы превышают значительно не только первоначальную сумму наших заказов, но и значительно превышают стоимость аналогичного оборудования, изготовленного Фордом в 1930—1931 г. для своего Калифорнийского завода». Более того, «...была

допущена ошибка с помещением заказа не только на тяжелых условиях, но также по совершенно неопределенным ценам»<sup>48</sup>.

Трагедия советской НОТ не только в загубленных и искалеченных человеческих судьбах, но и в том, что она — гуманистическая по сути — оказалась серьезным идеологическим орудием в руках «строителей» социализма. С ее помощью создавались и успешно эксплуатировались мифы о возможности соревнования социалистических и капиталистических стран, о социалистическом соревновании и ударничестве. Но эти мифы казались явью на фоне впечатляющих достижений в сфере управления: без специальных рационализаторских центров не могли проводиться мероприятия по реконструкции народного хозяйства. К крупнейшим проектам по праву относятся рационализаторские работы на Луганском паровозостроительном, Московском велосипедном, Подольском механическом заводах, на предприятиях «Фрезер» и «Калибр», «Рабочий металлист» и «Ростсельмаш», Саратовском комбайновом и Люберецком заводе сельскохозяйственных машин, а также на гигантах первой пятилетки: «Уралмаше», Сталинградском и Челябинском тракторных заводах. И что удивительно — успехи промышленности ошеломляли не только партийно-государственное руководство, но и зарубежных ученых и специалистов. Г.Эмерсон, посетивший СССР осенью 1930 г., незадолго до своей кончины, был буквально ошарашен результатами экономической политики. Вернувшись в США, он заявил, как писали «Известия» 6 ноября 1930 г., что СССР является первой страной, разрешившей проблему безработицы и сумевшей приспособить свою промышленность к социальным нуждам масс, а процесс индустриализации происходит в СССР с быстротой, удивляющей весь мир. Знал бы американский ученый о мнении российских коллег, высказанном на заседании общества работников по НОТ всего через месяц после его заявления. Так, А.А.Гофман, в частности, сказал, что «для выполнения технического процесса нам нужны серые люди, для выполнения определенных заданий нужен человек со средним образованием, который знает устройство станка своего. Он получает свое задание и ему не нужно думать о высшей математике»<sup>49</sup>.

Важно отметить еще одно обстоятельство: научная организация труда служила целям милитаризации и создания репрессивного государства в фашистской Германии. В 1938 г. Г.Форд к 75-летию получил высшую награду рейха за заслуги в возрождении германской экономики<sup>50</sup>. Вклад советских нотовцев в реконструкцию народного хозяйства сталинское руководство страны оценило по-своему: «великий перелом» привел к физической расправе над известными нотовцами (в их числе — А.К.Гастев, И.М.Бурдянский, Н.А.Витке, И.Шпильрейн и другие), репрессивным мерам по отношению к ученым (самый яркий пример — «дело» профессора Н.Ф.Чарновского в процессе Промпартии).

«Дело» профессора Н.Ф.Чарновского до сих пор не стало предметом пристального изучения. Как, впрочем, и «дело» Б.Воскресенского и В.Нагродского. Основную причину упадка в железнодорож-

ном хозяйстве страны, как мы уже говорили, они видели «в забвении коренных законов экономической жизни, законов неумолимых, как законы природы». И слова И.Сталина о том, что «мы идем на всех парах по пути индустриализации», при внимательном рассмотрении, оказываются верны: сталинский локомотив летел вперед не считаясь ни с чем, в том числе и с наукой управления.

### Примечания

- <sup>1</sup> Отмечая активное перенятие зарубежного опыта менеджмента в России (тиражированием последнего занималось издательство Л.А.Левенстерна), подчеркнем особо, что ни авторы США, ни современные отечественные не уделяли внимание российскому опыту. См., например: Бовыкин В. Новый менеджмент: Управление предприятиями на уровне высших стандартов: теория и практика эффективного управления. М., 1997; Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М., 1997.
- <sup>2</sup> Коммерческий деятель. 1912. № 4. С. 15.
- <sup>3</sup> Директивы ВКП(б) по хозяйственным вопросам. М.; Л., 1931. С. 2.
- <sup>4</sup> Российский государственный архив экономики (далее — РГАЭ). Ф. 3429. Оп. 2. Д. 1945. Л. 9.
- <sup>5</sup> За рационализацию. 1929. № 7. С. 12.
- <sup>6</sup> Рыков А.И. Избранные произведения. М., 1990. С. 481.
- <sup>7</sup> Решения партии и правительства по хозяйственным вопросам. Т. 1. М., 1967. С. 162, 164.
- <sup>8</sup> Научная организация труда, производства и управления: Сб. документов и материалов. 1918—1930. М., 1969. С. 113.
- <sup>9</sup> За рационализацию. 1929. № 7. С. 13.
- <sup>10</sup> Труды I Всероссийской конференции по научной организации труда и производства. М., 1921. С. 123—124.
- <sup>11</sup> РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 7. Д. 856. Л. 7.
- <sup>12</sup> Лига «Время» — наиболее известная общественная организация по НОТ, учрежденная 30 июня 1923 г. В выработанном 2 августа 1923 г. временном уставе лиги указывалось, что ее задачи сводятся к борьбе за правильное использование времени во всех направлениях общественной и частной жизни как основное условие осуществления принципов НОТ в СССР. К середине октября 1923 г. в стране имелось 110 ячеек лиги более чем в 75 городах. 5 мая 1924 г., согласно циркуляру ВЦСПС и РК РКК СССР, работа лиги и ее ячеек сливались с профсоюзной работой (см.: Научная организация труда, производства и управления. С. 96—97).
- <sup>13</sup> Предприятие. 1924. № 1. С. 41.
- <sup>14</sup> Ленин В.И. ПСС. Т. 45. С. 60—61.
- <sup>15</sup> Предприятие. 1923. № 1. С. 18.
- <sup>16</sup> Бурдянский И. Об одной реакционной идеологии. Казань, 1923. С. 4, 11.
- <sup>17</sup> Валериан Владимирович Куйбышев: Биография. М., 1988. С. 202—203.
- <sup>18</sup> Предприятие. 1924. № 3. С. 36.
- <sup>19</sup> Организация труда. 1924. № 2—3. С. 81.
- <sup>20</sup> Предприятие. 1924. № 2. С. 9.
- <sup>21</sup> Металл. 1927. № 7—8. С. 16.
- <sup>22</sup> Витте И.М. Тейлор, Джилберт, Форд. Л., 1925. С. 56, 65.

- 23 Вальхер Я. Форд или Маркс. М., 1925. С. 165.
- 24 Файоль А. Общее и промышленное управление. М., 1923. С. 99.
- 25 О пристальном интересе Ф.Э.Дзержинского к новой нотовской концепции свидетельствует один из самых ярких пропагандистов научного управления Н.С.Лавров: «Я не могу не вспомнить, каким удивительно научным мышлением (не будучи ученым) обладал покойный т. Дзержинский в вопросах так называемой экономики. Разговаривая с глазу на глаз с ним в кабинете, я предложил ему несколько вопросов... Я спросил, что было бы для СССР, если бы вдруг прибыли Форда 100—150 миллионов в год переваляли к нам? Удовлетворены ли были бы наши цели социализма и хозяйства страны. — Никогда. Он вскочил из-за стола и продолжал: «Вы правы, и я всегда думал так думал, что фордовские накопления не наша цель. Наша цель — фордизм, сохранение прежде всего сил рабочих и уменьшение числа часов работы — вот наша первая цель» (Лавров Н.С. Фордизм: Учение о производстве вещей. Л., 1928. С. 193).
- 26 Цит. по: Мекбах Ф., Киншле А. Работа непрерывным производственным потоком. М., 1926. С. III—IV.
- 27 Общественные науки. 1989. № 5. С. 58.
- 28 Торгово-промышленная газета. № 253 от 1925 г.
- 29 Техника управления. 1926. № 2. С. 88—89.
- 30 Государственный архив Российской Федерации (далее — ГАРФ). Ф. 5286. Оп. 1. Д. 8. Л. 11—12.
- 31 Собрание законов и распоряжений Рабоче-Крестьянского правительства Союза Советских Социалистических Республик. 1927. Ст. 45. С. 456.
- 32 Цит. по: Мекбах Ф., Киншле А. Указ. соч. С. VI.
- 33 Инженерный труд. 1927. № 5. С. 208.
- 34 Плановое хозяйство. 1928. № 2. С. 48—49.
- 35 Сегаль Л., Таль Б. Экономическая политика советской власти. 4-е изд. М.; Л., 1930. С. 199.
- 36 Торгово-промышленная газета. 5 марта 1929 г.
- 37 РГАЭ. Ф. 7620. Оп. 1. Д. 68. Л. 97—99.
- 38 Там же. Ф. 3429. Оп. 15. Д. 272. Л. 24.
- 39 Орджоникидзе С. Соч. Т. 2. М., 1954. С. 204.
- 40 РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 16. Д. 137. Л. 324.
- 41 Там же. Д. 138. Л. 11в.
- 42 Ерманский О.А. Теория и практика рационализации. М.; Л., 1933. С. 3—4.
- 43 ГАРФ. Ф. 4084. Оп. 1. Д. 279. Л. 30.
- 44 РГАЭ. Ф. 5286. Оп. 1. Д. 13. Л. 13, 40—41.
- 45 Бурдянский И. Основы рационализации производства. 2-е изд. М., 1931. С. 161.
- 46 ГАРФ. Ф. 4084. Оп. 1. Д. 132. Л. 191.
- 47 Сталин И.В. Соч. Т. 12. С. 135.
- 48 РГАЭ. Ф. 7520. Оп. 1. Д. 766. Л. 78, 153.
- 49 ГАРФ. Ф. 5286. Оп. 1. Д. 15. Л. 24—25.
- 50 НЭП: приобретения и потери. М., 1994. С. 149.



# Дискуссии в современной экономической истории

**Оценка народно-хозяйственного ущерба  
от приоритетного развития железнодорожной сети  
в России во второй половине XIX века  
(опыт построения контрфактической модели)**

Земля наша богата,  
Порядка в ней лишь нет.

.....  
Ходить бывает склизко  
По камешкам иным,  
Итак, о том, что близко  
Мы лучше умолчим.

*А.К.Толстой, 1868.*

Водные пути и железные дороги со времени появления последних были во всех странах поставлены в отношения конкуренции. Ее результатом явилось сокращение строительства новых водных путей и улучшения существующих. Например, в США, по словам Г.Форда, к началу XX в. железные дороги «задушили все прочие способы транспорта» — в частности, «блистательную сеть каналов, которая должна была распространиться на всю страну»<sup>1</sup>.

До недавнего времени в литературе господствовало мнение, что активное железнодорожное строительство XIX в. было исторически необходимым и послужило мощным стимулом экономического развития. В начале 1960-х гг. одним из ведущих представителей американской школы «новой экономической истории»<sup>2</sup> профессором Р.Фогелем на основе анализа «контрфактической ситуации» в экономике США 1890 г. было показано, что развившиеся к этому времени железные дороги положительного воздействия на рост экономического потенциала США не оказали, они без ущерба могли быть заменены водным транспортом<sup>3</sup>.

Подобная численная оценка воздействия железнодорожного строительства второй половины XIX в. на экономику России не делалась. Данная работа вызвана к жизни, во-первых, результатами работы Р.Фогеля и сходством ситуаций в России и в США в

---

\* Беляков Алексей Алексеевич — кандидат технических наук, доктор географических наук (Московская государственная академия водного транспорта).

начале XX в. и, во-вторых, утверждением Н.П.Пузыревского (1909 г.), что постройка железных дорог в США — та же *ошибка*, что и сделанная в России, но в России ее экономические последствия много более пагубны<sup>4</sup>.

Оценка воздействия железных дорог на экономику России сделана на основе упрощенной модели, ограниченной рамками путейско-транспортного комплекса<sup>5</sup>, без учета сухопутных сообщений и гужевых перевозок. Эту оценку следует считать первым приближением, ставящим задачей дальнейшей (и длительной) работы его уточнение по общей экономической модели без упрощающих гипотез (см. ниже).

В качестве расчетного года принят 1905-й. Во-первых, потому, что события последующих лет привели к кардинальному пересмотру правительственной концепции развития путей сообщения и «небывалой» (по оценке современников) активизации Министерства путей сообщения (МПС) «в части водяных сообщений»<sup>6</sup>. Во-вторых, для этого года имеется ряд экономических показателей, отсутствующих в статистике и представляющих собою экспертную оценку, сделанную в 1909 г. действительным статским советником профессором Н.П.Пузыревским<sup>7</sup>, позднее — признанным авторитетом в области экономики путей сообщения.

**Исторический контекст.** Положенные в основу расчетов гипотезы и полученные результаты не следует отрывать от исторической реальности, в связи с чем полезны следующие факты и суждения современников.

Во-первых, хотя российские железные дороги работали с большей грузонапряженностью, чем заграничные, их пропускной способности не хватало, на станциях скапливались залежи грузов в десятки миллионов пудов. Железные дороги называли поэтому не «путями сообщения», а, иронически, «путями разобщения»<sup>8</sup>.

Пропускная способность водных путей неизмеримо больше, и, сопоставляя их с железными дорогами, современники отмечали, что «здесь нет такой суетни, как на железных дорогах, нет поминутного движения паровозов, вагонов, шума, свистков и проч.», но один буксируемый пароходом воз из 6—7 барж вмещал до 350 тыс. пуд. груза, «а это не что иное, как 20, а то и более добрых товарных поездов, идущих так молчаливо вместе»<sup>9</sup>. Высокая пропускная способность водных путей перекрывала их зимнее бездействие: по Волге (ее называли «артерией земли русской») в начале XX в. проходило за полгода навигации столько же грузов, сколько могла бы пропустить за год шестиколесная железная дорога.

Резкое различие пропускной способности железных дорог и водных путей нивелировало важное преимущество первых — высокую скорость доставки грузов. Обычно пароход буксировал по Волге воз барж со скоростью 4—5 верст в час, а для срочных грузов практиковалось «товаро-пассажирское» сообщение (пароход с одной баржей или без нее) со скоростью до 15 верст в час. Согласно докладу Управления железных дорог МПС Государственной думе (1907 г.), «коммерческая скорость движения грузов

малой скорости даже при нормальных условиях движения не превышала 6—8 верст в час». Доклад указывал, что «в период форсированной работы дорог по вывозу залежей грузов [...] скорость движения грузов еще более падает, [...] груженные вагоны по пути своего следования больше время простаивают на станциях, чем находятся в движении»<sup>10</sup>.

Русско-японская война разрушила служившее важным оправданием железнодорожной активности предшествующего периода мнение о стратегической необходимости железных дорог, продемонстрировала слабость железнодорожной сети в экстремальных условиях жизни государства. Она «стянула значительный подвижной состав на Дальний Восток, откуда он вернулся в самом невозможном состоянии»<sup>11</sup>, перегрузив производственные мощности ремонтных мастерских и снизив и без того невысокую пропускную способность сети. Действующая армия, соединенная с Россией лишь одноколейным путем Транссибирской магистрали, оказалась фактически отрезанной от нее. «А в то же самое время, — говорил в 1909 г. министр путей сообщения С.В.Рухлов, — это пространство, разделяющее нас, было перерезано множеством могучих рек со значительными притоками, которыми наши предки пользовались совершенно свободно [...] Мы же в минуту нужды ими воспользоваться не могли»<sup>12</sup>.

Действительно, уникальной природной особенностью России является густая сеть удобных для судоходства рек с невысокими и непротяженными водоразделами<sup>13</sup>. Необходимость соединения ее речных бассейнов искусственными водными путями была осознана еще в XVIII в.<sup>14</sup>, и в первой половине XIX в. межбассейновые соединения активно строились<sup>15</sup>. И тем не менее в XX в. Россия вошла с разобшенными бассейнами рек в их «первобытном природном состоянии»<sup>16</sup>.

Во-вторых, российские железные дороги были убыточны. Это послужило причиной ухудшения ведения железнодорожного хозяйства частными обществами (которые пытались сократить издержки эксплуатации ухудшением ее технического качества) и одной из причин постепенного (с 1880 г.) выкупа дорог в казну. (Эта практика расценивалась как весьма полезная и правильная учеными инженерами и экономистами и вне России<sup>17</sup>.) Доходы (+) и убытки (—) государственного хозяйства (казны) от эксплуатации железных дорог (казенных и частных) в годы, предшествовавшие расчетному 1905 г., составили<sup>18</sup>:

<i>Годы:</i>	<i>Доход или убыток (тыс. руб.):</i>
1892	—22063
1893	—34128
1894	—27072
1895	—31408
1896	+14138
1897	—45640
1898	—24132

Годы:	Доход или убыток (тыс. руб.):
1899	-42493
1900	-61692
1901	-76881
1902	-114048
1903	-81823
1904	-92713
1905	-96950
Итого	
за 1892—1905 гг.	-735905

В последующие годы убытки превышали 100 млн руб. в год. В 1908 г. убыток составил около 150 млн руб., и высказывались опасения, «что эта цифра не есть максимальный предел»<sup>19</sup>.

Насколько значительны эти убытки, видно из следующих сопоставлений. Строившиеся в конце XIX в. МПС шоссейные дороги обходились казне в среднем по 10,5 тыс. руб. за версту<sup>20</sup> (в 8,5 раза дешевле железных дорог). Следовательно, только на сумму железнодорожного убытка 1908 г. можно было бы построить более 140 тыс. верст шоссе, т.е. шоссировать практически все имевшиеся тогда в России грунтовые дороги (150 тыс. верст) — при том, что всего дорог с твердым покрытием в то время в Европейской России насчитывалось немногим более 30 тыс. верст. Сметные стоимости проектировавшихся тогда новых межбассейновых соединений для плавания судов мариинского типа<sup>21</sup> составляли не более 10—15 млн руб., и даже в самых неблагоприятных условиях (как, например, соединение Печоры с Обью через реки Илыч и Северную Сосьву, где требовалось устройство судоходного туннеля длиной 17 верст) — не более 30—35 млн руб. И, поскольку создание охватывающей всю страну сети глубоководных коммуникаций с межбассейновыми соединениями и шлюзованием ряда рек оценивалось округленно в 1 млрд руб.<sup>22</sup>, железнодорожные убытки за несколько лет складывались в суммы, достаточные для создания такой сети.

Убыточность железных дорог была главной причиной роста государственного долга: исследователи тогда обращали внимание на то, что если в 1844 г., когда начиналась постройка Николаевской железной дороги, долг составлял около 600 млн руб., то перед русско-японской войной он составил 6,6 млрд руб., увеличившись почти точно на стоимость постройки железных дорог (около 5,9 млрд руб. к началу 1905 г.). Тем самым подтвердились взгляды знаменитого экономиста, возглавлявшего «русско-немецкую экономическую школу» (реакционную по отношению к школе А.Смита), русского министра финансов (в 1823—1844) графа Е.Ф.Канкрин. Он называл железнодорожное строительство «уничтожением капиталов» («*der Nutzen des Kapitalzerstörung*»), что для России с ее дефицитом капиталов недопустимо еще многие десятилетия<sup>23</sup>. Действительно, судя по росту государственного

долга, за отсутствием своих капиталов железнодорожное строительство в России уничтожило заемные.

Вообще, столетия создания и эксплуатации железнодорожной сети в России опровергли экономические прогнозы сторонников железнодорожного строительства 1830—1860-х гг.

Стоимость постройки и эксплуатации дорог многократно превосходила проектную. Например, стоимость линии между Петербургом и Москвой первоначально исчислялась в 12 млн руб. серебром. Н.Атрешков оспаривал эту сумму, исчислял ее в 36 млн руб. и утверждал, что «устройство железной дороги между С.-Петербургом и Москвою... крайне невыгодно»<sup>24</sup>. При повелении Николая I приступить к постройке дороги ее стоимость по смете уже превышала 40 млн руб., а фактически составила более 70 млн руб.<sup>25</sup>

Чрезвычайная дороговизна железнодорожного строительства в России в значительной степени объясняется обилием вод в стране. Многочисленные реки предоставляли возможности для судоходства и зимних гужевых перевозок по прочному и гладкому природному «шоссе» — льду. Но для железных дорог реки были препятствием, требовали постройки большого количества мостов. Железнодорожные насыпи на болотах приходилось отсыпать до стабилизации осадок, что значительно увеличивало объемы земляных работ по сравнению с проектными.

Прогнозы эксплуатационных издержек железных дорог тоже оказывались заниженными, а доходов — завышенными. В действительности же доходы железнодорожной сети в начале XX в. едва покрывали расходы по ее эксплуатации (и то не каждый год), оставляя непокрытыми обязательные платежи по займам<sup>26</sup>.

На убыточность железных дорог в России обращают внимание современные исследователи<sup>27</sup>, но в начале XX в. она была предметом тщательного изучения отдельных ученых, ведомств (путей сообщения, финансов, Государственного контроля) и специально для этого высочайше учрежденных комиссий: под председательством действительного тайного советника А.П.Ивашенкова (1903—1904 гг.) и, поскольку, несмотря на ее рекомендации, убыточность дорог продолжала расти<sup>28</sup>, Особой Высшей комиссии для всестороннего исследования железнодорожного дела в России под председательством знаменитого инженера и общественного деятеля, ранее многие годы бывшего товарищем министра путей сообщения, инженер-генерала Н.П.Петрова.

Убыточность железных дорог была фактом бесспорно негативным, но повышать их доходность повышением тарифных ставок не считалось правильным. После тарифной реформы 1894 г. пассажирские тарифы российских железных дорог стали самыми низкими в мире: в среднем вдвое ниже наиболее низких австрийских, впятеро ниже наиболее высоких английских<sup>29</sup>; упорядочение и упрощение грузовых тарифов в 1890-х гг. тенденции к их повышению не обнаруживало, и, кроме того, для ряда грузов и направлений устанавливались льготные тарифы<sup>30</sup>.

В то время государственным чиновникам и представителям деловых кругов было понятно, что *«приносят ли пути сообщения доход или нет, для государства безразлично* (курсив мой. — А.Б.), т.е. дело несколько не меняется от того, что необходимые для расходования на содержание путей сообщения деньги будут непосредственно взиматься за услуги перевозки или эти деньги будут собираться иными путями, например, через посредство винной монополии, таможенных пошлин и т.д.»<sup>31</sup>. Иными словами, расходы на пути сообщения и перевозки по ним суть некоторый налог на население, в какой бы форме он ни взимался. Отсюда задача правильной организации путей сообщения в государстве — всемерно уменьшить этот налог. Не добиваться увеличения перевозок грузов по железным дорогам для увеличения доходов от них, наоборот. По словам Н.П.Пузыревского, *«не только уменьшение работы, но даже и полная остановка железных дорог является выгодною для народного хозяйства, если груз направится водным путем* (курсив мой. — А.Б.)»<sup>32</sup>.

Отметим физическую природу этой выгоды: она вытекает из присущего водным перевозкам малого сопротивления движению. Из многочисленных опытов XVIII — XIX вв. по измерению тяговой силы в различных условиях было известно, что, прилагая одну и ту же силу, можно перемещать с небольшой скоростью по плотной горизонтальной дороге 100 пуд., по рельсам — 1000 пуд., а в неподвижной воде — от 4 тыс. до 6 тыс. пуд. (в зависимости от качеств судна). Соответственно, расход энергии (т.е. издержки на содержание лошадей и коноводов или же на покупку топлива для механического привода) на пудоверсту при водных перевозках в 40—60 раз меньше, чем при обычных сухопутных, или в 4—6 раз меньше, чем при рельсовых.

**Капитальные вложения и эксплуатационные издержки по водному и железнодорожному транспорту** (казенные и частные — суммарно по народному хозяйству) в расчетном году сведены в Таблицу 1.

Капитальные затраты правительства на водные пути определены Н.П.Пузыревским за период 1855—1904 гг. в размере 85 млн руб.<sup>33</sup> Однако, поскольку капитальные затраты на железные дороги просуммированы с начала их постройки, укажем, что затраты на водные пути с начала капитального строительства на них (1703 г.) определены быть не могут. Эти затраты документированы лишь с 1798 г. (с создания ведомства путей сообщения) и за период 1798—1905 гг. исчислены Вс.В.Никольским в размере 150 млн руб. (с округлением)<sup>34</sup>. Исключать из этой суммы затраты, в настоящее время относимые обычно к эксплуатационным (на дноуглубительные и, частично, выправительные работы), затруднительно и, в ряде случаев, неправомерно (хотя бы в силу их одновременности). Поэтому сумму капитальных вложений в водные пути Российской империи за период 1798—1905 гг. можно для сопоставлений принимать в размере 150 млн руб.

## Затраты на водный и железнодорожный транспорт России в 1905 г.

Наименование затрат	Сумма, млн руб.
Все единовременные затраты на оборудование водных перевозок до 1905 г.	353,3
в т.ч.: затраты частного капитала	278,3*
затраты правительства	85,0
Все затраты на устройство железных дорог до 1905 г., по данным МПС	5897,4
<b>ИТОГО капитальных затрат</b>	<b>6,3 млрд руб.</b>
Издержки на эксплуатацию водных путей и флота (казенные и частные), по оценке Н.П.Пузыревского	200,0
Издержки на эксплуатацию железных дорог, включая платежи по ж.д. долгам (процент, погашение), по данным МПС	801,1
<b>ИТОГО эксплуатационных издержек</b>	<b>1,0 млрд руб.</b>

\* Стоимость флота с 10%-ной надбавкой, учитывающей «расходы судовладельцев, связанные с устройством водных перевозок», по оценке Н.П.Пузыревского.

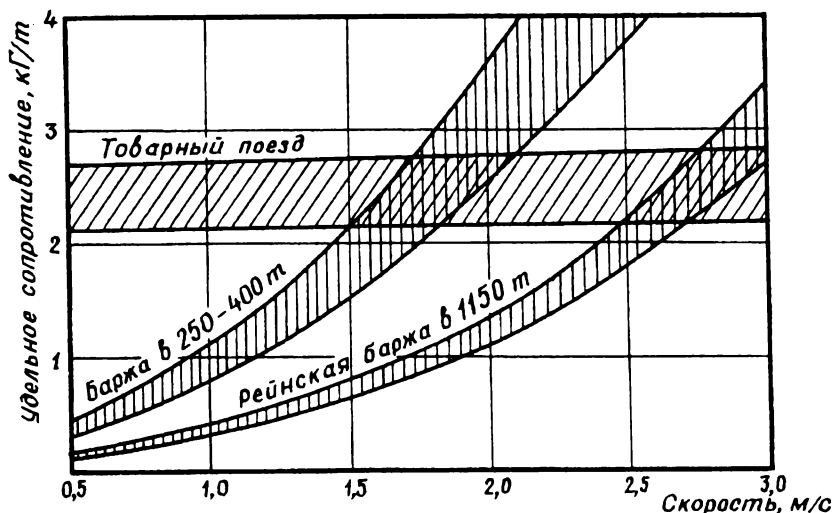
*Источник:* Пузыревский Н.П. Водяные и железнодорожные пути сообщения в освещении статистических данных // Пути сообщения России. 1909. № V—VI.

Капитальные вложения в водные пути России были очень малы как по сравнению с другими видами путей сообщения (удельные капиталовложения на 1 версту эксплуатировавшихся в 1905 г. железных дорог, шоссе и водных путей составляли 93 тыс. руб., 11 тыс. руб. и 0,57 тыс. руб. соответственно), так и по сравнению с аналогичными затратами в зарубежных государствах. В феврале 1909 г., вступая в должность министра путей сообщения, С.В.Рухлов говорил, что водные пути «при усиленной постройке железных дорог были как бы пасынками за последние десятилетия. Те средства, которые государство выдавало на них, были чрезвычайно ничтожны по сравнению с потребностями населения»<sup>35</sup>.

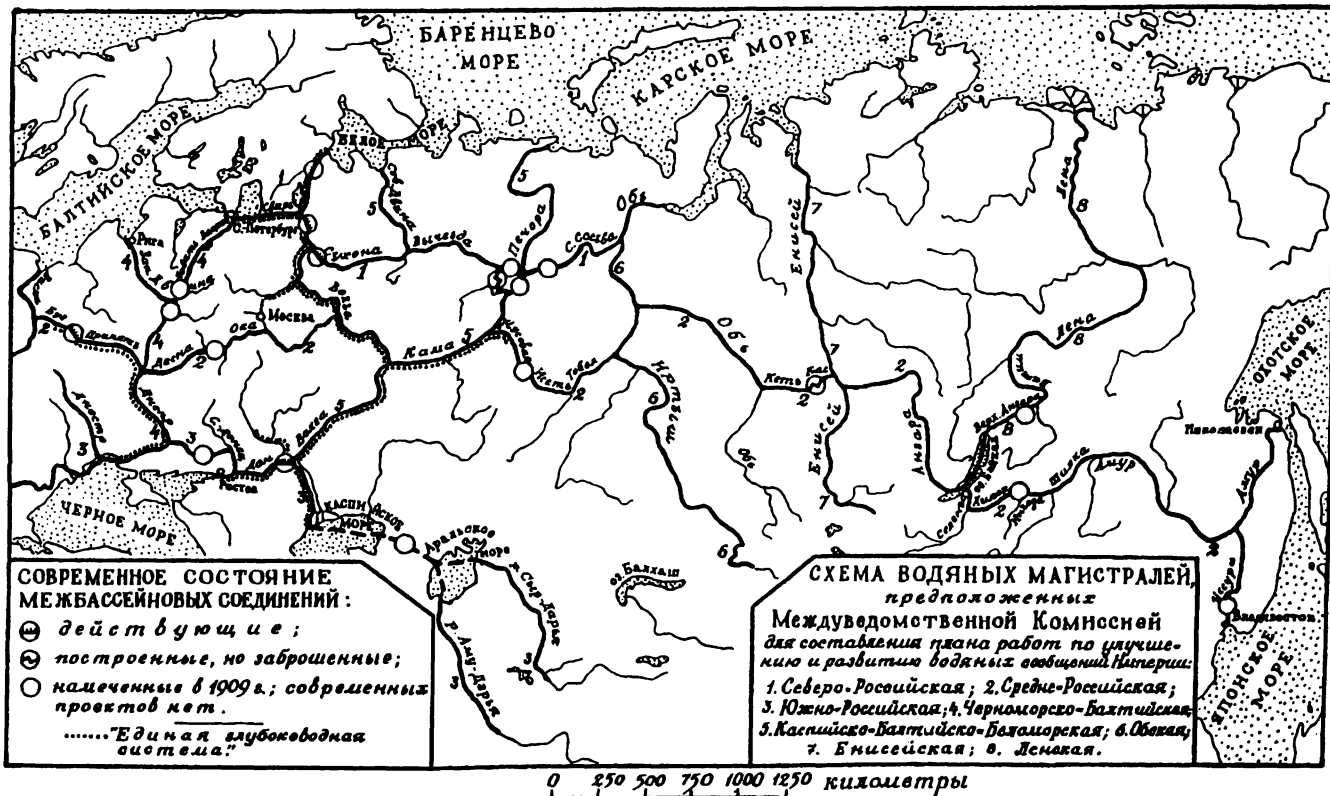
Разница в эксплуатационных издержках водных путей и железных дорог, обусловленная «экономией на движущей силе» (Рисунок 1), позволяла оценить целесообразную с народно-хозяйственной точки зрения сумму капиталовложений в улучшение и развитие водных путей, и Н.П.Пузыревский показывал следующее (в сущности, *расчет срока окупаемости дополнительных капиталовложений*).



Сопrotивление движению поезда и судов  
(конец XIX начало XX в.); по данным С.В.Бернштейн-Когана  
(Внутренний водный транспорт: Его история, экономика и финансы.  
Вып. 1. М., 1927)



Предположим, что на устройство глубоководной сети, позволяющей без перевалок доставлять грузы в любую точку государства подобно сети железнодорожной (Рисунок 2), затрачен 1 млрд руб. и все железнодорожные грузы переданы на воду. К ежегодным эксплуатационным издержкам водного транспорта добавятся проценты на капитал и погашение (5% и  $1/2\%$  соответственно, в сумме 55 млн руб. в год), расходы от роста перевозок (27 млн руб. в год) и расходы, связанные с усилением флота (100 млн руб. в год). Предположим также, что государство будет продолжать платить процент и погашение по железнодорожным займам, а также жалование всем железнодорожным служащим. Тогда экономия составит примерно 130 млн руб. в год. Следовательно, «можно было бы израсходовать на водяные пути сообщения не 1 миллиард рублей, как сказано выше, а 2 или 3 миллиарда; имея каждый год уменьшение расходов на 130 млн рублей, можно быть уверенным, что эту экономию сделанные затраты быстро покроются»<sup>36</sup>.



**Основные гипотезы и параметры расчетной модели.** 1. *Хронологические границы* расчетного периода: верхняя — 1905 г., нижняя — 1855 г. Нижняя граница принята условно: в это время уже работали построенная «для опыта» Царскосельская железная дорога и первая крупная железная дорога России — Николаевская, т.е. все расходы по их сооружению (порядка 70 млн руб.) отнесены на период после 1855 г. Это в какой-то степени выравнивает «паузу» в железнодорожном строительстве перед началом железнодорожного «бума».

Расчетный период разбит на 10 пятилеток, что объясняется удобством расчетов и согласуется с возникшей в XIX в. традицией государственного экономического планирования (в России, например, в деятельности МПС пятилетние планы появились с 1907 г.<sup>37</sup>).

2. *Фактическая ситуация* в расчетном году (1905 г.) соответствует его реалиям (протяженность железных дорог, капитальные вложения и издержки эксплуатации путейско-транспортного комплекса, грузооборот внутреннего транспорта и др.). Однако исторический путь их достижения упрощен: линеаризированы (с нулем в начале расчетного периода) рост протяженности железных дорог и их эксплуатационных издержек, а также капитальные вложения в создание путейско-транспортного комплекса. (В действительности интенсивность железнодорожного строительства резко возросла в начале 1860-х гг. и стала снижаться в 1880-х гг.) Удельные капиталовложения в железнодорожную сеть приняты средними за расчетный период — 89,4 тыс. руб. за версту (фактически от 70 до 120 тыс. руб.).

Эксплуатационные издержки водного транспорта в первые десятилетия расчетного периода можно определить лишь по косвенным статистическим данным с невысокой степенью достоверности. Поэтому они приняты постоянными для всего расчетного периода на уровне 1905 г. (200 млн руб. в год — Таблица 1): это в какой-то мере отражает имевшие место противоположные тенденции — с одной стороны, рост эксплуатационных издержек от роста грузооборота и, с другой стороны, снижение себестоимости перевозок от развития буксирного пароходства, роста грузоподъемности судов и т.п.<sup>38</sup>

3. *Контрфактическая ситуация* предполагает приоритетное развитие водных путей в начале расчетного периода, что является исторически реалистичным по двум причинам.

Во-первых, сформировавшийся в XVIII в. всероссийский аграрно-промышленный рынок самим фактом своего существования обязан водным путям<sup>39</sup>, до начала железнодорожного строительства их улучшение и развитие было очень активным, а положительное воздействие на экономическое развитие — значительным и неоспоримым<sup>40</sup>. Водный транспорт с появлением конно-машинной и паровой тяги имел благоприятные перспективы развития<sup>41</sup>. И именно возникновение «нового способа передвижения» (желез-

нодорожных проектов) погасило активность гидротехнического строительства на водных путях<sup>42</sup>.

Во-вторых, «противники железных дорог» в 1830—1840-х гг. настаивали на необходимости приоритетного развития внутренних водных путей, т.к. они «будут споспешествовать развитию промышленности и распространению материального в народе благосостояния несравненно более, нежели какие-либо железные дороги»<sup>43</sup>.

Можно считать, что именно правительство Александра II, исходя из имевшегося в России опыта строительства и эксплуатации водяных и сухопутных сообщений, а также Царскосельской и Николаевской железных дорог, получило реальную возможность выбирать и планировать, как должен развиваться путейско-транспортный комплекс государства. Однако, по наблюдению современников-путейцев, «после Крымской войны немедленно был признан крайний недостаток не вообще путей сообщения, а путей железнодорожных, и поэтому тотчас же были приняты меры к расширению и увеличению железнодорожной сети»<sup>44</sup>. Поэтому закономерно отнесение начала развития контрфактической ситуации к нижней хронологической границе расчетного периода, «привязанной» к началу развития фактической ситуации.

Капиталовложения в развитие водного транспорта (пути и флот) для контрфактической ситуации приняты в размере 2 млрд руб. Освоение этой суммы за 25 лет (400 млн руб. за пятилетие) приблизительно соответствует интенсивности освоения капиталовложений в постройку железных дорог в фактической ситуации (в среднем 555 млн руб. за пятилетие); в контрфактической ситуации интенсивность несколько снижена с целью учета различия структуры сметной стоимости железных дорог и гидротехнических сооружений (при постройке последних широко использовались местные строительные материалы и отсутствовали затраты на покупку и доставку рельсов, составлявшие значительную долю в стоимости постройки железных дорог).

Эксплуатационные издержки водного транспорта (пути и флот) в начале расчетного периода приняты равными фактическим на уровне 1905 г. (200 млн руб. в год), в конце — с добавлением платежей процентов и погашения, затрат, связанных с увеличением грузооборота, усилением флота и т.п. (с использованием оценочных данных Н.П.Пузыревского), — 440 млн руб. в год. Пузыревский в своем примере, по-видимому, не учитывал, что при передаче железнодорожных грузов на воду грузооборот увеличится из-за большей протяженности водных трасс по сравнению с железнодорожными. Принимая средний коэффициент извилистости  $l_{вп} : l_{жд} = 1,25$ , помножим на него всю сумму издержек (а не только зависящих от перевозок), считая, что так будут учтены все ранее не учтенные затраты, и окончательно эксплуатационные издержки водного транспорта в конце расчетного периода примем в сумме 550 млн руб. в год.

Отметим следующее: предполагается, что объем внутренних перевозок в расчетном году должен быть равен фактическому. Однако в то время анализ статистики позволял утверждать, что в России «пути сообщения служат преимущественно для перевозки грузов, необходимых для их действия и развития»<sup>45</sup>. Поскольку потребность в привозных материалах и изделиях у водных путей значительно меньше, чем у железных дорог, можно утверждать, что при приоритетном развитии водных путей объем перевозок в расчетном году был бы меньше фактического.

Рост эксплуатационных издержек водного транспорта на протяжении расчетного периода принят линейным.

4. *Расчетные затраты* всех видов не дисконтируются. Это означает, с одной стороны, природе путей сообщения общего пользования, строительство которых эффективно лишь при использовании беспроцентных денежных знаков, и, с другой стороны, имевшему место в России в конце XIX — начале XX в. стремлению снизить процент по займам.

Один из видных в то время чиновников МПС С.М.Житков утверждал, что беспроцентные денежные знаки — «то же орудие при постройке путей сообщения, как лопаты и тачки... ибо шоссе и водяные пути никогда не дадут никакого процента и, следовательно, делать для их устройства процентные займы — совершенно неосновательно». Поэтому, в частности, «идеальным желанием» было «устранить существование железнодорожных процентных облигаций, заменив их акциями»<sup>46</sup>. Последнее было едва ли достижимо, но министром финансов И.А.Вышнеградским и его преемником С.Ю.Витте в 1889—1895 гг. проводилась конверсия государственного долга, причем железнодорожные долги были конвертированы из 4% в 3%.

5. *Сопоставительный критерий* фактической и контрфактической ситуаций — сбережение (+) или перерасход (—) суммарных народно-хозяйственных затрат на создание и эксплуатацию путейско-транспортного комплекса в контрфактической ситуации по сравнению с фактической.

Результаты расчета сведены в Таблице 2. Для фактической и контрфактической ситуаций вычислены суммарные народно-хозяйственные затраты на создание и эксплуатацию транспортно-путейского комплекса  $Z_f$  и  $Z_{kf}$  (сумма капитальных вложений и эксплуатационных издержек).  $Z_{kf} - Z_f > 0$  на протяжении всего расчетного периода. Следовательно, фактическая ситуация, характеризующаяся приоритетным развитием железнодорожной сети, убыточна для народного хозяйства. С течением времени народно-хозяйственный ущерб возрастает и в расчетном 1905 г. составляет более 15,5 млрд руб.

**Экономические показатели путейско-транспортного комплекса России  
(фактическая и контрфактическая ситуации) (1856—1905 гг.)**

Пятилетия и годы		Фактическая ситуация				Контрфактическая ситуация				
		$L_{ф.}$ тыс. верст	$\Sigma K_{ф.}$ млн руб.	$\Sigma И_{ф.}$ млн руб.	$Z_{ф.}$ млн руб.	$\Sigma K_{кф.}$ млн руб.	$I_{кф.}$ млн руб.	$Z_{кф.}$ млн руб.	$Z_{кф}-Z_{ф.}$ млн руб.	$L_{кф.}$ тыс. верст
1	1856—60	6,6	630	1200	1830	400	1088	1488	342	3,8
2	1861—65	13,2	1260	2800	4060	800	2350	3150	910	10,2
3	1866—70	19,8	1890	4800	6690	1200	3788	4988	1702	19,0
4	1871—75	26,4	2520	7200	9720	1600	5400	7000	2720	30,4
5	1876—80	33,0	3150	10000	13150	2000	7188	9188	3962	44,3
6	1881—85	39,6	3780	13200	16980	2000	9150	11150	5830	65,2
7	1886—90	46,2	4470	16800	21270	2000	11288	13288	7982	89,3
8	1891—95	52,8	5040	20800	25840	2000	13600	15600	10240	114,5
9	1896—1900	59,4	5670	25200	30870	2000	16088	18088	12782	143,0
10	1901—05	66,0	6300	30000	36300	2000	18750	20750	15550	173,9

*Примечания:*

$L_{ф}$  — фактическая протяженность железных дорог на конец пятилетия;

$\Sigma K_{ф}$  и  $\Sigma K_{кф}$  — нарастающий итог (на конец пятилетия) капиталовложений в путейско-транспортный комплекс для фактической и контрфактической ситуаций соответственно;

$\Sigma И_{ф}$  и  $\Sigma И_{кф}$  — нарастающий итог эксплуатационных издержек по путейско-транспортному комплексу на конец пятилетия для фактической и контрфактической ситуаций соответственно;

$Z_{ф}$  и  $Z_{кф}$  — нарастающий итог народно-хозяйственных затрат (сумма капитальных вложений и эксплуатационных издержек) на конец пятилетия для фактической и контрфактической ситуаций соответственно;

$L_{кф}$  — протяженность железных дорог, которые можно было бы построить за счет сбережения народно-хозяйственных затрат при осуществлении контрфактической ситуации.

Разумеется, величина  $Z_{кф} - Z_{ф}$  представляет собой не более, чем результат реализации расчетной модели, по существу — технико-экономического сопоставления двух вариантов хозяйственного предприятия с одинаковыми функциональными качествами (в данном случае — два варианта развития путейско-транспортного комплекса России с одинаковой «производительностью» — грузооборотом внутреннего транспорта). Она отражает тот неоспоримый факт, что если один из вариантов характеризуется меньшими капиталовложениями и меньшими эксплуатационными издержками (т.е. *более дешев*), то *экономически* он предпочтителен. Это, разумеется, не исключает *неэкономических* мотивов осуществления более дорогого варианта, рассмотрение которых выходит за рамки данной работы.

Однако можно утверждать, что народно-хозяйственный ущерб действительно имел место и распределялся между казной и населением.

Во-первых, за расчетный период вырос государственный долг (с 0,6 до 6,6 млрд руб. — см. выше). Во-вторых, железные дороги «перехватили» грузы, следовавшие ранее зимним гужевым транспортом, что повело к разрушению извозного промысла и потере значительной частью населения денежных доходов от него. Это повлекло за собою для крестьянских хозяйств необходимость продавать больше сельскохозяйственной продукции (хлеба) для выплаты податей, искать других заработков.

Кроме того, строительный сезон железных дорог — лето, и вынужденные для заработка наниматься на строительство крестьяне отрывались от своих хозяйств во время полевых работ.

Чиновники МПС отмечали также разрушительное воздействие развития железнодорожной сети и перехвата ею следовавших ранее по воде хлебных грузов на русскую хлебную торговлю (внутреннюю и внешнюю) и — как результат — падение «репутации русского хлеба на европейском рынке» и, соответственно, цен на него<sup>47</sup>.

Все это способствовало имевшему место в то время массовому разорению крестьян.

Следует отметить, что развитие водных путей имело бы иные последствия: зимнее бездействие водного транспорта не разрушало бы извозного промысла, а наиболее благоприятное время строительства гидротехнических сооружений — зима (когда расходы воды в реках минимальны и реки покрыты «естественным мостом» — льдом).

Инженеры МПС указывали и на то, что участие в гидротехнических работах, помимо заработка, дало бы крестьянам полезные практические навыки, «могло бы внести много улучшений в устройство тех гатей, защит от размыва оврагов и берегов, запруд мельниц и проч., которые устраиваются крестьянами в невозможном виде»<sup>48</sup>.

Т.е. при приоритетном развитии системы водных коммуникаций можно было бы ожидать не разорения, а укрепления крес-

стьянских хозяйств («распространения материального в народе благосостояния», как это и утверждал в начале 1840-х гг. граф К.Ф.Толь — см. выше).

В-третьих, железнодорожный «бум» связан с массовыми и крупномасштабными злоупотреблениями.

Следует указать на явные злоупотребления и в работах на водных путях в этот период: наряду с отказом от осуществления капитальных проектов с прогнозируемым положительным эффектом, имело место стремление развивать дноуглубительные и выправительные работы, результаты которых часто уничтожались первым же половодьем. «Поразительным» показался в середине 1880-х гг. начальнику Волжской описной партии профессору Н.А.Богуславскому тот факт, что «в 1863 году отвергалась необходимость Селижаровского водохранилища (для увеличения водности верхней Волги в межень. — А.Б.) и сумма в 180 т. р. на его устройство признавалась значительною, а в 1865 году было решено приступить к регуляционным работам на Верхней Волге, на что был истребован кредит более чем в миллион рублей»<sup>49</sup>.

Возможно, что именно в результате подобных действий (деньги истрачены, а улучшения судоходных условий не видно) и создано положение, когда, как констатировали в 1880-х гг., «вообще все, что относится к гидротехнике, сильно дискредитовано», причем «невольною виновницею зла является железная дорога»<sup>50</sup>.

Но последняя порождает неизмеримо большие злоупотребления<sup>51</sup>, т.к. здесь земляные работы (наиболее не поддающиеся контролю — особенно при отсыпке насыпей на болотах) оценивались в целом по сети не миллионами, а миллиардами рублей. С одной стороны, злоупотребления на строительстве железных дорог «перекачивали» казенные деньги в карманы железнодорожных предпринимателей (в их числе были и весьма высокопоставленные лица), с другой стороны, имели место значительные недоплаты подрядчиков рабочим. Последнее опять-таки способствовало разорению крестьянских хозяйств.

Наконец, предположим, что сумма народно-хозяйственных затрат на создание и функционирование путейско-транспортного комплекса при приоритетном развитии водных путей (контрфактическая ситуация) — та же, что и при приоритетном развитии железных дорог (фактическая ситуация). Тогда разность  $Z_{кф} - Z_{ф}$  будет представлять собой *сбережение народно-хозяйственных затрат* от осуществления контрфактической ситуации. Если сбереженные средства направлять на строительство железных дорог, то их суммарная протяженность уже в конце 4-го пятилетия превысила бы протяженность железных дорог при осуществлении фактической ситуации и в расчетном 1905 г. составила бы около 174 тыс. верст, т.е. более чем в 2,5 раза больше фактически имевшей место протяженности.

Последняя величина является чисто теоретической, т.к. с появлением первой же версты железной дороги появятся и издержки на ее эксплуатацию (даже при условии отсутствия грузовых пере-



возок), что должно быть учтено в расчете. Последнее, в свою очередь, требует учета платежей по займам, т.е. введения дополнительных гипотез о том, сколько дорог строится на займы и сколько на свободную наличность казны, о размерах платежей (процент, погашение) и т.д. Тем не менее, если учесть еще убыточность эксплуатации железных дорог (см. выше) то можно определенно утверждать, что приоритетное развитие водных путей в России во второй половине XIX в. дало бы возможность строительства и совершенствования также и сухопутных сообщений — шоссейных и железных дорог.

**Вывод.** Из выполненных расчетов и истолкования их результатов в контексте исторических реалий следует, что развитие железных дорог в России во второй половине XIX в. нанесло значительный ущерб ее народному хозяйству. Напротив, приоритетное развитие сети водных путей с межбассейновыми соединениями и кардинальным улучшением судоходных условий рек способствовало бы экономическому росту и улучшению путей сообщения всех видов.

### Примечания

<sup>1</sup> Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. М., 1989 (репринт с изд.: Л.: Время, 1924). С. 181.

<sup>2</sup> «Контрфактические ситуации» в работах представителей «новой экономической истории» (США) — экономические ситуации, фактически в истории места не имевшие, а смоделированные с помощью экономических концепций, выводящих их из реально существовавших явлений и взаимосвязей по формуле: «что было бы, если бы...».

<sup>3</sup> Fogel R.W. Railroads and American economic growth: Essays in econometric history. Baltimore, 1964. Автор передал транспортные функции железных дорог водному транспорту с расширением водной сети системой из 37 каналов общей протяженностью 5 тыс. миль.

<sup>4</sup> Пузыревский Н.П. Водяные и железнодорожные пути сообщения в освещении статистических данных // Пути сообщения России (далее — ПСР). 1909. № V—VI. С. 398.

<sup>5</sup> Термин «путейско-транспортный комплекс» введен из-за необходимости в ряде случаев различать пути сообщения и перевозки по ним: юридически путь сообщения (водный или сухой обычного типа, не железнодорожный) является *общим*, отчего и затраты на его устройство и содержание несет обычно государство. Наличие пути сообщения является необходимым условием перевозок (транспорта), затраты на которые ложатся на различные хозяйственные субъекты. Поэтому затраты на пути и перевозки учитываются порознь, причем полный учет последних вообще невозможен. Железная дорога является, по существу, транспортным предприятием, в состав которого входят не только транспортные средства (подвижной состав), но и путь; это и предопределяет для нее суммирование затрат на путь и перевозки.

<sup>6</sup> Подробнее см.: Беляков А.А. Внутренние водные пути России в правительственной политике конца XIX — начала XX века // Отечественная история. 1995. № 2. С. 154—165.

<sup>7</sup> Пузыревский Н.П. Водяные и железнодорожные...

<sup>8</sup> Из речи министра С.В.Рухлова при представлении чинам ведомства путей сообщения 2 февраля 1909 г. // ПСР. 1909. № I—II. С. 102.

<sup>9</sup> Наши водяные пути сообщения и их нужды. Киев, 1888. С. 7.

<sup>10</sup> Цит. по: Лохтин В.М. Значение водяных путей и их нужды. СПб., 1907. С. 20—21.

<sup>11</sup> Доклады Бюджетной комиссии второй Государственной думы (не рассмотренные Думой вследствие ее роспуска) / Под ред. М.П.Федорова. СПб., 1907. С. 212.

<sup>12</sup> Из речи С.В.Рухлова при закрытии Съезда русских деятелей по водяным путям // ПСР. 1909. № II—III. С. 105.

<sup>13</sup> На эту природную особенность страны неизменно указывали «сторонние наблюдатели» от Геродота (Ист. 4.47, 4.83) до современного американского советолога Р.Пайпса (Россия при старом режиме. М., 1993. С. 15).

<sup>14</sup> Показательна записка сенатора Н.Е.Муравьева «Разсуждение о коммерции» (1763 г.), где он, между прочим, писал: «Естли хотеть, чтоб коммерция была в состоянии цветущем, то надлежит все способы изыскивать, зделать коммуникации водою», и «где натура не зделала водяных коммуникацев, делать их чрез искусство». Волга — «основание всяе коммуникации Российской империи, следовательно, и основание всей комерции», но, «хотя Волга и великую часть Российских провинциев протекает, но без соединения оной с другими реками невозможно, чтоб коммуникация была всеместная». Муравьев писал далее о необходимости соединения Волги с Доном, Днепром и Двиною, а также с Сибирью и заключал: «Таким образом, естли в целом государстве между всеми провинциями возможные водяные коммуникации устроены будут, то уже внутренняя комерция не иначе как процветать долженствует [...] Все провинции одна другой будут подавать взаимную помощь, не будет разорительных недородов [...] и мы можем избытки нашева изобилия отправлять в другие государства» (Отдел рукописей Российской национальной библиотеки. Эрмитажное собр. № 87. Л. 8 об., 11, 13, 17—19).

<sup>15</sup> До начала железнодорожного строительства в России были построены следующие искусственные судоходные системы: Днепро-Бугская (1801), Огинская (Днепр — Неман, 1804), Березинская (Днепр — Западная Двина, 1805), Мариинская (1810) и Тихвинская (1811), пригодные для двухстороннего сообщения Волги с Петербургом, Северо-Екатерининская (Кама — Вычегда, 1821), Александра Вюртембергского (Волга — Северная Двина, 1828), Августовская (Висла — Неман, 1837). Кроме того, строились: Ивановский канал (Ока — Дон), соединение Москвы с верхней Волгой по рр. Истре и Сестре и каналу между ними, шлюзованное сообщение по р. Сейму (приток Десны, левого притока Днепра); предполагалось приступить к соединению Волги и Дона в месте их наибольшего сближения.

<sup>16</sup> Общее место в оценках конца XIX — начала XX в. тогдашнего состояния водных путей России.

<sup>17</sup> См., например: Взаимоотношения водяных и железнодорожных сообщений по данным VIII Междунар. Железнодорож. конгресса, бывшего в г. Берне в 1910 году. Пг.: МПС, 1910.

<sup>18</sup> Мигулин П.П. Русский государственный кредит. Т. III. Вып. III. Харьков, 1903. С. 784; Он же. Железные дороги и наши финансы. // Возрождение России: Экономические этюды и новые проекты. Харьков, 1910. С. 260. Приведенные данные «учитывают только действительные платежи по жел. дор. займам, не начисляя процентов на затраты, произведенные из обыкновенных государственных доходов» (Русский государственный кре-

дит. С. 784; курсив П.П.Мигулина). Исследователь считал эти свои данные преуменьшенными (Железные дороги... С. 261).

<sup>19</sup> Из речи С.В.Рухлова // ПСР. 1909. № II—III. С. 98.

<sup>20</sup> Николаев А.С., Житков С.М. Краткий исторический очерк развития водных и сухопутных сообщений и торговых портов в России. СПб., 1900. С. 360.

<sup>21</sup> Т.е. судов, плававших по Мариинской системе. Их длина была до 35 саж. (ок. 75 м), ширина 4,5 саж. (9,6 м), грузоподъемность при осадке  $10/4$  аршина (ок. 1,8 м) 55 тыс. пуд. (ок. 900 т).

<sup>22</sup> См.: Наши водяные сообщения...; Внутренние водяные пути России и меры к их улучшению. СПб.: МВД, 1889; Пузыревский Н.П. Мысли об устройстве водных путей в России. СПб., 1906; Лохтин В.М. Значение водяных путей... и др.

<sup>23</sup> Божерянов И.Н. Граф Е.Ф.Канкрин: Его жизнь, литературные труды и двадцатилетняя деятельность управления Министерством финансов. СПб., 1897. С. 233.

<sup>24</sup> Атрешков Н. (Тарасенко-Отрешков Н.И.). Об устройении железных дорог в России. СПб., 1835. С. 32, 53, 67. Суммы в ассигнационных рублях переведены в металл в соотношении 4:1.

<sup>25</sup> Точную стоимость Николаевской железной дороги указать трудно. Николай I на вопрос о ее стоимости отвечал, что «это известно только Богу и Клейнмихелю» (Соловьева А.М. Железнодорожный транспорт России во второй половине XIX в. М., 1975. С. 57; Великин Б. Петербург — Москва. Постройка дороги (1842—1851). М.; Л., 1935. С. 126). Всего до 1852 г. на постройку дороги казною была затрачена сумма в 131420401 руб., в том числе собственно на постройку 66854113 руб. (Мигулин П.П. Указ. соч. Т. I. С. 255). В 1856 г. сменивший Клейнмихеля на должности главноуправляющего путями сообщения и публичными зданиями генерал-адъютант К.В.Чевкин определил стоимость дороги в 74 млн руб. В 1868 г. дорога была продана Главному обществу российских железных дорог за 144437500 руб., для чего казною же были сделаны соответствующие займы (Там же. С. 348).

<sup>26</sup> Петров Н.П. Финансовое положение русской железнодорожной сети и причины его ухудшения в последние годы (Труды Особой Высшей комиссии для всестороннего исследования железнодорожного дела в России. Вып. V). СПб., 1909. С. 13.

<sup>27</sup> Соловьева А.М. Указ. соч. С. 265—268.

<sup>28</sup> Совет Съездов представителей промышленности и торговли считал, что комиссия Ивашенкова «не сумела вскрыть действительных причин убыточности нашего железнодорожного хозяйства» (ПСР. 1909. № I. С. 80).

<sup>29</sup> См.: Мигулин П.П. Указ. соч. С. 774 и след.

<sup>30</sup> Льготные тарифы использовались, в частности, для отвлечения грузов с водных путей на железные дороги, что в МПС вызывало возражения. См.: Лохтин В.М. Движение хлеба и водные пути. СПб., 1910. С. 13—14.

<sup>31</sup> Пузыревский Н.П. Водяные и железнодорожные... С. 399.

<sup>32</sup> Там же. С. 466.

<sup>33</sup> Там же.

<sup>34</sup> Никольский Вс.В. Принципы водного строительства в России. Пг., 1917. С. 10—12.

<sup>35</sup> Цит. по: ПСР. 1909. № 2. С. 103. Называя в начале 1909 г. водные пути «пасынками», С.В.Рухлов, видимо, употребляет давно уже бывший в

МПС в ходу эпитет: он встречается, например, у В.М.Лохтина в 1907 г. (Значение водяных путей... С. II).

<sup>36</sup> Пузыревский Н.П. Водяные и железнодорожные... С. 464—465.

<sup>37</sup> Подробнее см.: Беляков А.А. Внутренние водные пути... С. 158 и след.

<sup>38</sup> Там, где имели место водно-железнодорожные параллели, водный транспорт «сбивал» железнодорожные тарифы и после двух десятков лет конкуренции сохранил «первенство по дешевизне»: например, водная перевозка от Волги до Петербурга в середине 1880-х гг. была дешевле железнодорожной в 1,5 раза, а по пудоверстной тарифной (фрахтовой) ставке — втрое (Условия и стоимость доставки хлеба от волжских пристаней и до С.-Петербурга водою и по железным дорогам // Вестник финансов, промышленности и торговли. 1886. № 8. С. 516). После завершения в 1896 г. реконструкции Мариинской системы фрахты за провоз грузов от Рыбинска до Петербурга упали с 14,5 коп. с пуда до 9 коп. с пуда (Житков С.М. Исторический обзор устройства и содержания водных путей и торговых портов в России за столетний период. 1798—1898. СПб., 1900. С. 249).

<sup>39</sup> Ковальченко И.Д., Милов Л.В. Всероссийский аграрный рынок: Опыт количественного анализа. М., 1974. С. 228.

<sup>40</sup> Андроссов В. Хозяйственная статистика России. М., 1827. С. 222—224.

<sup>41</sup> Истомина Э.Г. Водный транспорт России в дореформенный период. М., 1991. С. 44—58.

<sup>42</sup> Факт, активно обсуждавшийся в конце XIX — начале XX в. См., например: Житков С.М. Пути сообщения и финансы в истекшее столетие. 1798—1898. СПб., 1899.

<sup>43</sup> Из всеподданнейших докладов главноуправляющего путями сообщения гр. К.Ф.Толя // Российский государственный исторический архив. Ф. 248. Д. 2.

<sup>44</sup> Житков С.М. Пути сообщения и финансы... С. 24.

<sup>45</sup> Пузыревский Н.П. Водяные и железнодорожные... С. 466.

<sup>46</sup> Житков С.М. Пути сообщения и финансы... С. 37—38.

<sup>47</sup> Лохтин В.М. Движение хлеба и водные пути. С. 18—21. Аналогичные указания имеются и у других авторов — С.М.Житкова, Н.П.Пузыревского и др.

<sup>48</sup> Лохтин В.М. Значение водяных путей... С. III—IV.

<sup>49</sup> Богуславский Н.А. Волга как путь сообщения. СПб., 1887. С. 12 второй пагинации.

<sup>50</sup> О значении каналов в будущем и об отношении государства к делу эксплуатации водяных путей (по материалам Конгресса внутренних водяных сообщений. Брюссель, май 1885 г.) // Инженер. Журнал МПС. 1886. Т. 1. Кн. 1. С. 74.

<sup>51</sup> См., например: Соловьева А.М. Указ. соч. С. 63—80; 99—118; 153—192.

**Кто платил за индустриализацию:  
экономическая политика С.Ю.Витте  
и благосостояние населения в 1890—1905 гг.  
по антропометрическим данным**

С.Ю.Витте был принят на службу в Министерство финансов в марте 1889 г. в качестве директора Департамента железнодорожных дел; в августе 1892 г. он был назначен министром финансов и находился на этом посту до августа 1903 г. Преемниками Витте на посту министра финансов в течение 1903 г. — апреля 1906 г. были его выдвиженцы Э.Д.Плеске, В.Н.Коковцов и И.П.Шипов, которые, пока Витте занимал посты председателя Комитета министров и председателя Совета министров, в значительной мере продолжали его линию<sup>1</sup>. Можно сказать, что в течение марта 1889 г. — августа 1892 г. Витте оказывал существенное влияние на экономическую политику российского правительства, а в течение 13 лет, 1892—1905 гг., она в решающей степени определялась именно им.

Годы, когда Витте руководил экономической политикой страны, отмечены феноменальными успехами российской экономики, особенно в области промышленности, объем которой более чем удвоился. Даже в 1900—1903 гг., когда промышленность вступила в фазу спада, среднегодовые темпы прироста промышленной продукции составляли 3,8%<sup>2</sup>. Если в отношении развития экономики Российской империи в конце XIX — начале XX в. мы располагаем данными, которые, несмотря на их противоречивость и спорность в нюансах<sup>3</sup>, однозначно говорят о быстром экономическом росте, то о том, как изменялся жизненный уровень населения страны в эти годы, нет четких представлений. Относительно фабрично-заводских рабочих одни исследователи говорят о «некотором повышении жизненного уровня отдельных отрядов пролетариата»<sup>4</sup>, другие — о том, что «продолжалось относительное и абсолютное обнищание рабочего класса»<sup>5</sup>. Нет определенности и в отношении уровня жизни крестьян. В отечественной историографии со времени выхода в 1877 г. книги Ю.Э.Янсона «Опыт статистического исследования о крестьянских наделах и платежах» прочно укрепилось мнение о понижении их благосостояния<sup>6</sup>. В западной историографии с конца 1970-х гг. наметилась

---

\* Миронов Борис Николаевич — доктор исторических наук, профессор (С.-Петербургский институт истории РАН).

ревизия этой точки зрения<sup>7</sup>. Однако из-за чрезвычайной сложности вопроса количественная оценка позитивных сдвигов в положении крестьянства пока не сделана. До сих пор в отечественной историографии сохраняется мнение, согласно которому российская индустриализация происходила за счет благосостояния народных масс. Это мнение сложилось еще в то время, когда полагали, что развитие капитализма всегда и всюду сопровождается абсолютным и относительным обнищанием рабочего класса. Немецкие историки Ст.Плаггенбург и Ст.Мерль оспорили эту точку зрения<sup>8</sup>.

Чтобы решить вопрос о том, кто платил за индустриализацию России в 1890—1905 гг., необходимо выяснить, как изменялся жизненный уровень крестьян и рабочих. Для ответа на этот вопрос целесообразно, на мой взгляд, обратиться к антропометрическим данным, в частности к сведениям о длине тела.

В научной литературе утвердилась точка зрения о зависимости длины тела детей и взрослых людей от качества их жизни, или *биологического статуса*: питания, перенесенных болезней, интенсивности и условий работы, медицинского обслуживания, жилищных условий, психологического комфорта, климата, воды, воздуха и других факторов среды в течение всей их предшествующей жизни до момента измерения роста<sup>9</sup>. Генетический фактор имеет большое значение для отдельного человека, но генетические различия теряют свое значение, когда измеряются массы людей и сравниваются средние величины роста, а не его индивидуальные значения. То же и на уровне целых народов — различия в росте определяются не их этнической или расовой принадлежностью, а условиями существования<sup>10</sup>. С биолого-экономической точки зрения, человек до достижения полной физической зрелости превращает потребленные продукты в энергию, которая затем расходуется на различные нужды — на поддержание жизнедеятельности организма, работу, учебу, сексуальные отношения, спорт, борьбу с инфекциями, болезнями и т.п., а *чистый остаток* энергии от питания преобразует в рост и при его избытке — в вес. После достижения полной физической зрелости, которая у мужчин обычно наступает к 25 годам, а у женщин несколько раньше, длина тела уже не увеличивается (поэтому она называется конечной, финальной, или дефинитивной, и может измеряться в любом возрасте, но желательно до 50 лет, так как после 50 лет происходит очень медленное уменьшение финального роста), при понижении биологического статуса происходит снижение веса, а при повышении — его увеличение. Потенции, с точки зрения длины тела, заложенные в генах человека, полностью реализуются лишь при благоприятных условиях среды, и, наоборот, при продолжительной и суровой депривации происходит задержка роста, которая может, по крайней мере частично, компенсироваться более быстрым увеличением длины тела в другие, благоприятные периоды<sup>11</sup>. Для роста человека особенно важны 1-й, 3—4-й, 7—9-й, 12—14-й годы жизни, называемые критическими возрастными, когда он особенно

чувствителен к действиям угнетающих и благоприятствующих росту факторов<sup>12</sup>.

Таким образом, рост 25-летнего мужчины зависит от биологических условий существования в течение 25 лет и 9 месяцев, начиная от утробного развития, и в определяющей степени зависит от *чистой* разницы между потребленной энергией от питания и израсходованной энергией на абсолютно все потребности в течение всей предшествующей жизни, другими словами, рост отражает *историю чистого потребления*<sup>13</sup>. Отсюда, однако, не следует, что длина тела определяется исключительно чистым потреблением, что чистое потребление реализуется только через длину тела. Имеются данные, которые позволяют предположить, что масса тела является важным показателем биологического статуса не только после, но и до достижения полной зрелости<sup>14</sup>, что инфекционные заболевания воздействуют на длину тела независимо от питания, другими словами, не обязательно чаще поражают тех, кто меньше ростом и, значит, хуже питается<sup>15</sup>. Проявляя максимальную осторожность, можно допустить, что зависимость между чистым потреблением и длиной тела имеет не строго функциональный, а корреляционный характер, т.е. в ряду факторов, влияющих на длину тела, чистое потребление является не единственным, но решающим фактором. Большинство антропометристов в настоящее время придерживается парадигмы о решающем влиянии чистого потребления на длину тела, и я в своем анализе буду исходить из нее. Из этой парадигмы следует, что высокие люди, взрослые и дети, в массе своей лучше питались, имели лучший уход, меньше болели и т.д., т.е. в массе обладали более высоким биологическим статусом, чем люди с низким ростом.

Основываясь на этом подходе, воспользуемся сведениями о росте крестьян и рабочих мужского пола 1881—1915 годов рождения для оценки изменений в биологическом статусе населения России в эти годы. Согласно принятой в антропометрической истории методике, используем данные о финальном росте, т.е. росте человека в момент полной физической зрелости по достижении 25 лет, которые приурочиваются не к году измерения, а к году рождения (см. Таблицу 1). Для выявления тенденции в изменении роста вычислим 5-летнюю скользящую среднюю (см. Таблицу 2).

Прежде чем анализировать данные таблиц, необходимо сказать о самих данных. Они заслуживают полного доверия, так как были собраны антропологами Московского университета в ходе полевого исследования, проведенного в 1927 г. под руководством известного ученого Д.Н.Анучина. Выборка содержала 5140 измерений мужчин Нижегородской и Костромской губерний в возрасте от 18 до 70 лет. Обследовались 3458 крестьян Нижегородского и Ветлужского районов, 941 кустарь-металлист Павловского района и 741 кустарь-сапожник Кимрского района. Исследователи оценивали несколько антропологических признаков, среди которых была и длина тела.

Средняя длина тела мужчин Центральной России  
1876—1919 гг. рождения, в мм

Год рождения	Рост	Год рождения	Рост	Год рождения	Рост	Год рождения	Рост
1876	1649	1887	1660	<b>1898</b>	1659	1909	1655
1877	1646	1888	1661	<b>1899</b>	1662	1910	1661
1878	1674	<b>1889</b>	1663	1900	1665	1911	1670
1879	1650	<b>1890</b>	1661	1901	1664	1912	1685
1880	1643	<b>1891</b>	1671	1902	1661	1913	1668
1881	1655	<b>1892</b>	1654	1903	1658	1914	1665
1882	1650	<b>1893</b>	1653	1904	1653	1915	1669
1883	1639	<b>1894</b>	1663	1905	1650	1916	1670
1884	1653	<b>1895</b>	1651	1906	1641	1917	1669
1885	1652	<b>1896</b>	1656	1907	1660	1918	1672
1886	1652	<b>1897</b>	1663	1908	1642	1919	1670

*Источник:* Зенкевич П.И., Алмазова Н.Я. Изменение размеров тела взрослого мужского населения Центральной части РСФСР за 100 лет // Куршакова Ю.С. и др. Проблемы размерной антропологической стандартизации для конструирования одежды. М., 1978. С. 64—71.

Таблица 2

Средняя длина тела мужчин Центральной России  
1878—1917 гг. рождения, в мм (5-летняя скользящая средняя)

Год рождения	Рост	Год рождения	Рост	Год рождения	Рост	Год рождения	Рост
1878	1652	1888	1659	<b>1898</b>	1661	1908	1652
1879	1654	<b>1889</b>	1663	1899	1663	1909	1658
1880	1654	<b>1890</b>	1662	1900	1662	1910	1663
1881	1647	<b>1891</b>	1660	1901	1662	1911	1668
1882	1648	<b>1892</b>	1660	1902	1660	1912	1670
1883	1650	<b>1893</b>	1658	1903	1657	1913	1671
1884	1649	<b>1894</b>	1655	1904	1653	1914	1671
1885	1651	<b>1895</b>	1657	1905	1652	1915	1668
1886	1656	<b>1896</b>	1658	1906	1649	1916	1669
1887	1658	<b>1897</b>	1658	1907	1650	1917	1670



Из приведенных данных следует, что средний рост мужчин 1881—1890 гг. рождения — в десятилетие, предшествующее вступлению Витте на пост директора Департамента железнодорожных дел, равнялся 1654 мм, средний рост мужчин 1891—1905 гг. рождения — в годы, когда Витте определял экономическую политику, составлял 1659 мм, наконец, средний рост мужчин 1906—1915 гг. рождения — в десятилетие после отставки Витте был равен 1662 мм. Как видим, в годы, когда Витте определял экономическую политику, физиологический статус населения повысился. Если мы примем другую периодизацию, строго соответствующую пребыванию Витте на посту министра финансов, — 1883—1892, 1893—1902 и 1903—1912 гг., то картина получается еще наглядней: средний рост мужчин названных годов рождения составлял соответственно 1657, 1660 и 1658 мм. Учитывая, что большая часть дохода крестьянства и рабочих шла на личное потребление, в том числе на покрытие расходов по поддержанию биологического статуса — на удовлетворение потребностей в питании, одежде и жилье — уходило 52—60% заработка одиноких рабочих<sup>16</sup>, 57—80% заработка семейных рабочих и 55% дохода крестьян<sup>17</sup>, данные об увеличении длины тела свидетельствуют о наиболее существенном повышении благосостояния населения именно в годы «правления» Витте. Отсюда можно предположить, что виттевская индустриализация 1890—1905 гг. сопровождалась повышением благосостояния населения и, значит, происходила не за счет жизненного уровня крестьян и рабочих.

Возникает вопрос: одновременность интенсивного экономического роста и повышения благосостояния населения являлась случайным совпадением, ложной корреляцией или закономерным результатом экономической политики министра финансов? Влияние благоприятных обстоятельств — завершения мирового аграрного кризиса в конце 1880-х гг. и промышленного подъема 1893—1899 гг. — на повышение благосостояния населения бесспорно. Однако столь же несомненно, на мой взгляд, и то, что дальновидная экономическая политика Витте, во-первых, позволила населению этими благоприятными обстоятельствами воспользоваться и, во-вторых, создала новые возможности, которые поддержали действие объективных тенденций.

Повышение благосостояния рабочих находилось в прямой связи с увеличением реальной заработной платы, сокращением продолжительности рабочего дня, улучшением медицинского обслуживания и страхового обеспечения, созданием большого числа рабочих мест. Все это происходило под прямым влиянием деятельности Министерства финансов и стало возможным благодаря разумной, умеренно протекционистской внешнеторговой политике, привлечению иностранных инвестиций, денежной реформе, поддержанию щадящего характера налогообложения торговли и промышленности, в том числе принятию нового Положения о государственном промысловом налоге 1898 г.<sup>18</sup>, улучшению работы фабричной инспекции, поощрению предпринимательства.

Повышение благосостояния крестьян происходило вследствие повышения их доходов. Рост последних был обусловлен грамотной экономической политикой, которая включала интенсивное железнодорожное строительство, изменение тарифной системы, поощрение экспорта, государственное регулирование хлебных цен и развитие промышленности, особенно в сельской местности.

Во время правления Витте длина железных дорог удвоилась, что сначала повлекло за собой сокращение издержек провоза сельскохозяйственных продуктов из мест производства в места потребления, а затем — выравнивание цен в портах и на внутренних рынках за счет повышения местных цен на сельскохозяйственные произведения. Дело в том, что вследствие большого значения сельскохозяйственного вывоза местные цены формировались под решающим влиянием мировых и экспортных цен: местная цена равнялась экспортной цене за вычетом издержек провоза от места производства до ближайшего порта<sup>19</sup>. Повышение местных цен просто за счет снижения издержек по перевозке, без всяких усилий и затрат со стороны земледельцев привело к росту их доходов. При этом пострадали только хлебные спекулянты.

Благоприятную тенденцию повышения местных цен усиливала принципиально новая тарифная политика, проводимая Витте с 1889 г., которая основывалась на дифференциации ставок в зависимости от расстояния (с увеличением расстояния ставка уменьшалась), от предназначения хлеба для внутреннего или экспортного сбыта (поставки на экспорт и в крупные промышленные и торговые центры получали тарифные преимущества) и от направления движения хлебных грузов (одни направления перевозок поощрялись, другие блокировались)<sup>20</sup>. Давая привилегии периферийным, отдаленным районам с низкими хлебными ценами, новые тарифы способствовали вовлечению отдаленных губерний в мировой и внутренний рынок и выравниванию экспортных и местных цен за счет повышения последних, что также повышало доходы земледельцев внутренних, в особенности отдаленных от портов губерний. Прежняя равномерная тарифная схема давала преимущества регионам, расположенным вблизи портов, — прибалтийским, польским, украинским, белорусским и причерноморским великороссийским губерниям. Особым образом составленные экспортные тарифы поощряли развитие переработки зерна в более дорогую и пользующуюся большим спросом за границей муку.

Повышению местных хлебных цен и, следовательно, росту доходов земледельцев способствовало их государственное регулирование посредством таких экономических мер, как создание хлебного запаса, закупка хлеба для армии не у торговых посредников, а у непосредственных производителей — помещиков и крестьян (на долю последних приходилось около трети всех поставок)<sup>21</sup>, развитие ссудных операций под хлеб со стороны Государственного банка, частных коммерческих банков и железных дорог (по рекомендации и с разрешения казны), взимание поземельных налогов и земских страховых сборов с крестьян хлебом в некоторых губер-

ниях с особенно низкими ценами, поощрение вывоза сибирского хлеба через Архангельск благодаря строительству железнодорожной линии Пермь—Котлас и созданию челябинской тарифной формулы. Регулирование цен имело еще один позитивный результат — расширение внутреннего потребления хлеба, что также содействовало поддержанию местных цен<sup>22</sup>.

После длительной и упорной борьбы российская торговая делегация, руководимая Витте, заключила в 1894 г. на приемлемых условиях новый торговый договор с Германией, который обеспечил реализацию более 28% всего хлебного экспорта России<sup>23</sup>.

Железнодорожное строительство, тарифная политика, поощрение экспорта и государственное регулирование цен существенно увеличили доходы земледельцев, что видно из следующего расчета. С 1890 г. по 1899 г. средние невзвешенные местные цены ржи в 50 губерниях Европейской России в золотой валюте (1 руб. равен  $\frac{1}{15}$  империала) возросли с 60,9 до 67,9 коп. за пуд — на 7 коп., или на 11,5%, в то время как цены в 8 главных российских портах, через которые вывозился хлеб<sup>24</sup>, увеличились с 74,6 до 76,2 коп. — на 1,6 коп., или на 2,1%, а цены на мировом рынке<sup>25</sup> понизились со 100,6 до 93,4 коп. — на 7,2 коп., или на 7,2%. Аналогично в отношении овса: местные цены на него повысились с 56,0 до 60,4 коп. за пуд — на 4,4 коп., или на 7,9%, тогда как цены в российских портах упали с 73,9 до 71,1 коп. — на 2,8 коп., или на 3,8%, а на мировом рынке — с 100,8 до 86,0 коп., т.е. на 14,8 коп., или на 14,7%<sup>26</sup>. С каждого пуда проданной ржи земледелец получил дополнительную прибыль в 7 коп., с пуда овса — в 4,4 коп.

Наконец, развитие промышленности, в особенности в сельской местности, и железнодорожное строительство создали тысячи рабочих мест для крестьян, страдавших от аграрного перенаселения: к 1900 г. избыток рабочей силы в деревне по разным оценкам составлял от 22 до 52% от общего количества работников<sup>27</sup>. Вот как говорил сам Витте: «Если вследствие развития при моем управлении сети железных дорог и промышленности я отвлек от земли 4—5 млн людей, а значит, с семьями миллионов 20—25, то этим самым я как бы увеличил земельный фонд на 20—25 млн десятин»<sup>28</sup>.

Необходимо отметить, что все перечисленные правительственные меры, способствовавшие росту жизненного уровня населения, не были случайными эпизодами в политике Витте, а являлись результатом реализации экономической программы, составленной им при вступлении на пост министра<sup>29</sup>. За осуществление своей программы Витте постоянно и настойчиво боролся и, как правило, побеждал.

Таким образом, торгово-промышленная и финансовая политика, которую проводил Витте в 1890—1905 гг., обеспечила не только интенсивное экономическое развитие России, но и повышение благосостояния ее населения. Эта политика осуществлялась по тщательно разработанному плану, который учитывал насущные потребности страны и одновременно ее объективные возможности.

При вступлении Витте на пост министра финансов Россия испытывала значительные экономические трудности вследствие аграрного кризиса, большого внешнего долга, медленного прогресса промышленности и сельского хозяйства, нестабильности рубля, крепостнических пережитков в деревне. Витте правильно и глубоко понял социально-экономические проблемы страны, нашел адекватные средства их решения и сумел использовать их в реальной политике. За годы его пребывания на посту министра финансов и руководства экономической политикой в России завершился промышленный переворот, укрепились государственные финансы, были привлечены громадные иностранные инвестиции, создана стабильная денежная система. Он готовил аграрную реформу, но ему не дали ее осуществить. Пример Витте показывает, как много может сделать выдающийся человек, обладающий талантом, широким кругозором, всесторонним образованием и волей, даже в самодержавной стране. К сожалению, рождаются такие люди редко, и еще реже они приходят к власти.

В конце 1980-х гг. перед Россией стояли примерно те же проблемы, что и во времена Витте: экономический спад, аграрный кризис, слабые финансы, большой внешний долг, пережитки командной экономики. Но не нашлось нового Витте, в результате экономические реформы оказались несостоятельными и привели к катастрофическому падению производства и жизненного уровня населения. Как видим, роль личности в истории, вопреки известным мнениям, может быть велика.

### Примечания

<sup>1</sup> Шепелев Л.Е. Царизм и буржуазия во второй половине XIX века: Проблемы торгово-промышленной политики. Л., 1981. С. 193—198.

<sup>2</sup> Бовыкин В.И. Динамика промышленного производства в России (1896—1910 гг.) // История СССР. 1983. № 3. С. 20—52 (32, 51).

<sup>3</sup> Шепелев Л.Е. Указ. соч. С. 13—15.

<sup>4</sup> Кирьянов Ю.И. Жизненный уровень рабочих России (конец XIX — начало XX в.). М., 1979. С. 272.

<sup>5</sup> Крузе Э.Э. Положение рабочего класса в России в 1900—1914 гг. Л., 1976. С. 292.

<sup>6</sup> Материалы высочайше учрежденной 16 ноября 1901 г. Комиссии по исследованию вопроса о движении с 1861 г. по 1901 г. благосостояния сельского населения средне-земледельческих губерний сравнительно с другими местностями Европейской России. СПб., 1903. Ч. 3. С. 265—280; Розенберг В. Из хроники крестьянского дела // Очерки по крестьянскому вопросу / Ред. Мануилов А.А. М., 1904. Вып. 1. С. 27—41; Анфимов А.М. Экономическое положение и классовая борьба крестьян Европейской России: 1881—1904 гг. М., 1984. С. 223—227.

<sup>7</sup> Хок С.Л. Мальтус: рост населения и уровень жизни в России, 1861—1914 годы // Отечественная история. 1996. № 2. С. 28—54; Simms J. Y., Jr. The Crisis of Russian Agriculture at the End of the Nineteenth Century: A Different View // Slavic Review. 1977. Vol. 36. № 3. P. 377—398; Idem. The Crop Failure of 1891: Soil Exhaustion, Technological Backwardness and Russia's Agricultural Crisis // Slavic Review. 1982. Vol. 41. № 2. P. 236—250; Baker A.V.

Deterioration or Development? The Peasant Economy of Moscow Province prior to 1914 // *Russian History*. 1978. Vol. 5. Part 1. P. 1—23; Harrison M. The Peasantry and Industrialization // *From Tsarism to the New Economic Policy* / Ed. by R.W. Davies. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1980. P. 104—124; Gregory P. Grain Marketings and Peasant Consumption in Russia, 1885—1913 // *Exploration in Economic History*. 1980. Vol. 17. P. 135—164; Idem. *Before Command: An Economic History of Russia from Emancipation to the First Five-Year Plan*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994; Donorummo R.P. *The Peasants of Central Russia: Reaction to Emancipation and the Market, 1850—1900*. New York: Garland, 1987. P. 312—314; Löwe H.-D. *Die Lage der Bauren in Russland: 1880—1905: Wirtschaftliche und soziale Veränderung in der ländlichen Gesellschaft des Zarenreiches*. St. Catharinen: Scripta Mercaturae Verlag, 1987; Wheatcroft St.G. *Crisis and Conditions of the Peasantry in Late Imperial Russia* // *Peasant Economy, Culture and Politics of European Russia: 1800—1921* / Ed. by E.Kingston-Mann, T.Mixer. Princeton: Princeton University Press, 1991. P. 128—174; Wilbur E.M. *Peasant Poverty in Theory and Practice: A View From Russia's Impoverished Center* // *Ibid.* 101—127; Idem. *Was Russian Peasant Agriculture Really That Impoverished? New Evidence from a Case Study from the «Impoverished Center» at the End of the Nineteenth Century* // *Journal of Economic History*. 1983. Vol. 43. № 1. P. 137—144; Hoch St. *On Good Numbers and Bad: Malthus, Population Trends and Peasant Standard of Living in Late Imperial Russia* // *Slavic Review*. 1994. Vol. 53. № 1. P. 41—75.

<sup>8</sup> Мерль Ст. *Экономическая система и уровень жизни в дореволюционной России и Советском Союзе: Ожидания и реальность* // *Отечественная история*. 1998. № 1. С. 97—117; Соловьева А.М. *Промышленная революция в России XIX в. М.*, 1990. С. 4; Plaggenborg St. *Who Paid for Industrialization of Tsarist Russia* // *Revolutionary Russia*. 1990. Vol. 3. № 2. P. 183—210.

<sup>9</sup> Tanner J.M. *Foetus into Man: Physical Growth from Conception to Maturity*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1978.

<sup>10</sup> Пока не объясненное исключение из правила представляют дальневосточные народы: Eveleth P.B, Tanner J.M. *Worldwide Variation in Human Growth*. Cambridge: Cambridge University Press, 1976. P. 1—15, 222—240.

<sup>11</sup> Грим Г. *Основы конституционной биологии и антропометрии*. М., 1967. С. 113; Харисон Дж. и др. *Биология человека*. М. 1979. С. 386; Tanner J.M. *Foetus into Man: Physical Growth from Conception to Maturity*.

<sup>12</sup> Карасевич Т.В. *Социальная и биологическая обусловленность изменений в физическом развитии человека*. М., 1970. С. 116—124; Грим Г. *Указ. соч.* С. 71—93.

<sup>13</sup> Komlos J. *Nutrition and Economic Development in Eighteenth-Century Habsburg Monarchy: An Anthropometric History*. Princeton: Princeton University Press, 1989. P. 26—28; Steckel R.H. *New Perspectives on the Standard of Living* // *Challenge*. 1995. September—October. P. 14.

<sup>14</sup> Riley J.C. *Height, Nutrition and Mortality Risk Reconsidered* // *Journal of Interdisciplinary History*. 1994. Vol. 24. № 3. Winter. P. 465—492.

<sup>15</sup> Livi-Bacci M. *Population and Nutrition: An Essay on European Demographic History*. Cambridge et al.: Cambridge University Press, 1987. P. 119—121.

<sup>16</sup> Кирьянов Ю.И. *Указ. соч.* С. 269.

<sup>17</sup> *Материалы высочайше учрежденной 16 ноября 1901 г. Комиссии...* Ч. 1. С. 39.

18 Новый промысловый налог, принятый после шестилетних усилий, дал право на свободу частного предпринимательства всем подданным независимо от принадлежности к купеческим гильдиям.

19 Миронов Б.Н. Хлебные цены в России за два столетия (XVIII—XIX вв.). Л., 1985. С. 59—62, 159—168.

20 Китанина Т.М. Хлебная торговля России в 1875—1914 гг.: Очерки правительственной политики. Л., 1978. С. 77—95. См. также: Витте С.Ю. Воспоминания. В 3 т. Таллинн; М., 1994. Т. 1. С. 204—207, 244.

21 Китанина Т.М. Указ. соч. С. 208.

22 Там же. С. 170—243.

23 Сборник сведений по истории и статистике внешней торговли России / Ред. Покровский В.И. СПб., 1901. Т. 1. С. 9, 47.

24 С.-Петербург, Ревель, Рига, Либава, Одесса, Николаев, Новороссийск и Таганрог.

25 Если о них судить по ценам в Кенигсберге, Данциге, Бремене, Мангейме, Бреславле, Будапеште, Антверпене, Париже, Генуе, Лондоне и Нью-Йорке.

26 Подсчитано по: [1890, 1899] год в сельскохозяйственном отношении по ответам, полученным от хозяев. СПб., 1891, 1900; Свод товарных цен на главных русских и иностранных рынках за 1890—1899 годы. СПб., 1900. С. 2—4.

27 Материалы к вопросу об избыточном труде в сельском хозяйстве СССР / Ред. Лубны-Герчук Л.И. М., 1926. С. 159 (относительное аграрное перенаселение оценивается в 56% от общего числа рабочих рук в 1914 г.); Островский А.В. О региональных особенностях аграрного перенаселения капиталистической России: (1862—1914) // Проблемы исторической географии России / Под ред. Я.Е.Водарского. М., 1982. Вып. 2. С. 175—181 (27—35%); Рындзюнский П.Г. К определению размеров аграрного перенаселения в России на рубеже XIX — XX вв. // Социально-экономическое развитие России / Под ред. С.Л.Тихвинского. М., 1986. С. 155—171 (22%); Материалы высочайше учрежденной 16 ноября 1901 г. Комиссии... Ч. 1. С. 249 (52%). См. также: Иванов Е.П. Отечественная историография аграрного перенаселения // Вопросы истории. 1971. № 12. С. 31—42; Маслов П. Перенаселение русской деревни. М.; Л., 1930; Тюкавкин В.Г. Аграрное перенаселение в России в эпоху империализма // Социально-демографические процессы в российской деревне (XVI — начало XX в.) / Под ред. И.Д.Ковальченко. Таллинн, 1986. С. 214—225.

28 Витте С.Ю. Указ. соч. Т. 2. С. 483.

29 Вопрос об экономической программе Витте и ее реализации тщательно разработан в книге: Шепелев Л.Е. Указ. соч. С. 191—253. Сам Витте рассказал о результатах реализации своей программы в своих мемуарах: Витте С.Ю. Указ. соч. Т. 2. С. 475—485.

## Биологический уровень жизни и современный тип экономического роста<sup>1</sup>

После новаторских антропометрических работ Ричарда Стекела, опубликованных в конце 1970-х годов, научные исследования в этой области все больше стали сосредоточиваться на ранее неизученных долговременных циклах изменения роста людей, которые наблюдаются со времен промышленной революции в Европе и Северной Америке<sup>2</sup>. В 1983 г. Роберт Марго и Ричард Стекел в первый раз указали на уменьшение роста белых американцев, рожденных в 30-х годах XIX в., выявленное ими на основе анализа списков рекрутов в армию северян (Рисунок 1)<sup>3</sup>. В соответствии с общими закономерностями, этот результат парадоксален, так как только за период 1830—1860 гг. объем производства в расчете на душу населения возрос приблизительно на 50% — с 90 до 135 долл. в ценах 1840 г.; т.е. темпы роста данного показателя составляли 1,4% в год<sup>4</sup>. Неожиданным оказалось то, что в период всеобщего процветания снизилось потребление продуктов питания.

Исходя из прямой связи между ростом и стандартом питания, рост человека является результатом воздействия комплекса биологических факторов и воздействия окружающей социально-экономической среды. Следовательно, рост можно рассматривать как функцию доходов и цен, которые, в свою очередь, обуславливают спрос на продукты питания. Однако однозначное определение соотношения между потреблением продуктов питания и ростом затруднено тем обстоятельством, что для преодоления болезней организм использует определенную часть потребляемых питательных веществ, вследствие чего рост в детстве и юности обусловлен эпидемиологической обстановкой<sup>5</sup>. Таким образом, рост представителей определенной группы населения можно считать историческим показателем, свидетельствующим как о количестве и качестве потребляемых в юности продуктов питания, так и о жизненных условиях, существовавших в данное время.

Кажется удивительным, что в Северной Америке и в Европе в начале периода современного экономического роста (modern economic growth) наблюдалось снижение биологического уровня жизни. Вместе с тем этот факт подтверждается результатами исследований на материалах Швеции, Габсбургской монархии, Бава-

---

\* Комлос Джон — профессор экономической истории (Мюнхенский университет (LMU), Германия).

рии и Великобритании, т.е. всех европейских стран, по которым до сих пор проводились такие исследования<sup>6</sup>. Во всех выборках наблюдается одна и та же тенденция. Так, Великобритании было установлено уменьшение роста ирландских, шотландских и английских новобранцев. Относительное уменьшение роста наблюдалось также у гражданских лиц, например, у заключенных, подлежащих отправке в колонии Нового света, и у детей (Рисунки 2—4)<sup>7</sup>.

Аналогичная тенденция в динамике роста людей наблюдалась в Северной Америке, хотя и на два поколения позже. Здесь также имели место рассмотренные демографические и экономические процессы (Рисунок 1). Развитие указанной тенденции было выявлено на основе выборочного исследования роста новобранцев, участвовавших в Гражданской войне 1861—1865 гг., а также кадетов Военной академии в Вест-Пойнте, освобожденных рабов из Мэриленда, заключенных в Джорджии, студентов в Эмхерсте, пенсильванских солдат и солдат Национальной гвардии в штате Огайо. Хотя уменьшение роста людей, рожденных в 20-х и 30-х годах XIX в. в США, было небольшим, его также нельзя не принимать во внимание: рост солдат уменьшился в среднем на 2,1 см, а рост кадетов — на 1,4 см<sup>8</sup>. Как в Америке, так и в Европе люди, рожденные во время «голодных сороковых» годов XIX в., были ниже ростом, чем их родители. Этот феномен уменьшения роста при одновременном росте дохода на душу населения характеризует европейскую «загадку роста в начале эпохи индустриализации» («early industrial growth puzzle»), в американском контексте называемую «предвоенной загадкой» («Antebellum puzzle»).

Для интерпретации этого явления представляется целесообразным рассмотреть более подробно данные о тех слоях общества, для представителей которых было характерно отклонение от динамики роста, наблюдавшейся среди представителей остального населения, и тем самым определить экономические детерминанты данного явления. Можно выделить три такие группы, принадлежавшие к разным слоям общества: европейских аристократов, американских студентов из среднего класса и взрослых рабов-мужчин. Чтобы объяснить снижение спроса на продовольственные товары при одновременном росте доходов на душу населения в начале периода современного экономического роста, ниже будет рассмотрено влияние на интересующий нас показатель различных экономических факторов.

### **Влияние распределения общественного продукта**

В начале периода современного экономического роста доходы верхних слоев общества возросли значительно больше, чем доходы нижних слоев<sup>9</sup>. Если эластичность спроса на продовольственные товары по доходу меньше 1 и увеличение роста человека в ответ на каждое данное приращение объема потребляемых продуктов питания тем меньше, чем выше уже достигнутый уровень потребления, то результатом такого перераспределения доходов будет



снижение среднего роста жителей страны. У детей, происходящих из нижних социальных слоев, наблюдается более низкий рост, в то время как рост детей из верхних слоев общества не испытывает значительного увеличения ввиду описанного эффекта, связанного с описанным выше снижающимся влиянием прироста потребляемых продуктов питания на рост человека. Эту тенденцию подтверждают как выборочные данные по росту студентов из среднего сословия и аристократов в Германии, так и соответствующие данные по росту кадетов из Вест-Пойнта, также принадлежавших к среднему классу<sup>10</sup>.

### Влияние относительных цен

Необходимо также учитывать влияние изменений относительных цен на спрос на продовольственные товары. В начале периода современного экономического роста относительные цены на продукты питания в Европе и США существенно возросли. Это явление можно частично объяснить тем, что технический прогресс и накопление капитала вызвали гораздо больший рост эффективности производства в промышленности, чем в сельском хозяйстве. По сравнению с 20-ми годами XIX в. в 30-х годах в США цены на продукты питания возросли на 30%, в 40-х годах — на 11% и в 50-х годах — на 37%<sup>11</sup>. Рост относительных цен на продовольственные товары вызвал замещение традиционно потребляемых продуктов даже в тех слоях общества, доходы которых возросли. Среднестатистическое домашнее хозяйство максимизирует уровень потребления, трансформируя содержание потребительской корзины в зависимости от изменений относительных цен и доходов. Рост доходов и совокупного уровня потребления привел, вследствие изменения относительных цен, к снижению потребления продуктов питания. Увеличение их потребления вследствие роста дохода оказалось недостаточным, чтобы компенсировать снижение потребления, вызванное эффектом замещения. Но все это не означает, что потребители голодали, несмотря на возросшие реальные доходы. Они только экономили на продуктах питания, например, вместо дорогих молочных продуктов или мяса они покупали более дешевые продукты с высоким содержанием углеводов. В таком случае энергетическая ценность потребляемых продуктов питания и содержание в них белков могли снизиться несмотря на то, что весомый объем потребляемых продуктов остался неизменным (между тем именно вес потребленной пищи определяет степень сытости). Калории, получаемые из мяса и молочных продуктов, были дороже, чем калории, получаемые из хлеба или картофеля. На один цент было можно купить либо пшеничную муку, содержащую 720 килокалорий, либо кусок говядины или свинины, содержащий лишь 400 килокалорий. Иначе говоря, если человек потреблял один фунт (454 грамма) пшеничной муки вместо одного фунта говядины, то он сэкономил три цента, но терял 34 грамма белка и 1150 килокалорий. Из этого следует, что продовольственные товары с более высоким содержа-

нием питательных веществ на единицу веса были из-за высоких относительных цен заменены продуктами питания с более низким содержанием питательных веществ. В результате данного изменения структуры потребления стандарт питания настолько снизился, что рост следующего поколения уменьшился.

Имеются данные, которые не позволяют утверждать о том, что население даже богатой ресурсами Америки в XIX в. жило в большом достатке. Так, кадеты Военной академии в Вест-Пойнте имели вес ниже нормы<sup>12</sup>. Хотя кадеты потребляли почти 3800 килокалорий в день, вес у половины из них был меньше 60 кг. Этот факт указывает на то, что, если учесть эпидемиологические условия XIX в. и рабочую нагрузку того времени, даже у населения Америки уровень потребления не намного превышал биологические потребности, а поэтому и здесь изменение состава потребляемой пищи повлияло на рост. Можно привести и другие примеры, подтверждающие это мнение. Например, сохранились административные записи о питании вдов и детей, указывающие на «низкий уровень потребления, — всего 70 фунтов мяса на душу населения и немного солевой рыбы». Лорина Вольш делает на основании этого заключение, что «изменения в системе распределения пищи, скорее всего, ухудшили, а не улучшили питание бедных. Семьи с более низким достатком, у которых не было своего хозяйства, т.е. все более растущая часть населения, были вынуждены питаться на уровне, типичном для позднего колониального периода В городах семьям бедняков, по-видимому, жилось хуже, чем в прежние годы: высокие цены на жилье и отопление, скорее всего, не позволяли улучшить рацион питания»<sup>13</sup>.

Рассмотрим далее стандарт питания рабов. Интересно заметить, что две независимые друг от друга выборки данных о росте рабов (одна из них содержит данные о заключенных в штате Джорджия, а вторая — данные о рабах, транспортируемых в рамках межрегиональной торговли) показывают, что, в то время как стандарт питания свободных граждан — как белых, так и чернокожих — снижался, аналогичная тенденция применительно к рабам отсутствовала<sup>14</sup>. Рост чернокожих солдат армии северян уменьшился. Они происходили из среды как бывших рабов, так и свободных чернокожих граждан<sup>15</sup>. Та часть населения, которая имела возможность в 30-х и 40-х годах XIX в. свободно решать, какие продукты потреблять, отреагировала на изменение относительных цен. Не отреагировали только те, кто не имели свободы выбора. При принятии решений об обеспечении питанием рабов рабовладельцы руководствовались иными мотивами, чем главы семей при принятии решений о приобретении продуктов питания для своих детей. Однако это не значит, что с рабами обращались лучше, чем с детьми свободных граждан. В начале 30-х годов XIX в. дети рабов получали меньше свежего молока, чем дети свободных граждан. Однако, в то время как домашние хозяйства свободных граждан в довоенные годы уменьшали потребление молока, рабовладельцы к этому не прибегали (кроме того, многие подростки

работали в чужих хозяйствах в качестве учеников). Для рабовладельца значение имело соотношение цен на продовольственные товары и цен на рабов (отражавших уровень предельной производительности рабского труда), а не соотношение цен на продукты питания и цен на промышленные товары. Фактический рост цен на рабов по сравнению с ценами на продукты питания был для рабовладельцев достаточным стимулом к сохранению стандарта питания рабов на прежнем уровне (или даже к его повышению). По сравнению с 20-ми годами XIX в. в 30-х годах индекс цен на рабов, разделенный на индекс цен на продукты питания, возрос на 18%, в 40-х годах — на 28% и в 50-х годах — на 64%. Это оказалось для рабовладельцев достаточным стимулом к повышению стандарта питания рабов<sup>16</sup>. Поэтому поведение рабовладельцев при обеспечении рабов продовольствием косвенно указывает на значение относительных цен для свободной части населения.

### **Влияние нестабильности доходов**

С началом эпохи индустриализации доходы большей части общества стали менее стабильными. Причина того, что рост кадетов Военной академии в Вест-Пойнте, принадлежащих к среднему классу, не уменьшался, заключается не только в том, что доходы этого слоя росли достаточно быстро, чтобы компенсировать влияние эффекта замещения в потреблении продуктов питания, но также и в том, что доходы этих семей не колебались в столь значительной степени, как доходы остального населения. Доходы торговцев, государственных служащих, чиновников и людей свободных профессий вряд ли подвергались настолько сильным циклическим колебаниям, как доходы остальных слоев общества. Напротив, в нижних слоях общества прогресс породил много серьезных проблем. Хотя снижение количества принимаемой пищи, вызванное влиянием фазы снижения конъюнктуры, имело только временный характер, оно тем не менее тормозило рост детей рабочих. Экономический спад, продолжавшийся 5—6 лет, был слишком долгим, чтобы дети из беднейших слоев общества могли компенсировать отставание в нормальном физическом развитии после того, как доходы их родителей снова возросли в соответствии с долгосрочной тенденцией экономического развития.

### **Влияние интеграции рынков**

В доиндустриальном мире географические расстояния между домашними хозяйствами и рынками положительно влияли на стандарт питания семей, так как вся продукция изолированного от рынка сельского двора в его пределах и потреблялась. Эта закономерность наблюдалась как в Мэриленде (США), так и в Японии, и этим можно объяснить, что ирландцы и шотландцы достигали более высокого роста, чем англичане. До сих пор не нашлось исключений из этого правила. Расширение рынков как один из аспектов современного экономического роста предполагает нарастание

тающую интеграцию изолированных регионов. Это, в свою очередь, означает, что сельские жители, которые раньше сами себя всем обеспечивали, получили возможность продавать свои продукты на рынке. Хотя с точки зрения совокупного денежного дохода и общего уровня потребления они получили от этого выгоды, одновременно они снизили уровень потребления белков, минеральных веществ и витаминов, столь необходимых с точки зрения здоровья и поддержания определенного стандарта питания их детей.

Другим явлением, сопровождавшим переход к современному экономическому росту, являлось улучшение системы транспорта, которое, в свою очередь, тоже вело к дальнейшей интеграции рынков. Благодаря развитию транспорта уменьшилась значительная разница, существовавшая до тех пор между стандартом питания городского и сельского населения. Однако возникли и новые издержки, связанные с потерей питательных веществ по время перевозки.

До изобретения рефрижератора отсутствовала возможность транспортировать молочные продукты на большие расстояния. Этот факт бесспорно значительно повлиял на уменьшение роста населения, так как молочные продукты предоставляют организму важнейшие питательные вещества для оптимального физического (и психического) развития.

В общем, можно сказать, что существует целый ряд причин, из-за которых урбанизация, коммерциализация, индустриализация и региональная специализация затруднили сохранение прежнего стандарта питания. В частности, результаты исследования на материалах 178 округов Баварии позволяют сделать вывод о наличии положительной корреляции между ростом рекрутов и производством молока в расчете на душу населения в соответствующих округах<sup>17</sup>.

### **Влияние увеличения численности населения**

Увеличение численности населения также вызвало снижение стандарта питания из-за падения предельного продукта труда в сельскохозяйственном секторе. Поскольку в Европе возможности расширения сельскохозяйственных угодий были ограничены, неудивительно, что оба периода, во время которых происходило снижение стандарта питания, совпадают по времени с быстрым увеличением численности населения. В конце XIX в. темп роста населения в Европе достиг 1% в год, а в США до Гражданской войны численность населения ежегодно увеличивалась на 3%.

### **Влияние урбанизации**

Еще одним фактором, игравшим важную роль на протяжении рассматриваемой нами эпохи, стала быстрая урбанизация. Она была тесно связана с интеграцией рынков и индустриализацией. Значение урбанизации заключалось в том, что жители городов, как и другие люди, не занятые в сельском хозяйстве, находились в

большинстве случаев вдали от источника поставок продовольственной продукции. Поэтому цены, по которым они приобретали продукты питания, превышали цены, устанавливаемые производителем, на величину транспортных издержек и издержек посреднических операций. Наиболее важное влияние урбанизации на стандарт питания было связано, вероятно, с тем, что до изобретения рефрижератора отсутствовала возможность транспортировки молочных продуктов и свежего мяса на большие расстояния. Это привело к тому, что разница между ценами на продукты питания в городе и деревне еще больше возросла. С 1800 г. до 1860 г. численность городского населения США увеличивалась ежегодно на 5%.

### **Влияние эпидемиологической обстановки**

Повышенная плотность населения и его растущая торговая деятельность способствовали распространению эпидемий. Чем больше болезни затрудняли использование питательных веществ организмом, тем больше возрастала опасность заболевания и количество заболевших. Количество питательных веществ, необходимых организму, увеличивалось, а стандарт питания населения ухудшался.

Если уменьшение роста людей было вызвано исключительно ухудшением эпидемиологических условий, то можно было бы ожидать, что это явление проявится во всех слоях общества, так как эпидемии затрагивают все население. Однако то, что рост людей в определенных слоях общества не уменьшился, доказывает, что даже более частые эпидемии не являются единственным объяснением «загадки роста в начале эпохи индустриализации». Большая часть немецких студентов и американских кадетов из средних слоев общества были все-таки городского происхождения и росли в тех же экологических условиях, что и нижние слои. Разделение территориальных сфер проживания, соответствующее социальному положению, встречалось в американских городах до Гражданской войны довольно редко. Поэтому не существовало прямого соотношения между имущественным положением и смертностью<sup>18</sup>. Только небольшая часть рабов, равно как и свободных фермеров, проживала в городах. Однако, в отличие от рабов, рост свободных фермеров значительно уменьшился. Из этого следует, что на уменьшение роста, по крайней мере частично, повлияло ухудшение не только эпидемиологических условий, но и стандарта питания.

Возможно, ухудшение эпидемиологических условий оказало негативное влияние лишь на нижние слои общества, в то время как более состоятельные люди имели возможность противодействовать негативным влияниям благодаря достаточному увеличению доходов, так что рост представителей состоятельных слоев населения остался без изменения. Однако сам факт того, что в начале периода современного экономического роста эпидемиологическая

обстановка значительно ухудшилась, в настоящее время нельзя считать доказанным.

## Резюме

Из вышесказанного следует, что в начале периода современного экономического роста биологический уровень жизни населения ухудшился как в Европе, так и в Америке. На самом деле нет никакого теоретического противоречия между долгосрочной динамикой реальных доходов и роста населения. «Загадку роста в начале эпохи индустриализации» можно объяснить при помощи традиционных экономических теорий. Уменьшение роста людей сопровождалось долгосрочными кумулятивными экономическими процессами, а также структурными изменениями, стартовавшими одновременно с началом периода современного экономического роста. Более медленный рост производительности в сельском хозяйстве, увеличение относительных цен на продукты питания и зарождающаяся революция в области транспорта стали причинами того, что детям и молодежи, принадлежавшим к определенным слоям общества, доставалось меньше молока и мяса, чем ранее. Однако это не означает, что они потребляли меньше продуктов питания, — скорее всего, изменилась лишь структура потребляемой пищи, т.е. потреблялось больше углеводов. Иначе говоря, «загадка роста в начале эпохи индустриализации» больше таковой не является.

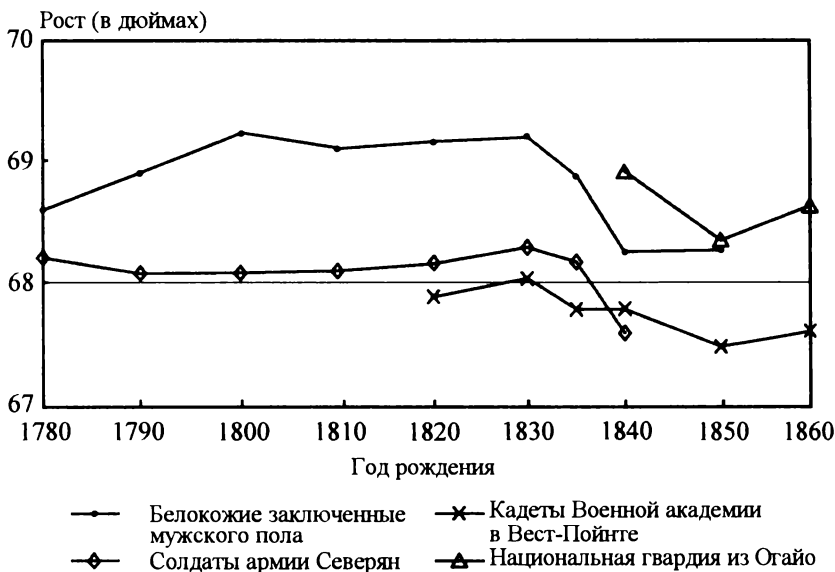
Для того чтобы эти слои общества снова достигли прежнего стандарта питания, понадобилось много времени и внедрение ряда технических новшеств. Так, например, в Южной Каролине увеличение среднего роста жителей началось лишь в начале XX в.<sup>19</sup> Снижение затрат на трансатлантические перевозки сделало доступными для европейских потребителей продукты высокопроизводительного американского сельского хозяйства. Изобретение рефрижератора позволило осуществлять перевозку скоропортящихся продуктов на большие расстояния. Среди причин увеличения роста людей можно упомянуть улучшение общих санитарных условий, использование канализации и повышение общего уровня развития медицины.

По моему мнению, «загадка роста в начале эпохи индустриализации» связана с тем, что в начале периода современного экономического роста прогресс в различных областях человеческой деятельности был неравномерным. Во многих отношениях люди в эту эпоху находились в более сложной ситуации, чем их родители. Существовало несоответствие между жизненным уровнем в его традиционном понимании и биологическим благополучием людей, живущих в Америке и Европе. Развитие человеческого организма протекало в новых социально-экономических условиях не так благополучно, как можно было бы ожидать при рассмотрении уровня доходов на душу населения. «Абсолютное увеличение дохода, достигнутое благодаря современному экономическому росту, в эпоху

ранней индустриализации было слишком низким, чтобы противостоять ухудшению состояния здоровья». Американцы, которые родились в довоенное время, в старости чаще страдали от ревматизма и заболеваний дыхательных путей, а также получали переломы по сравнению с теми, кто родился до начала периода современного экономического роста<sup>20</sup>. В результате антропометрическо-исторических исследований мы получаем многоплановую картину благосостояния людей, живущих во время быстрых структурных изменений, характерных для периода современного экономического роста.

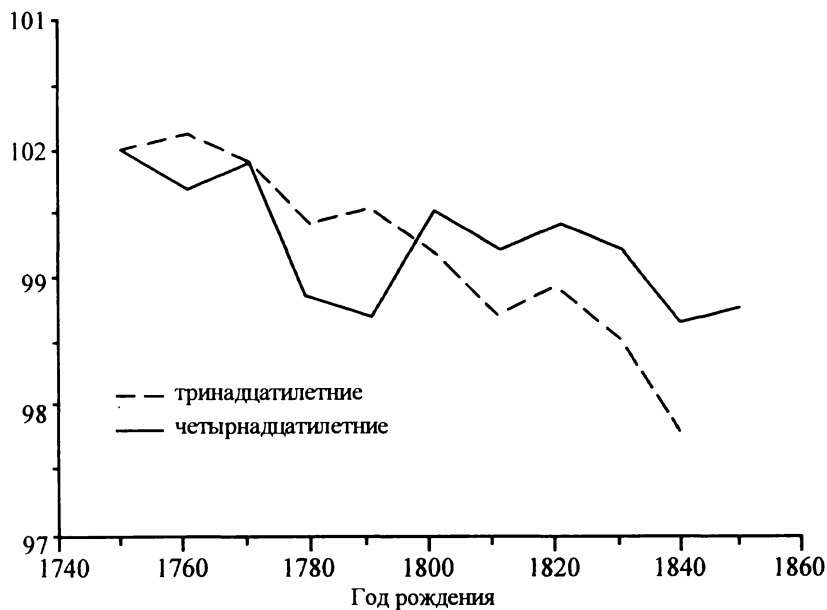
Рисунок 1

### Рост американцев



*Источник:* Steckel R. Stature and Standard of Living // Journal of Economic Literature. Vol. 33. 1995. P. 1920; Komlos J., Coclans P. On the Puzzling Cycle in the Biological Standard of Living in the Antebellum United States // Explorations in Economic History. Vol. 34. 1997. S. 433—459. Komlos J. The Height and Weight of West Point Cadets: Dietary Change in Antebellum America // Journal of Economic History. Vol. 47. 1987. P. 897—927; Steckel R., Haurin D.R. Health and Nutrition in the American Midwest: Evidence from the Height of Ohio National Guardsmen, 1850—1910 // Stature, Living Standards and Economic Development / Ed. by J.Komlos. Chicago, 1994. P. 117—128.

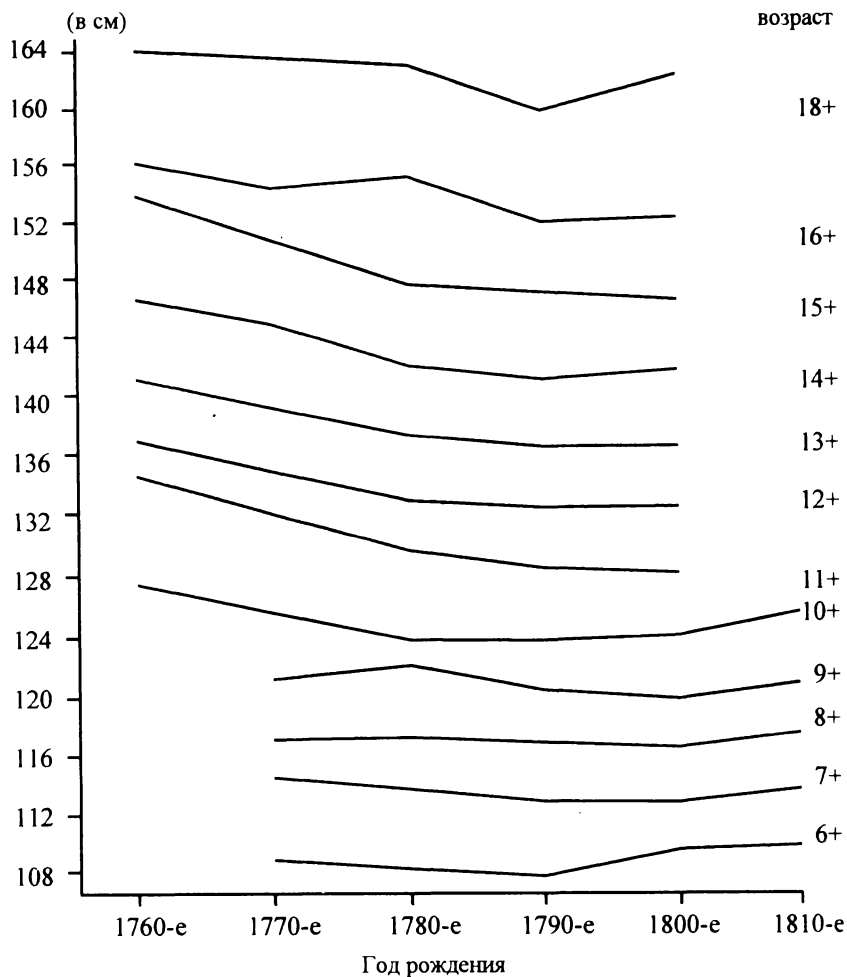
## Индекс роста английских мальчиков



*Источник:* Komlos J. The Secular Trend in the Biological Standard of Living in the United Kingdom // *Economic History Review*. Vol. 46. 1993. P. 115—144;

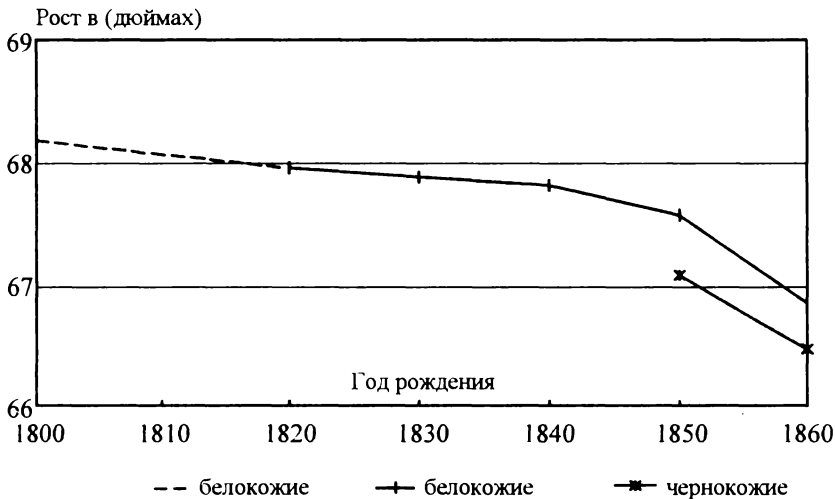


**Рост мальчиков в Габсбургской монархии  
в соответствии с возрастом и годом рождения (в см)**



*Источник:* Komlos J. Nutrition and Economic Development in the Eighteenth Century Habsburg Monarchy: An Anthropometric History. 1989. Princeton, 1989. P. 90.

## Рост малолетних заключенных, рожденных на юге США



Источник: Komlos J., Coclanis P. On the Puzzling Cycle in the Biological Standard of Living in the Antebellum United States // Explorations in Economic History. Vol. 34. 1997. P. 433—459.

## Примечания

<sup>1</sup> Более подробное рассмотрение этой проблематики см. в: Komlos J. Modernes ökonomisches Wachstum und der biologische Lebensstandard // Wirtschafts- und Sozialgeschichte. Gegenstand und Methode. E. Schremmer (Hrsg.). Stuttgart, 1998.

<sup>2</sup> Steckel R. Slave Height Profiles from Coastwise Manifests // Exploration in Economic History. Vol. 16. 1979. P. 363—380; Idem. Stature and the Standard of Living // Journal of Economic Literature. Vol. 33. 1995. P. 1903—1940.

<sup>3</sup> Margo R., Steckel R. Heights of Native Born Northern Whites during the Antebellum Period // Journal of Economic History. Vol. 43. 1983. P. 167—174.

<sup>4</sup> Weiss T. U.S. Labor Force Estimates and Economic Growth, 1800—1860 // American Economic Growth and Standards of Living before the Civil War / Ed. by R. Gallman, J. Wallis. Chicago, 1992. P. 119—175.

<sup>5</sup> Komlos J. Ernährung und wirtschaftliche Entwicklung unter Maria Theresia und Joseph II: Eine Anthropometrische Geschichte der Industriellen Revolution in der Habsburgermonarchie. St. Katharinen, 1994.

<sup>6</sup> Sandberg L., Steckel R. Heights and Economic History: the Swedish Case // Annals of Human Biology. Vol. 14. 1987. P. 101—110; Komlos J. Ernährung und wirtschaftliche; Steckel R. Stature and the Standard of Living; Komlos J. The Secular Trend in the Biological Standard of Living in the United Kingdom,

1730—1860 // *Economic History Review*. Vol. 46. 1993. P. 115—144; Baten J. *Ernährung und wirtschaftliche Entwicklung in Bayern, 1730—1880*. Stuttgart, 1999.

<sup>7</sup> Komlos J. The Secular Trend...; Nicholas S., Steckel R. Heights and Living Standards of English Workers during the Early Years of Industrialization, 1770—1815 // *Journal of Economic History*. Vol. 51. 1991. P. 937—957.

<sup>8</sup> Komlos J. The Height and Weight of West Point Cadets // *Journal of Economic History*. Vol. 47. 1987; Idem. Toward an Anthropometric History of African-Americans: The Case of the Free Blacks in Antebellum Maryland // *Strategic Factors in Nineteenth Century American Economic History: A Volume to Honor Robert W. Fogel* / Ed. by C. Goldin, H. Rockoff. Chicago, 1992. P. 297—331; Komlos J., Coclanis P. On the Puzzling Cycle in the Biological Standard of Living in the Antebellum United States // *Explorations in Economic History*. Vol. 34. 1997. P. 433—459; Steckel R., Haurin D.R. Health and Nutrition in the American Midwest: Evidence from the Height of Ohio National Guardsmen, 1850—1910 // *Stature, Living Standards, and Economic Development* / Ed. by J. Komlos. Chicago, 1994. P. 117—128; Murray J. Net Nutrition and Mortality in late 19th Century New England (неопубликованная рукопись).

<sup>9</sup> Kuznets S. *European Growth: Rate Structure and Spread*. New Haven, 1966; Williamson J. *Did British Capitalism Breed Inequality?* Boston, 1985.

<sup>10</sup> Steckel R. Height and Per Capita Income // *Historical Methods*. Vol. 16. 1983. P. 1—7.

<sup>11</sup> Komlos J. The Height and Weight of West Point Cadets.

<sup>12</sup> Cuff T. The Body Mass Index Values of Mid-Nineteenth-Century West Point Cadets: A Theoretical Application of Waaler's Curves to a Historical Population // *Historical Methods*. Vol. 26. 1993. P. 171—182.

<sup>13</sup> Walsh L. Consumer Behavior, Diet, and the Standard of Living in Late Colonial and Early Antebellum America, 1770—1840 // *American Economic Growth and Standards of Living before the Civil War*. P. 217—261.

<sup>14</sup> Steckel R. The Health of American Slaves: New Evidence and Analysis (1995, неопубликованная рукопись); Komlos J., Coclanis P. On the Puzzling Cycle

<sup>15</sup> Margo R., Steckel R. The Height of American Slaves: New Evidence on Slave Nutrition and Health // *Social Science History*. Vol. 6. 1982. P. 516—538.

<sup>16</sup> Ransom R., Sutch R. Capitalists without Capital: The Burden of Slavery and the Impact of Emancipation // *Agricultural History*. Vol. 62. 1988. P. 133—160; прежде всего см.: *Ibidem*. P. 151.

<sup>17</sup> Baten J. Der Einfluß von regionalen Wirtschaftsstrukturen auf den biologischen Lebensstandard. Eine Anthropometrische Studie zur bayerischen Wirtschaftsgeschichte im frühem 19. Jahrhundert // *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*. 83 (1996). S. 180—213.

<sup>18</sup> Steckel R. The Health and Mortality of Women and Children, 1850—1860 // *Journal of Economic History*. Vol. 48. 1988. P. 333—345.

<sup>19</sup> Komlos J., Coclanis P. Nutrition and Economic Development in Post-Reconstruction South Carolina: An Anthropometric Approach // *Social Science History*. Vol. 19. 1995. P. 91—115.

<sup>20</sup> Costa D.L., Steckel R.H. Long-term Trends in Health, Welfare, and Economic Growth in the United States // *National Bureau of Economic Research. Working Paper Series on Historical Factors in Long Run Growth*. № 76.

# Аграрная история



## О статистике землеустройства в России (1907—1913 гг.)

Цель данной статьи — пересмотр традиционной точки зрения на динамику землеустройства в России в 1907—1913 гг. с помощью официальной статистики Столыпинской аграрной реформы. Анализ основных количественных характеристик реформы должен не только прояснить основные направления российской землеустроительной политики, но и показать *реальное* значение этого процесса.

Аграрные преобразования П.А.Столыпина остаются одним из наиболее дискутируемых сюжетов историографии<sup>1</sup>. Количество публикаций по истории реформы, вышедших за последние 10—12 лет, исчисляется, надо думать, сотнями. Однако профессиональных работ среди них сравнительно немного. К сожалению, тема не теряет своей чрезмерной политизированности и нередко по-прежнему остается только поводом заявить о своих партийных пристрастиях, в частности, об отношении к проблеме частной собственности на землю.

Полагаю, *настоящая* история этой реформы еще не написана.

Еще до 1917 г. у современников сформировались два основных подхода к Столыпинской аграрной реформе. Представители первого, которые были тогда в безусловном большинстве, оценивали ее в целом негативно (далее этот подход будет именоваться традиционным), сторонники второго видели в ней единственно возможный выход из глубокого кризиса, в котором находилось сельское хозяйство страны, и оценивали ее в целом положительно, несмотря на неизбежные издержки.

Неприятие реформы странным, но лишь на первый взгляд, образом объединяло в то время едва ли не весь спектр российских политических течений. Это и понятно, поскольку представление о том, что, перефразируя Н.М.Карамзина, община — «палладиум России», слишком глубоко укоренилось в пореформенном обществе. Как отмечал К.Зайцев, в определенном смысле все русское общество было народническим<sup>2</sup>. При этом позитивное, а иногда и просто трепетное отношение к общине нередко имело в основе своей совершенно разные причины у представителей различных политических течений. В традиционной неонароднической оценке аграрных преобразований превалировали эмоции. Уже в силу

---

\* Давыдов Михаил Абрамович — кандидат исторических наук (Российский государственный гуманитарный университет).

этого класс аргументации в защиту общины и уровень критики реформы были невысокими. Весьма показательно, что среди противников аграрных преобразований не часто встречались люди, *практически* знакомые с российским сельским хозяйством. Пожалуй, наиболее серьезным оппонентом реформы был Н.П.Огановский<sup>3</sup>.

Немногочисленные ученые-аграрники, представители народно-хозяйственного, производственного направления, прежде всего Б.Д.Бруцкус, П.Н.Першин, крупнейший теоретик землеустройства К.А.Кофод, некоторые публицисты, пытались — и весьма убедительно — отстаивать положительную оценку содержания реформы, не закрывая глаза на имевшиеся недочеты при ее проведении<sup>4</sup>. Однако они были в явном меньшинстве, и их не очень-то слушали. Когда весной 1917 г. Б.Д.Бруцкус пытался объяснять, что не нужно отбрасывать реформу только потому, что ее проводила старая власть, то, воистину, это был глас вопиющего в пустыне.

Советская историография продолжила и развила традиционный неонароднический подход в его ленинском варианте (реформа проводилась сугубо насильственно, должна была укрепить самодержавие и сохранила помещичье землевладение, но способствовала некоторому развитию капитализма). Иного, понятно, и быть не могло, хотя иногда в анализе неявно замечались скорее эсеровские взгляды — в тех случаях, когда принижался или отрицался факт развития капитализма в сельском хозяйстве России. Скороговоркой или нехотя отмечая некоторые положительные стороны реформы (а иногда и не отмечая их вовсе), такие историки, как, например, А.Я.Аврех, А.М.Анфимов, И.Д.Ковальченко, несколько не сомневались в конечном провале реформы<sup>5</sup>. При этом они, как известно, были научными оппонентами и часто имели весьма несхожие взгляды на многие важные проблемы русской истории, — разумеется, в пределах той степени свободы, которую имела советская историография 1960—1980-х гг., и с учетом свойственных тогдашней гуманитарной науке нравов. Однако дружное категорическое неприятие Столыпина и его преобразований было тем общим знаменателем, который указывал на видовое единство.

По понятным причинам, возможностей для взвешенного анализа реформы в эти годы было совсем немного. Вместе с тем и тогда появлялись работы, которые заставляли думать, что по тем временам было совсем немало. Ситуация начала меняться в конце 1980-х гг. И теперь в историографии, как и до 1917 г., вновь гласно представлены оба указанных подхода. Появился и новый, крайне апологетический. Для его представителей П.А.Столыпин, цитируя Ф.Ф.Вигеля, имеет «непогрешимость папы», является крупнейшим реформатором, проводившим буквально во всем именно ту политику, которая могла спасти Россию от революции. В их текстах превалируют эмоции и нередко ощущается нехватка элементарной квалификации. Это и понятно: в данной группе немало людей, не имеющих отношения к науке, или публицистов, оцени-

вающих историю по принципу «против кого дружим?», что свойственно, как известно, и их идейным противникам.

Такие исследователи, как Н.Л.Роголина, В.Г.Тюкавкин, Э.М.Шагин и другие, в своих последних работах начали в той или иной мере реабилитацию — иначе не скажешь! — аграрных преобразований начала прошлого века<sup>6</sup>. Разумеется, она невозможна без основательной и часто заслуженной критики построений традиционной историографии.

Казалось бы, после выхода в 1997 г. большой статьи А.М.Анфимова «Неоконченные споры»<sup>7</sup>, которая в определенном смысле подводит итог «негативистскому» направлению в оценке реформы, доминировавшему в советской историографии, можно было рассчитывать на то, что старые дискуссии, наконец, окончатся и начнется спокойный, непредвзятый анализ реформы. Однако время показало наивность таких расчетов. Несколько обновленная традиционная точка зрения, которую в многочисленных работах 1980—1990-х гг. высказывал П.Зырянов, отражается в вышедших недавно учебниках, в том числе и школьном. Стандартный набор претензий к Столыпинской аграрной реформе регулярно пополняется новыми<sup>8</sup>.

Видимо, настало время проанализировать некоторые типичные представления о столыпинских аграрных преобразованиях. Изучение реформы, как будет показано ниже, в «химически чистом» виде демонстрирует многие из застарелых пороков нашей исторической науки.

Большинство критиков реформы, помимо прочего, объединяет довольно забавный способ работы с источниками, который можно назвать внестатистическим. Казалось бы, обращение к историко-экономической тематике, постулирование глобальных (и очень категоричных!) выводов, касающихся жизни десятков миллионов людей, в определенном смысле — судьбы громадной страны, невозможно без сколько-нибудь серьезного статистического основания. Тем более, что речь идет отнюдь не о времени Андрея Боголюбского — источники по истории Столыпинской аграрной реформы вполне добротны и доступны. Однако иные авторы (как П.М.Лукичев) почему-то считают, что приводимые ими две—три цифры будто бы неоспоримо говорят о провале реформы. При этом некоторые важнейшие характеристики ее в лучшем случае остаются в тени, а в худшем — о них не упоминают вовсе. К тому же репертуар используемых статистических данных предельно лаконичен и, если выразиться деликатно, консервативен, т.е. мало меняется от публикации к публикации.

По сути дела, колоссальное (в некотором смысле — бесконечное) многообразие реальных ситуаций, имевших место в жизни российской деревни начала XX в., пытаются описать буквально несколькими якобы универсальными вариантами, конкретный набор которых зависит от воззрений данного автора и степени его осведомленности. Мысль в принципе понятная и отчасти верная, однако средства ее воплощения следует признать негодными. Ведь



число отдельных примеров, которые могут проиллюстрировать ту или иную мысль, может быть сколь угодно велико, учитывая, что реформа затронула жизнь многих миллионов людей на территории в миллионы же квадратных километров. Десятки лет приверженцы традиционной точки зрения оперируют, по существу, одними и теми же аргументами и примерами, их мысль вращается в одном и том же замкнутом кругу, потому что выйти из него — значит взглянуть на историю эпохи иначе. Думается, что в этом одна из основных причин того, что их масштабные заключения о катастрофическом исходе преобразований как бы повисают в воздухе. Такого же рода выводы нередко появляются и как плоды явных недоразумений.

Характерный пример. А. М. Анфимов в упоминавшейся уже статье, в частности, пишет: «Борьбой крестьянства против единоличных выделов наряду с уклонением от них землеустроительных отрядов обусловлен тот *огромной важности факт*, что, по *частным наблюдениям*, кривая выделов, ранее поднимавшаяся, с 1910 г. резко пошла вниз. Несмотря на то, что Столыпин ежегодно собирал своих землеустроительных генералов для накачки и не уставал повторять им... что в этом деле "неуспеха быть не должно", и генералы не возражали, главное дело Столыпина — "ставка на сильных" — рушилось.

Но статистика похожая, по французскому сравнению, на купальный костюм, для того и существует, чтобы не показывать главного. И многоопытные чины ведомства землеустройства и земледелия утопляли годовые данные единоличных выделов в одной графе с выделами при разверстаниях целых селений; получилась кривая, показывающая почти непрерывный рост числа выделившихся дворов... Итак, *динамики выделов на хутора и отруба мы не знаем*. В нашем распоряжении имеются лишь общие итоги землеустройства на 1 января 1915 г.»<sup>9</sup> (курсив мой. — М. Д.).

Убежден, что неправильно при анализе «огромной важности фактов» заменять полноценную официальную статистику землеустройства по 47 губерниям «частными наблюдениями». Отдавая должное изяществу сравнения статистики с купальником, замечу все же, что *мы знаем динамику выделов* на хутора и отруба, а также и всех других видов единоличного и группового землеустройства в соответствии с утвержденной правительством номенклатурой. Как общероссийские итоги, так и погубернские данные об этом ежегодно публиковались и совсем не являются секретными. И они дают совершенно противоположную динамику единоличных выделов, чем та, которую хотелось видеть Анфимову. В этом легко убедиться, обратившись к Таблице 2. Как можно видеть, за 1907—1911 гг. в среднем по России хотело выделиться 76798 домохозяев в год, а в 1912—1913 гг. — 160952, т. е. в 2,09 раза больше. Еще выше рост числа окончательно утвержденных и принятых населением землеустроительных проектов единоличных выделов: их количество увеличилось с 55933 до 111865 соответственно, т. е. было в 2,34 раза больше в 1912—1913 гг., чем в 1907—1911 гг. При этом,

естественно, погубернская картина дает немалый простор для интерпретации.

Уже по приведенным примерам (а их число весьма легко умножить) видно, что анализ реформы в отечественной историографии нередко уж слишком далек от действительности. Настало время разобраться в том, как на самом деле протекали аграрные преобразования в их основных аспектах, и поэтому необходимо рассмотреть некоторые из основных статистических характеристик Столыпинской аграрной реформы, что значительно упростит последующий анализ аргументации ее критиков. В статье делается акцент на количественной характеристике разверстания. Исследование качественных параметров — дело будущего. Анализируются данные за 1907—1913 гг., поскольку, хотя землеустройство продолжалось и в 1914—1915 гг., война сильно повлияла на его ход<sup>10</sup>. Основным источником при написании данной статьи были издававшиеся Главным управлением землеустройства и земледелия (ГУЗиЗ) «Отчетные сведения о деятельности землеустроительных комиссий»<sup>11</sup>.

Уже данные Таблицы 1 позволяют сомневаться в том, что реформа «провалилась». Однако они дают все же слишком общие сведения, которые нуждаются в конкретизации (см. Таблицы 2 и 3).

Землеустройство, как известно, начиналось с подачи крестьянами ходатайств об изменении условий землепользования, затем составлялся землеустроительный проект, далее в соответствии с ним производились землемерные работы, и, наконец, приводились в исполнение принятые населением проекты. Число ходатайств отражало, главным образом, волеизъявление крестьян (хотя известно, что, например, в 1907 г. в Самарской губернии было подано такое множество ходатайств, причем в одном Новоузенском уезде, что их прием был временно прекращен, что, конечно, отразилось на общей динамике численности ходатайств).

Количественные характеристики остальных стадий зависели от оперативности работы землеустроительных комиссий, в основном от наличия необходимого числа землемеров. Историография преимущественно оперирует данными, относящимися именно к этим этапам землеустройства, что понятно с одной стороны и было бы понятно со всех сторон, если бы читатели могли представить огромный объем работ, выполненных в 1907—1915 гг., и сопоставить с тем, который не был выполнен, а заодно и понять, почему так вышло.

«К концу... 1912 года законченные землеустроительные работы... охватят площадь в 20000000 десятин или 191000 кв. верст, что составит... 0,32 площади Австро-Венгрии, 0,39 — Германии, 0,40 — Франции, 0,43 — Испании, 0,48 — Швеции, 0,67 — Норвегии, 0,69 — Англии и 0,76 — Италии. Территории же прочих европейских государств, каждая в отдельности, уже меньше площади нашего землеустройства», — говорилось в одном из официальных обзоров<sup>12</sup>.

Таблица 1

## Общие сводные данные о землеустройстве в России по годам (1907—1913 гг.)

Годы	Поступило ходатайств		Закончено подготовкой			Представлено в Комиссии законченных в натуре и предъ- явленных населению проектов			Утверждено землеустроительных проектов		
	кол-во земел. ед.	кол-во домо- хозяев	кол-во земел. ед.	кол-во домо- хозяев	площадь в дес.	кол-во земел. ед.	кол-во домо- хозяев	площадь в дес.	кол-во земел. ед.	кол-во домо- хозяев	площадь в дес.
1907	4486	219332	1116	47646	578989	798	26556	262943	685	12611	132448
1908	8697	380691	3231	118903	1094628	2468	86381	789502	1934	60014	571440
1909	23738	704964	9043	326857	2974604	6431	252294	2356615	5503	205082	1858444
1910	26792	650347	12054	415692	3896934	9202	345316	3150825	7528	262439	2300845
1911	27057	678143	10912	403795	3702566	10230	361150	3270989	9319	319084	2952433
1907—1911	90770	2633477	36356	1312893	12247721	29129	1071697	9830874	24969	859230	7815610
1912	47228	1226225	20913	741473	6625580	12325	431735	3705874	8219	248164	2132128
1913	39809	1105742	22446	807698	6854480	12770	537174	4408212	10462	386574	2977579
1912—1913	87037	2331967	43359	1549171	13480060	25095	968909	8114086	18681	634738	5109707
Всего	177807	4965444	79715	2862064	25727781	54224	2040606	17944648	43650	1493968	12925317

К началу 1914 г. общая площадь, охваченная землеустройством, составила 25 млн дес. и превысила территорию современных нам Великобритании и Бельгии вместе взятых.

Однако обеспечить аграрную реформу Столыпина необходимым числом исполнителей оказалось крайне сложно. Можно думать, что реформаторы не рассчитывали на столь впечатляющий результат опубликования Положения 9 ноября 1906 г. Во всяком случае, правительством были предприняты серьезные усилия, и, несмотря на бюджетные сложности в стране в эти годы, количество землемеров только при землеустроительных комиссиях увеличилось с 600 до 6500, т.е. почти в 11 раз всего за 7 лет. Поэтому, не оспаривая важности сведений о числе законченных и утвержденных проектов землеустройства, замечу, что анализировать итоги реформы *только* по количеству выделившихся из общины хуторян и отрубников не вполне корректно, хотя бы из-за отмеченного уже факта дефицита землестроителей, реально тормозившего проведение преобразований.

Число проведенных разверстаний говорит преимущественно о том, как была организована, как проходила работа землеустроительных комиссий и насколько она устраивала население. А ходатайства отражают (лишь с некоторой неточностью) *намерения* российского крестьянства, а стало быть, в числе прочего позволяют определить, насколько реформа была приемлема или, что то же самое, неприемлема («чужда») для крестьян разных регионов страны. Судить об успехах реформы только по количеству окончательно утвержденных проектов — примерно то же, что делать заключения, скажем, о стремлении людей в России в конце XX в. к высшему образованию только по числу тех, кто имеет студенческий билет, не принимая во внимание возможности системы образования. Продолжая сравнение, поясню, что, условно говоря, я хочу выяснить, сколько людей хотели стать дипломированными специалистами, но не смогли из-за ограниченности интеллектуальных, волевых и иных ресурсов или из-за нехватки высших учебных заведений. Число закончивших вузы в данном случае — лишь показатель качества работы системы образования.

В последние годы все менее убедительным представляется долго доминировавший подход к реформе, который японский историк К.Мацузато точно определил как «телеологический», т.е. оценка ее «как процесса осуществления или банкротства намерений Столыпина». Одновременно все яснее становится, что вне зависимости от конкретных политических и иных намерений реформаторов (декларированных или нет — сейчас неважно) реформа была громадного масштаба и значимости явлением, начавшим качественно новый этап в развитии дореволюционной России, и хотя бы поэтому необходимо имела целый ряд взаимосвязанных направлений, аспектов, функций. Ее содержание нельзя свести лишь к числу выделившихся хуторян и отрубников. В этом смысле термин, предлагаемый Мацузато в отношении реформы, — «русская агротехнологическая революция» представляется весьма удач-

ным. Едва ли оправданы его сомнения в том, что этот термин подчеркивает техницизм реформы<sup>13</sup>. Вопросы терминологии все же не главные, если читатели понимают, что автор имеет в виду. И землеустройство, и агропомощь, без которой оно во многом теряло потенциал, и усиленное внедрение сельскохозяйственных машин и усовершенствованных орудий, и перемены в психологии большей части крестьян, сопровождавшие эти процессы, — все это (и не только это) вывело сельское хозяйство страны на новый виток развития, сообщало ему сильнейший импульс для движения вперед.

Поэтому реформа должна рассматриваться комплексно. Для объективной оценки ее воздействия на жизнь страны не очень важны разногласия между П.А.Столыпиным и А.В.Кривошеиным, не столь уж существенно соответствие планов Столыпина эпохи «тушения пожара» и их совершенно естественной коррекции в ходе реализации реформы. Вообще говоря, нужно обладать своеобразным чувством юмора, чтобы полагать, будто реформатор начинает преобразования, имея в голове (или на бумаге) все возможные варианты развития своих идей на практике. Не говорю о том, что постоянное и малоприличное злорадство ряда историков по этому поводу уже просто надоело. Необязательно быть В.О.Ключевским или А.Е.Пресняковым, чтобы понимать, что история всегда богаче любых схем, а серьезное произведение, как правило, «больше» своего автора.

Иное важно. После 9 ноября 1906 г. у десятков миллионов людей, живших на территории, равной половине континента, с самыми разнообразными природными, культурными, историческими и иными условиями, появилась возможность *выбора*. Ведь с некоторым упрощением можно сказать, что для обычного человека существуют два типа реформ, которые серьезно влияют на его жизнь. Одни просто меняют старый тип жизни на новый вне зависимости от желания самого человека. От него не зависят, к примеру, сами по себе факты подписания манифеста об освобождении крестьян или отречения Николая II, или перехода к сплошной коллективизации — это принимается им как данность, как восход солнца и т.п. Хочет он того или нет — он начинает жить в меняющемся мире, он должен адаптироваться к нему (удачно или нет — сейчас не главное). Но это вторично по отношению к его волеизъявлению, — выбора у него нет.

Другой вариант — Столыпинская реформа и подобные ей, когда выбор *предлагается*: обычный человек может продолжать жить так, как жил (иногда — с некоторыми оговорками), а может попробовать сделать свою жизнь иной. При этом оба варианта реформ меняют старую среду обитания, но по-разному с точки зрения самого человека, с точки зрения участия его в этой новой жизни. Он может выйти из общины, а может остаться в ней, может поддаться на уговоры агронома и купить сеялку или жатку, а может проигнорировать их, может завести «херсонский пар», а может по-прежнему думать, что пар — непроизводительная трата земли, и т.д.

Таблица 2

## Распределение ходатайств об изменении условий землепользования по видам землеустройства (1907—1913 гг.)

Годы	Разверстание на хутора и отруба целых селений		Выдел отдельных домохозяев		Выдел отдельных селений		Выдел выселков и частей селений		Разверстание на отруба земель, включенных в одну дачу разверстания	
	всего ходатайств	среднее за период	всего ходатайств	среднее за период	всего ходатайств	среднее за период	всего ходатайств	среднее за период	всего ходатайств	среднее за период
1907—1913	1526441	218063	706792	100970	1557913	222559	166414	23773	200531	28647
1907—1911	925453	185091	384888	76978	989065	197813	84305	16861	6999	1400
1912—1913	600988	300494	321904	160952	568848	284424	82109	41055	193532	96766

Таблица 2 (Продолжение)

Годы	Уничтожение чересполосицы		Раздел угодий общего пользования и частных владельцев		Отграничение земель		Всего	
	всего ходатайств	среднее за период	всего ходатайств	среднее за период	всего ходатайств	среднее за период	всего ходатайств	среднее за период
1907—1913	450064	64295	108634	15519	248655	35522	4965444	709349
1907—1911	200661	40132	41185	8237	921	184	2633477	526695
1912—1913	249403	124702	67449	33725	247734	123867	2331412	1165706

В этом аспекте, в частности, я и предлагаю оценивать аграрную реформу П.А.Столыпина.

Необходимо отказаться от ряда застарелых стереотипов. Так, априори понятно: процесс землеустройства при всем том общем, что он имел в масштабах России, в отдельных губерниях и регионах проходил индивидуально. Эта совсем нехитрая мысль, которая не должна была бы специально оговариваться, ибо подразумевается сама собой, почему-то не видна в общих глобальных (и притом неконкретных) размышлениях о реформе некоторых историков. За каждым регионом был свой исторический путь, со всеми вытекающими отсюда последствиями, в том числе и для аграрных преобразований. Поэтому, в частности, негласное «требование» к реформе со стороны ее критиков — описываться формулой  $y=ax$ , т.е. стремление оценивать успех или неуспех реформы в аспекте линейного роста количества землеустроенных дворов, уж слишком упрощает исторический процесс. Реформа была реальным, «живым» явлением, процессом с естественными для таких процессов периодами подъема и спада, зависевшими от многих обстоятельств.

### Общее число ходатайств

Рассмотрим общие данные о ходе землеустройства в 1907—1913 гг. Как можно видеть из Таблицы 3, за этот период изменить условия землепользования пожелало почти 5 млн домохозяев (в дальнейшем как синонимичный используется термин «дворов») — 4965,4. Это по меньшей мере 38,8%, почти  $\frac{2}{5}$  всех крестьянских дворов 47 губерний Европейской России, где проводилась реформа. При этом 722,2 тыс. из них (14,5% общего числа) находились в трех губерниях — Харьковской, Воронежской, Казанской; в каждой было подано от 223 до 250 тыс. ходатайств об улучшении условий землепользования (далее: ходатайств). На долю пяти губерний с числом ходатайств 167—201 тыс. — Екатеринославской, Волынской, Саратовской, Пермской и Московской — пришлось 905,0 тыс., или 18,2%, всех ходатайств, а на долю шести губерний с интервалом 132—151 тыс. — Херсонской, Полтавской, Тамбовской, Самарской, Владимирской, Тверской — 854,7 тыс. ходатайств (17,2%). Семь губерний — Киевская, Курская, Тульская, Ярославская, Нижегородская, Пензенская и Уфимская (от 102 до 123 тыс. ходатайств) в сумме дали 779,1 тыс. ходатайств, что составило 15,7% от общего их числа.

Тот факт, что здесь перечислены губернии, представляющие разные хозяйственно-экономические районы и природно-географические зоны Европейской России, говорит о том многообразии возможностей для изменения своей жизни, условий хозяйствования, которое давала аграрная реформа Столыпина крестьянам, показывает, что она затронула и заинтересовала крестьянство губерний с различными исторически сложившимися типами землепользования. В то же время эти данные демонстрируют, что реформа

отнюдь не везде протекала с одинаковым темпом: 8 губерний из 47 дали почти  $\frac{1}{3}$  всех ходатайств, а половину всех ходатайств (49,9%) дали 14 губерний из 47, с числом ходатайств более 130 тыс. в каждой, на 21 губернию с количеством ходатайств более 100 тыс. в каждой пришлось 65,6% всех ходатайств по стране. В 26 остальных губерниях реформа шла медленнее. Но иначе, как говорится, и не могло быть: в гигантской стране со 130 млн крестьян преобразования не могли, естественно, идти везде с одинаковыми темпами. Это только некоторым критикам реформы кажется, что о России можно рассуждать, как, условно говоря, о колхозных делянках. Даже коллективизация не везде протекала равно стремительно.

Однако много это или мало? Используя данные К.Кофода, совпадающие в общем с официальными, можно подсчитать, какой процент составляли в каждой губернии дворы, чьи хозяева ходатайствовали о землеустройстве, от общего их числа (можно думать, что более точный подсчет увеличил бы процент дворов, хотевших изменить условия землепользования, однако это не кажется в данном случае принципиальным). Средний показатель по стране равен 38,8%. При этом в 23 губерниях он выше этого числа. В 9-ти губерниях — Херсонской, Самарской, Нижегородской, Тульской, Калужской, Витебской, Ковенской, Новгородской и Тверской — доля дворов, ходатайствовавших о землеустройстве, составила от 39,6 до 49,9%. В 6-ти губерниях — Волынской, Таврической, Саратовской, Казанской, Владимирской, Ярославской — эта доля колеблется от 51,1 до 54,1%; в 5-ти — Екатеринославской, Харьковской, Воронежской, Гродненской и Петербургской — от 58,6 до 63,6%, и, наконец, в Московской, Астраханской и Архангельской составляет более 80%.

В 12-ти губерниях — Смоленской, Псковской, Виленской, Пензенской, Ставропольской, Тамбовской, Рязанской, Минской, Могилевской, Костромской, Вологодской, Олонецкой и в Области Войска Донского — об улучшении условий землепользования ходатайствовало от 30 до 38,7% дворов. К нижней границе этой группы очень близки показатели Киевской, Полтавской, Курской, Уфимской и Пермской губерний — от 29,1 до 29,9%. В Орловской и Бессарабской губерниях они составили 26,5 и 24,4 % соответственно. Наименее популярна реформа была в Вятской (8,2%), Подольской (12,6%) и Черниговской (18,1%) губерниях.

Эти данные показывают, как далеки от истины уверения в том, что реформа оставила равнодушной «основную массу крестьян», если, конечно, не помещать последнюю в Вятскую губернию или на Юго-Запад империи. Убежден, что с такой трактовкой «равнодушия» не согласился бы и С.И.Ожегов, дающий в своем известном словаре несколько иное определение этого понятия. Вместе с тем очевидно, что реформа затронула крестьян разных губерний и регионов в разной степени, что естественно. Странной как раз была бы картина дружного «похода на хутора». Каждая губерния, повторяюсь, в определенном смысле была целым миром, со своей



географией, природой, историей. Наибольший процент ходатайств дают те же губернии, которые лидируют и по абсолютному числу ходатайств.

Во всяком случае, стремление значительной части крестьян к изменению условий своей жизни очевидно, и этого не спрятать. Конечно, если сравнивать 1907—1913 гг. с коллективизацией, эта цифра, возможно, выглядит не столь впечатляюще, хотя надо сказать, что и средства «убеждения» там были иные (впрочем, проблема «процентов охвата» беспокоила власти и в начале 1930-х гг.). В общем, это был результат весьма значительный и, кстати, совершенно неожиданный для самих реформаторов, что хорошо видно, в частности, по той сдержанной гордости, с какой написаны даже официальные отчеты о деятельности землеустроительных комиссий.

### Динамика подачи ходатайств

Период 1907—1913 гг. разделен на два этапа — 1907—1911 гг. и 1912—1913 гг. Положение о землеустройстве 29 мая 1911 г. было введено в действие с 15 октября того же года (т.е. после окончания полевого периода 1911 г.). Тем самым завершился первый этап реформы. Новый закон учел пятилетний опыт реформы и значительно расширил права и обязанности землеустроительных учреждений. Были уточнены все виды землеустроительных действий, введены новые, расширена компетенция землеустроительных комиссий, определен круг лиц, которые были вправе пользоваться законом, и те земли, на которые распространялось его действие. Затем закон и изданный в развитие его Наказ 19 июня 1911 г. изменили внешнюю сторону дел и установили особый порядок юридического оформления землеустроительных работ. Соответственно изменился и формуляр официальной отчетности.

Выяснение распределения ходатайств по периодам 1907—1911 и 1912—1913 гг. очень важно, ибо должно дать ответ на вопрос о динамике реформы. Как известно, широко распространено мнение о том, что с 1911 г. она идет на убыль. Анализ динамики дает обширный и интересный материал для выводов, которые не очень совпадают с обычными для традиционной историографии. Однако за недостатком места ограничимся лишь краткими наблюдениями. Как можно видеть из Таблицы 3, в каждой третьей губернии Европейской России за два года (1912—1913 гг.) было подано больше ходатайств, чем за предыдущие пять лет. На 1912—1913 гг. падает от 40 до 49,9% всех ходатайств (1907—1913 гг.) в губерниях Вологодской, Владимирской, Костромской, Петербургской, Псковской, Ковенской, Волынской, Таврической, Харьковской, Смоленской, Московской, Тульской, Рязанской, Астраханской, Воронежской, Уфимской, Самарской (здесь он близок к 50%). В Витебской, Виленской, Могилевской, Орловской, Херсонской, Екатеринославской, Пензенской, Ярославской, Новгородской, Архангельской губерниях в 1912—1913 гг. было подано от 28 до 39,9% ходатайств

от общего их числа в 1907—1913 гг. Не следует забывать, что чем выше абсолютная величина ходатайств в 1907—1911 гг., тем вероятнее, что относительный прирост в 1912—1913 гг. будет меньше (как, например, в Екатеринославской губернии). Поэтому в данном случае целесообразно сравнить среднегодовые числа ходатайств за 1912—1913 гг. и аналогичные показатели за 1907—1911 гг.

### **Среднегодовое число ходатайств в 1907—1911 и 1912—1913 гг.**

Сопоставление отношения данных за 1912—1913 гг. к данным за 1907—1911 гг. показывает, что в целом по стране в 1912—1913 гг. об изменении условий землепользования в среднем за год ходатайствовало в 1,77 раза больше домохозяев, чем в 1907—1911 гг. Лишь в 3-х губерниях из 47-ми — Архангельской, Астраханской и Ярославской это число во 2-й период снижается (до 0,8—0,95). Сравнительно невелик прирост ходатайств в Екатеринославской губернии — на 8% (однако это прирост с 28962 до 31289 тыс.), в Могилевской — на 12%, и в Пензенской лишь на 2% (400 ходатайств). Но в 7-ми губерниях (включая Херсонскую и Казанскую) число ходатайств выросло в 1,2—1,4 раза, в 13-ти (среди них — Волынская, Харьковская и Воронежская) — в 1,5—1,9 раза, а в 19-ти — в 2 и более раз (из них в 5-ти — более чем в 3,8 раза).

Таким образом, говорить о падении интереса крестьян к реформе после 1910 г. отнюдь не приходится. Напротив, в 32-х губерниях Европейской части количество желающих изменить условия землепользования выросло в 1,5 и более раз. Да и те губерньские данные, которые на этом фоне не кажутся столь уж впечатляющими, никак не говорят о стагнации. Понятно, что в районах, где темпы землеустройства несколько отставали, рост не мог быть таким же, как в лидирующих губерниях. Напомним, что число ходатайств могло бы быть большим, если бы не вызванная объективными обстоятельствами медлительность при их исполнении.

### **Распределение ходатайств по типам землеустройства**

Указ 9 ноября 1906 г. предусматривал два типа землеустроительных действий: единоличное и групповое (из текстов учебников, кстати, понять это не всегда возможно). Единоличное землеустройство необходимо должно было придать крестьянам уверенности в завтрашнем дне, ликвидировать недостатки общинного землепользования, групповое — изменить ситуацию в их хозяйстве вне зависимости от того, выходят они из общины или нет. К личному землеустройству относилось: 1) разверстание на хутора и отруба общинных земель; 2) разверстание на хутора и отруба подворно-наследственных земель (в отчетности с 1912 г. пункты 1 и 2 соединены в один) и 3) выдел к одному месту отдельных участков из общинных земель. К групповому землеустройству до 1912 г.

причислялись: 1) раздел земель между селениями и частями селений; 2) выдел земель под выселки (с 1912 г. в эту категорию перешел раздел земель между частями селений из 1-го пункта); 3) разбивка общинных земель в целях перехода к многопольному хозяйству (исключено с 1912 г.); 4) разверстание чересполосицы наделных земель с прилегающими владениями; 5) разверстание общности пользования крестьян с частными владельцами. С 1912 г. были введены, во-первых, разверстание к одним местам (на отрубные участки) земель разного владения, включенных в одну дачу разверстания, и, во-вторых, отграничение наделных земель как самостоятельное землеустроительное действие. Групповое землеустройство было важной задачей Столыпинской аграрной реформы, и считать ее второсортной можно, лишь не понимая, что в аграрном вопросе и в его решении все было взаимосвязано.

Сопоставление данных о числе ходатайств по типам землеустроительных действий за 1907—1913 гг. приводит к следующим заключениям. По абсолютной величине они почти равны: единоличных ходатайств подано 2433764, т.е. 49,0% всех ходатайств вообще, а групповых — 2531680, или 51% соответственно. При этом сравнение данных за 1907—1911 гг. и 1912—1913 гг. показывает схожую картину. В 1907—1911 гг. единоличных ходатайств было чуть больше групповых (на 1203) — 1317340 против 1316137. За 1912—1913 гг. картина несколько изменилась: единоличных ходатайств было подано 1116424, групповых же — 1215543, т.е. на 99,1 тыс. больше. Прирост единоличных ходатайств составил 84,7%, групповых — 92,4%. Опережающий рост ходатайств второго типа связан, конечно, с тем, что Положение 1911 г. развязало руки землеустроителям в отношении уничтожения разноправной чересполосицы (см. ниже).

Два компактных (сплошных) массива губерний, в одном из которых велики показатели группового землеустройства, а в другом — единоличного, разделяются весьма четко. В первый массив входят Центр, Север и Северо-Восток, во второй — Запад, Юг и Юго-Восток Европейской России. Массив губерний с большими показателями группового землеустройства как бы перетекает с северо-востока на юго-запад, охватывая Нечерноземный центр и северную границу черноземного массива, навстречу губерниям, где велики показатели единоличных ходатайств. При этом массив с высокими показателями группового землеустройства как бы описывается полукругом, «пограничной» переходной группой губерний, в которых количество ходатайств обоих типов примерно одинаково (в тыс.): в Новгородской 48,1 групповых и 46,7 единоличных ходатайств, Орловской 43,0 и 40,6 ходатайств, Курской — 55,9 и 53,2, Саратовской — 103,6 и 97,6, Харьковской — 122,2 и 126,7, Донской — 19,9 и 24,2, Уфимской — 47,4 и 55,3 соответственно. В этом поясе, правда, есть «бреши», но явно «смысловые»: в Тверской губернии преобладают групповые ходатайства — 78,7 тыс. против 53,1 тыс., а в Смоленской, наоборот, единоличные — 71,4 тыс. против 20,4 тыс.

Интересен вопрос о степени концентрации ходатайств обоих типов. Свыше 97 тыс. ходатайств о групповом землеустройстве подали крестьяне 8 губерний: Казанской, Воронежской, Московской — 157—193 тыс., в сумме 539,6 = 21,3% всех ходатайств этого типа; Пермской, Харьковской, Владимирской, Тамбовской и Саратовской — 97—129 тыс. в сумме дают 566,8 тыс., или 22,4%, а с учетом показателей Нижегородской и Ярославской губерний (85,5 и 81,2 тыс. соответственно) эти 10 губерний дают 50,3%. По единоличным ходатайствам лидируют Екатеринославская (152 тыс.), Волынская, Полтавская, Херсонская, Харьковская, Саратовская, Самарская губернии (97—129 тыс.), на которые в сумме приходится 875,6 тыс., или 36,0%, всех ходатайств этого типа, а вместе со Смоленской, Киевской, Воронежской, Витебской, Таврической и Минской губерниями — 1251,0 тыс.; то есть на 13 губерний приходится 51,4% всех единоличных ходатайств. Другими словами, групповые ходатайства имеют несколько более высокую концентрацию, чем единоличные. Несомненно, в определенной мере это отражает специфику землепользования.

### **Количество всех ходатайств о единоличном землеустройстве**

Таблица 3 показывает, что лидируют в этом типе землеустройства губернии частью южно-, частью северно-черноземные: Волынская из юго-западных, Харьковская и Воронежская из малороссийских, Херсонская и Екатеринославская из новороссийских, Саратовская и Самарская из юго-восточных. В данном случае влияние природно-географического фактора и типа землепользования сказывается вполне определенно. Степная полоса большей частью была весьма удобна для единоличного разверстания, Харьковская (южные уезды) и Полтавская губернии — административно-территориальные единицы с напряженной ситуацией в землеобеспечении крестьян, притом что не на всей территории Полтавской губернии условия землепользования благоприятствовали разверстанию. В 12 губерниях было подано от 50 до 71 тыс. ходатайств, в эту группу входят все белорусские, Ковенская, Тверская, Киевская, Бессарабская, Таврическая, Курская, Воронежская и Уфимская губернии. На их долю в сумме пришлось 708,6 тыс. ходатайств, или 29,1%. Весьма близки к нижней границе этой группы показатели 7 губерний с числом ходатайств от 46,7 до 48,5 тыс. — всех приозерных, Гродненской, Черниговской, Тамбовской и Орловской. Обращает на себя внимание, что в юго-западных губерниях число групповых ходатайств выше, чем в остальных западных и южных губерниях (38—58,5 тыс.).

### **Доля ходатайств о групповом землеустройстве в общем балансе**

Данные «Отчетных сведений...» показывают, что 24 губернии, в которых преобладало групповое землеустройство, занимают весь

Центр, Север и Северо-Восток Европейской России, включая Центрально-промышленный район, Центрально-черноземный район, Среднее Поволжье, приозерные (кроме Петербургской), приуральские и северные губернии, а также Подольскую. При этом в 1907—1911 гг. в 5 губерниях (Архангельской, Олонецкой, Московской, Владимирской и Казанской) на «групповые» ходатайства приходится свыше 80% всех ходатайств, в 9 губерниях (Вологодской, Вятской, Пермской, Ярославской, Костромской, Нижегородской, Калужской, Тульской, Воронежской) — от 70 до 80%, в 5 (Подольской, Рязанской, Тамбовской, Пензенской, Симбирской) — от 60 до 70%, в 5 (Новгородской, Тверской, Орловской, Курской, Саратовской) — от 50 до 60% общего числа ходатайств.

В общем картина не кажется неожиданной: в этих губерниях, как известно, было развитое общинное землевладение. Стремление к единоличному хозяйству, как считается, проявлялось там слабо. Напротив, в западной части страны, от Петербургской до Таврической губернии, кроме Подольской, крестьяне предпочитали единоличное землеустройство.

При сравнении соответствующих данных за 1907—1911 и 1912—1913 гг. картина хода реформы несколько усложняется. Так, в 1912—1913 гг. уменьшается, в сравнении с 1907—1911 гг., доля групповых ходатайств в Архангельской (с 99,4 до 77,9%), Олонецкой (88,8 до 79,3%), Вологодской (с 84,3 до 58,9%), Ярославской, Тверской, Новгородской, Московской, Казанской, Калужской, Рязанской, Тульской, Воронежской губерниях. Но одновременно она растет — и резко — в губерниях Бессарабской (с 9,2 до 41,5%), Подольской (с 37,4 до 83,3%), Киевской (с 15,5 до 74,5%), Саратовской (с 35,6 до 63,1%), Астраханской (с 26,1 до 85,2%) Херсонской (с 8,9 до 19,5%), Таврической (с 16,9 до 29,2%), Екатеринославской (с 11,5 до 20,5%), Ставропольской (с 25,8 до 33,2%), Гродненской (с 22,2 до 31,9%), Виленской (с 11,8 до 17,9%), Полтавской (с 10,7 до 15,8%), Орловской (с 48,8 до 55,4%). Совершенно очевидно, что акты 1911 г. дали мощный толчок групповому землеустройству там, где ранее преобладало личное, ибо сняли ряд прежде мешавших этому правовых ограничений. Увеличивается также доля «групповых» ходатайств в некоторых из губерний, на которые и в 1907—1911 г. падало более половины всех ходатайств этого рода: в Тамбовской (с 67,6 до 75,0%), Пермской (с 71,7 до 81,5%), Симбирской (с 54,8 до 68,2%), Нижегородской (с 67,5 до 73,5%). Все это еще раз показывает значительный потенциал реформы. Она была развивающейся, «живой» системой.

Анализ распределения ходатайств по периодам показывает, что почти в половине губерний за два года было подано ходатайств о единоличном землеустройстве больше, чем за предыдущие пять лет. Важно отметить, что в большинстве это губернии Нечерноземья и Черноземного центра, в которых ранее единоличное землеустройство значительно уступало групповому.

Да, пока основная масса единоличников концентрировалась на Юге и Юго-Востоке, но это не означало, что рост численности таких хозяйств был невозможен в других регионах. Процесс не мог идти везде с одинаковым темпом, о чем уже говорилось выше, а вот тенденция его развития вполне понятна. То же мы видим и в применении крестьянами сельхозмашин и орудий в эти годы в этих же губерниях. Это подтверждается и сопоставлением *среднего числа единоличных ходатайств за 1907—1911 и 1912—1913 гг.*, которое показывает, что ни о каком спаде интереса крестьян к этому типу землеустройства не может быть и речи. Общероссийский показатель вырос в 2,12 раза. Снизился он лишь в Киевской губернии (0,90) и Астраханской, где ситуация была особой. Если оставить в стороне «экзотические» варианты Олонецкой и Архангельской губерний (в первой количество ходатайств возросло с 22 до 507, во второй — с 45 до 1949, соответственно в 43,3 и 23,5 раза), то картина имеет следующий вид. В группе, куда входят 7 губерний — Ковенская, Витебская, Виленская, Подольская, Херсонская, Екатеринославская, Пензенская и Орловская, в 1912—1913 гг. в среднем ежегодно подавалось в 1,2—1,4 раза ходатайств больше, чем в 1907—1911 гг. Заметим, что здесь есть как губернии-лидеры, Екатеринославская и Херсонская, так и аутсайдер — Подольская. Еще в 7-ми губерниях (Ковенской, Могилевской, Таврической, Тамбовской, Симбирской, Пермской, Уфимской) рост составил 1,5—1,9 раза, а в 29-ти (!) анализируемый показатель увеличился в 2 и более раз. При этом в 14-ти губерниях — в 2—2,9 раза, в 6-ти — в 3—4 раза (среди них Тверская, Тульская, Калужская, Полтавская), наконец, в 4-х — более чем в 5 раз (в том числе в Воронежской и Черниговской).

Принципиально важно, что сюда относятся все те губернии, которые дают максимальное число ходатайств о групповом землеустройстве. Это также говорит о только начавших реализовываться возможностях реформы и делает понятным направление дальнейшей эволюции единоличного землеустройства в этом огромном регионе. Конечно, в некотором смысле тут шел «рост с нуля», конечно, как верно замечал Кофод, число хуторов и отрубов там вряд ли сравнялось бы с количеством таких хозяйств южнорусской степи, чего, впрочем, проверить уже не удастся, но важно, что вслед за окончанием группового разверстания усилилось единоличное.

Вероятно также, что за 1907—1911 гг. в ряде губерний, прежде всего северо-западных, в свое время начавших переход на хутора самостоятельно, потенции реформы при юридических возможностях Указа 9 ноября 1906 г. в определенной мере были близки к реализации, а вот Положение 1911 г. дало новый импульс преобразованиям. И там, где мы видим резкий взлет количества ходатайств, — там этот импульс имел наибольшую отдачу. Крестьяне России не были «приговорены» к общине. Они были «приговорены» к колхозам (оттого-то некоторым так хочется, чтобы они любили общину и не покидали ее при П.А.Столыпине).

Данный вопрос, как говорилось выше, является очень острым в историографии реформы. Развитие этого вида землеустроительных работ можно описать весьма кратко. За 1907—1913 гг. было подано 706792 ходатайства, из них 384888 в 1907—1911 гг. (54,5% от общего числа) и 321904 в 1912—1913 гг. (45,5% соответственно). В 1907—1911 гг. в среднем подавалось 76978 ходатайств, в 1912—1913 — 160952 ходатайства, т.е. в 2,09 раза больше. Если же взять данные об утвержденных проектах, то рост, понятно, будет еще выше. Всего утверждено проектов за 1907—1913 гг. 235351, из них 123486 в 1907—1911 гг., т.е. 52,5% от общего числа, а в 1912—1913 гг. — 111865, или 47,5%. При этом в 1-й период в среднем в год утверждалось 24697 проектов, а во 2-й — 55932,5, в 2,26 раза больше. В свете этой информации чрезвычайно трудно понять, какой же процесс имеют в виду некоторые историки, утверждая о падении числа выделов с 1911 г.

Объем настоящего текста ограничивает объем анализа статистики. Однако из вышесказанного и так вполне ясно: *все основные показатели процесса землеустройства растут во времени*, причем существенно растут, и по России в целом, и в подавляющем большинстве губерний. Такое в экономике бывает не всегда, а если бывает, то является верным признаком адекватности реформы социально-экономической ситуации в стране и психологии населения (здесь — миллионов крестьян), а также и показателем мощности потенциала предпринимаемых преобразований. Реформа, предоставляя крестьянам широкий спектр выбора новых условий хозяйствования, вовсе не сводилась только к «фабрикации хуторов и отрубов». Ограничимся пока этим промежуточным выводом.

Приведенные выше статистические данные позволяют поставить в общем виде вопрос о факторах, определявших как преобладание того или иного вида землеустройства в отдельных губерниях, так и темпы землеустройства в них. Когда масштабный процесс происходит на сколько-нибудь значительной территории, его динамика определяется неким набором факторов. Они, как всегда, образуют своего рода «периодическую систему», элементы которой в каждой губернии слагаются в индивидуальную «формулу процесса», в данном случае — землеустройства, зависящую от конкретных местных условий.

При анализе этого сюжета уместно прислушаться и к тому, что думали члены землеустроительных комиссий, и к мнению Карла Кофода, идеолога единоличного разверстания, сыгравшего выдающуюся роль в реализации Столыпинской аграрной реформы, который, в отличие от многих до- и послереволюционных критиков реформы, был профессионалом и знал сельское хозяйство *практически*, а не конструировал в своем кабинете жизнь русской деревни сообразно идеям Рахметова и снам Веры Павловны.

Указанные факторы перечисляются ниже не в порядке значимости.

Во-первых, важную роль играла юридическая форма землевладения. Уже в отчете о деятельности землеустроительных комиссий за 1907—1908 гг. отмечается: «Ряд комиссий центральных губерний указывает, что они не имеют возможности приступить в широких размерах к разверстанию надельных земель впредь до разверстания однопланых селений, т.е. владеющих землей по одному общему акту укрепления (по реформе 1861 г. — М.Д.) В таких селениях пахотные земли состоят в обособленном владении каждого отдельного селения. Все же остальные угодья, как-то: луга, пастбища, леса, выгоны и пр., находятся в общем пользовании всех или части селений. При этом общие угодья ежегодно подвергаются разделу между селениями, что порождает неизбежно массу споров и неудовольствий, в результате которых общества однопланых селений находятся постоянно в неприязненных, а зачастую в крайне враждебных между собой отношениях. Эта враждебность тягостно отражается на экономическом состоянии таких селений, делая вместе с тем почти недоступными какие-либо мелиоративные мероприятия». В отчете за 1912 г. говорится: «Однопланые дачи занимают огромные площади, соединяя в своих границах значительное число селений, главным образом в центральных и особенно в северных губерниях, где свыше 75% всех селений не имеют отдельного владения землей. Однопланность, кроме того, обычно связана с чресполосностью селений, входящих в состав общества, владеющего землей по одному акту укрепления, а также и с владениями казны, церковных причтов, удела и частных лиц, причем нередко надел селения, площадью в 600—700 десятин, заключается в 120—150 отдельных участках на расстоянии 35—50 верст. Как на яркий пример такой чресполосности можно указать на надел Рождественской волости Кунгурского уезда Пермской губернии, общей площадью около 32000 дес., разбросанный в 918 отдельных кусках. Нередко однопланность охватывает целые волости. Так, в Рыбинском уезде Ярославской губернии в 1909—1911 гг. был произведен раздел 99 селений с 3572 дворами, составляющих три волости (Сретенскую, Никольскую и Чудиновскую), наделенных землей в количестве 13444 десятин по одному общему акту». Достаточно сказать, что в Московской губернии таких селений имелось от 30 до 77% на уезд, а в Казанской губернии, например, из 3,2 млн дес. надельной земли около 1 млн приходилось на долю однопланых селений. Комиссии отмечали, что крестьянами «указанные неудобства однопланых селений всегда и вполне ясно сознавались», но «изменение существующего порядка землепользования оказывалось совершенно непосильным при прежних способах размежевания. Так, в Московской губернии за 46 лет (с 1861 г.) по всем 13 уездам было размежевано всего лишь 11 однопланых селений с общей площадью в 11436 дес., т.е. менее чем по 250 дес. в год. Насколько велико стремление самих крестьян покончить с этим явлением, видно уже из того, что за минувшие



2 года в комиссии обратилось за содействием к разделу земель между селениями или частями селений 225544 домохозяина, входящих в состав 2836 сельских обществ, причем, в частности, в Московской губернии — 296 сельских обществ»<sup>14</sup>.

Итак, как утверждалось в «Отчетных сведениях...», «до сведения к одним местам, в обособленное (юридически и пространственно) владение, земель каждого селения в отдельности было «невозможно образование хуторских и отрубных хозяйств». Другими словами, излюбленный тезис о приверженности крестьян Нечерноземья к общине несколько подмывается тем фактом, что тысячи из них попросту *не могли* выйти на хутор или отруб только из-за того, что их селение входило в состав однопланых. Едва ли корректно забывать или не сообщать об этом массе неподготовленных читателей, начиная со школьников и студентов. Семилетний опыт деятельности землеустроительных комиссий, говорится в отчете за 1912 г., показал, что «ближайшим результатом раздела однопланного владения и сведения к одному месту земель каждого селения» являлись «ходатайства о выделе остальных домохозяев или даже о разверстании целых селений». «Особенно характерны в этом отношении губернии: Вологодская, Московская, Пермская и Тульская, в которых за последние два года наблюдается значительное развитие работ по образованию единоличных хуторских и отрубных участков, в то время как в первые годы преобладали работы по групповому землеустройству»<sup>15</sup>, — этот тезис из отчета наглядно подтверждают и наши статистические материалы.

В ряде губерний, вошедших в Россию в результате разделов Речи Посполитой (Гродненской, Могилевской, Киевской, Ковенской и др.), негативное влияние на землеустройство «оказывала также внеадельная чресполосность, т.е. расположение крестьянских земель чресполосно с частновладельческими, удельными и церковными, наличность сервитутов (западные и юго-западные губернии)»<sup>16</sup>. С 1912 г. разноправную чресполосицу можно было уничтожить принудительно, но сервитуты остались. В Черниговской и Полтавской губерниях, в которых действовал специальный межевой закон, к разверстанию преобладавших там так называемых общесменных дач можно было приступить только с 1912 г. по введении в действие Положения о землеустройстве.

Следует заметить, что выделы отдельных домохозяев при прочих равных условиях были распространены больше при общинном, чем при подворном землепользовании. Но, с другой стороны, в некоторых губерниях «глубоко укоренившаяся привязанность крестьян... к общинному строю значительно» задерживала «развитие землеустройства». Препятствием последнему повсюду в России была также «невыясненность границ подлежащих землеустройству земель, наличность земельных споров и всякого вообще рода необособленность владений, неясность и неопределенность как юридических прав на землю, так и окружающих владения границ».

Кофод отмечает важную, иногда определяющую роль почвенных условий местности: чем они однообразнее, тем легче происходит землеустройство. Так, южные степи, благодаря однородности почвы, сравнительной обеспеченности крестьян, активно работающих на рынок, конечно, закономерно лидировали по части единоличного землеустройства. А в Северном районе, куда входили Архангельская, Вологодская, Олонецкая, Костромская, Ярославская губернии, восточные части Новгородской и Тверской и северные части Вятской и Пермской губерний, «причины застоя землеустройства» были «совершенно противоположны тем», которые вызывали его на крайнем Юго-Западе. «Не высота сельскохозяйственной культуры, а недостаточность развития крестьянского хозяйства, не малоземелье, а избыток втуне лежащих земель препятствует проведению землеустроительной реформы на севере. Слишком там еще много неразработанных и нуждающихся в осушке земель, чтобы радикальное землеустройство могло иметь крупный успех — картина знакомая из землеустроительной истории Швеции и Финляндии»<sup>17</sup>, — отмечал К.Кофод.

Следующий фактор — степень земельного обеспечения населения. Чем выше землеобеспеченность, тем при прочих равных условиях переход к единоличному землевладению происходит охотнее. Вряд ли случайно, что малоземельный Юго-Запад, особенно Подольская губерния, где были самые низкие по России средние наделы (3,8 дес. на двор), был аутсайдером реформы. Противодействие малоземельных крестьян землеустройству вызывалось, как не раз отмечалось в литературе, не только их малоземельностью, но и «относительно крупным числом скота у большинства» из них.

Очень большое влияние имели характер неземледельческих занятий населения и их значение в хозяйстве и жизни крестьян. На этом нужно остановиться подробнее. Так, нельзя говорить о сельском хозяйстве в Юго-Западном крае вообще, забывая о том, что более половины из 300 сахарных заводов Российской империи находилось там, давая крестьянам немалый дополнительный заработок и сезонной работой на заводах, и договорами о выращивании сахарной свеклы, и арендой надельных земель для той же цели. А «широкому развитию работ на надельных землях в губерниях Московской, Калужской, Ярославской, Владимирской, Костромской и некоторых других препятствовал, между прочим, упадок земледельческого промысла среди местного крестьянского населения». «В Московской губернии... только 6% наличных крестьянских селений ведут исключительно полевое хозяйство, а 94% имеют, кроме того, различные побочные занятия; из состава последних 39% посвящают свои силы исключительно промысловому труду. При таких условиях слабое стремление крестьян к индивидуализации земледельческого хозяйства является совершенно понятным»<sup>18</sup>, — отмечалось в обзоре деятельности землеустроительных комиссий за 1907—1908 гг. Это подтверждают и другие источники. Однако Кофод, комментируя названное обстоятельство, пишет: «Фабричный рабочий Владимирской губернии или ярославский и

тверской промышленник мало интересуется сельским хозяйством и по своему политическому направлению он обыкновенно — партийный противник землеустройства, но он понимает толк в арифметике и прекрасно учитывает значение для него того подъема продажных цен на землю, который замечается повсюду после уничтожения чересполосицы и замены ее хуторами и отрубам. Нельзя поэтому сказать, что развитие несельскохозяйственных промыслов среди крестьян всегда служит препятствием развитию землеустройства; бывает и наоборот, доказательством чего служит быстрый количественный рост землеустройства во многих частях Владимирской, Ярославской и Тверской губерний»<sup>19</sup>.

Ситуация в центральных нечерноземных губерниях и соседних с ними требует более подробного комментария. Сопоставление данных о переселениях из этого региона в Азиатскую Россию с динамикой потребления сельхозмашин и орудий приводит к весьма важным выводам. Эти губернии, с одной стороны, дают совершенно ничтожное количество переселенцев. Вообще по империи лидером в этой сфере была Полтавская губерния, из которой за 1896—1916 гг. в Азиатскую Россию переселилось 374 тыс. чел., затем шли Екатеринославская, Харьковская, Курская, Воронежская, Могилевская и Киевская губернии — от 198 до 234 тыс. переселенцев из каждой. А вот Петербургская, Новгородская, Тверская, Московская, Владимирская, Ярославская губернии в сумме за 1896—1916 гг. дали всего 13,7 тыс. (!) переселенцев, при этом Московская — 500 человек, а Ярославская — 100. Невелики и показатели Калужской (26 тыс.), Псковской (25 тыс.), Вологодской (16 тыс.), Костромской (10,8 тыс.) и Нижегородской (10,5 тыс.) губерний. Из всех этих 11 губерний за Урал уехало ровно в 2 раза меньше крестьян, чем из одной только Воронежской (102 тыс. против 204 тыс.)<sup>20</sup>.

С другой стороны, эти же губернии — аутсайдеры (кроме Московской, но здесь особый случай) по получению сельхозмашин, в отличие, скажем, от той же Воронежской, в которой постоянно увеличивалось потребление агротехники.

О чем это говорит? Надо полагать, что если жители этого региона не хотели начинать новую крестьянскую жизнь за Уралом, то не с сельским хозяйством вообще они рассчитывали связать свое будущее. Для сотен тысяч крестьян этих губерний земледельческий труд, по тем или иным причинам, уже либо потерял свою привлекательность, либо перестал быть стержнем жизни и основным источником доходов. Это совершенно естественный, закономерный процесс, который имел место повсюду в мире. Мимоходом брошенное в 1913 г. замечание одного из воронежских агрономов объясняет ситуацию, быть может, лучше, чем долгие рассуждения: «Там, где у крестьян есть отхожие промыслы, на обработку земли не обращается никакого внимания. Из орудий — только деревянные соха и борона».

Значит, можно говорить о том, что для многих крестьян данного региона время для землеустройства прошло. Но это никоим

образом не означает, что это касается *всех* крестьян или что сельское хозяйство не имело здесь совершенно никаких перспектив. Реформа это подтвердила, ибо «быстрый рост работ по единоличному землеустройству в отдельных центральных губерниях» указывал на то, что и там «оно уже сдвинулось с мертвой точки».

Конечно, для Кофода, как человека идеи, групповое землеустройство является все же мерой паллиативной, предварительной по отношению к единоличному землеустройству. Но это был нормальный процесс ступенчатого понимания, приобщения людей к *новому*. Те же самые процессы мы наблюдаем, анализируя динамику потребления сельхозмашин и орудий, «миссионерскую» деятельность земств в Новороссии и т.д. Там действовали аналогичные схемы — от неприятия «барской затеи», будь то многополье или сеялка, к проявлению любопытства и затем к осознанию необходимости непривычного, нового для себя.

И совершенно иное положение фиксируется в сельском хозяйстве новороссийских и соседних с ними северно-черноземных губерний, таких как Харьковская, Воронежская, Полтавская, которые дают основное число переселенцев и одновременно являются крупными потребителями сельхозмашин и орудий. Очевидно, что здесь происходит глобальный переворот в аграрном секторе: переселенцы освобождают «насиженное» место для нового рывка вперед тем, кто остается, а сами, обосновавшись на новом месте, в Сибири, сделают ее важным сельскохозяйственным регионом.

Однако и на юге бывали разные ситуации. «В некоторых районах (Феодосийский и Симферопольский уезды Таврической губернии и др.) встречаются указания на затруднительность изменения существующего порядка землепользования ввиду распространности специальных культур, как, например, садоводство, виноградарство и табаководство, потребовавших значительной затраты денег и трудов на подготовку почв, почему включение таких земель в общую разверстку существенным образом нарушило бы интересы их владельцев»<sup>21</sup>, — отмечалось в обзоре, посвященном деятельности землеустроительных комиссий в 1907—1908 гг.

Что касается степени удобства существующего порядка землепользования, то при прочих равных условиях, с одной стороны, чем запутаннее землепользование, чем труднее вести хозяйство, тем шире должно распространяться землеустройство. Однако, с другой стороны, чересполосица — следствие разнородности угодий и пашни, и именно по этой же причине землеустройство усложняется. Так что оценить влияние этого фактора, по Кофоду, сложно, все решает конкретная ситуация.

Конечно, действие всех этих факторов общего характера зависело от одного, который определял по преимуществу темпы разверстания. Кофод его называет «степенью умственного развития населения». Допустимо определить его и как уровень психологической готовности крестьян к изменению условий землепользования. Определялся он многими причинами. О реальной сложности изучаемых процессов говорит мнение Кофода о возможных при-

чинах сравнительно слабого развития землеустройства в Юго-Западном районе, который в агрикультурном отношении находился на довольно высоком уровне. Он пишет, что кроме малоземельности тут играли роль и «неразверстанность значительной площади обремененных сервитутами угодий, прекращение во многих селениях общности севооборота, наличность крупных сахарных заводов, арендующих надельные земли, и разбросанность левад или садов-рощ среди полевых угодий. Кроме того, быть может, по своему развитию население этих мест уже миновало ступень, наиболее благоприятную для развития радикального землеустройства»<sup>22</sup>. Уровень развития населения, оказывается, может быть препятствием для прогрессивных форм хозяйствования.

Как и в ряде других стран, в России основным иницирующим началом была сила примера. Вообще история становления землеустройства иногда настолько удивительна, как, например, в Швеции, что просто может быть темой «производственного» исторического романа. Вот что пишет Кофод о том, как начинались первые разверстания в Белоруссии. Крестьяне деревни Загородной Витебской губернии, будущие пионеры разверстаний в России, в свое время «сообща хотели купить одно имение, чья земля примыкала к их землям. Несколькими годами договаривались и торговались, пока однажды в 1876 году не появилась группа латышских крестьян, которые, предложив более высокую цену, выхватили это имение у них из-под носа.

Так как латышские крестьяне везде, где бы в мире они ни оказались, ведут свое хозяйство единолично, как их предки вели его с незапамятных времен у себя на родине, то было естественно, что купившие разделили землю между собою так, что каждый из них получил причитающуюся ему часть в виде одного хорошо округленного куска, на котором он и поселился.

Крестьяне Загородной... очень недоброжелательно смотрели на прибывших, но, однако, внимательно следили за всем, что у них происходит. Способ ведения этими латышами полевого хозяйства заинтересовал их в высшей степени, и вскоре они начали обсуждать на сходах, не стоит ли им последовать примеру латышей — разделить всю пахотную землю между собою и выселиться каждому на свой участок, вместо того, чтобы оставаться с унаследованным от отцов способом наделения землей, который привел к тому, что каждый хозяин имел свою долю, полосками разбросанную во всех концах.

Об этом спорили уже четвертый год, пока не поняли, что их деревня слишком велика — 40 дворов по 10—15 гектаров у каждого, чтобы можно было достичь единства в таком важном и таком новом деле. Так как примерно половина крестьян хотела разверстаться и выселиться, в то время как другая половина хотела остаться при старом порядке, крестьяне решили разделить всю их общую землю на две одинаковые части. Те, которые хотели выселиться, получили одну часть, те, кто хотел оставаться со старым порядком деления земель, получили другую часть.

Через три года еще одна деревня последовала примеру уже разверставшейся. После этого разверстание пошло несколько быстрее...»<sup>23</sup> Через 20 лет разверсталось уже несколько сот деревень. Аналогичным образом, кстати говоря, по совершенно той же схеме приобщались крестьяне и к агротехнике и приемам ведения интенсивного хозяйства.

Кофод во всех своих трудах постоянно подчеркивает важность именно психологического аспекта — история Европы показывает, что разверстания удачны тогда, когда крестьяне хотят их и понимают их пользу. «Существо землеустроительных работ должно быть доступно пониманию населения, которое прежде всего должно убедиться в обеспеченности полной справедливости при производстве землеустроительных работ. Поэтому, чем проще и удобоисполнимее представляется населению землеустройство, другими словами, чем однообразнее местные природные условия и чем развитее само население, тем успешнее протекает работа землеустроительных комиссий, — отмечает Кофод. — Так, мы видим, что в равнинной степи с равнокачественной почвой землеустройство развивается несравненно более быстрым темпом, чем в центре или на севере, несмотря на то, что обычная в степи форма черепослосицы гораздо менее дробна и сложна, а потому в значительно меньшей мере препятствует ведению хозяйства, чем принятая в центральных или северных губерниях форма.

В том же направлении... действует также высшее умственное развитие крестьян, облегчающее им понимание существа землеустроительных работ. Так, например, повсюду наблюдается, что пионеры землеустройства принадлежат к наиболее развитой части крестьян. Однако необходимо при этом иметь в виду, что высшее умственное развитие крестьян не только содействует успеху землеустройства, но в то же время и препятствует ему, вызывая интенсификацию, а следовательно, и осложнение крестьянского хозяйства, которое, в свою очередь, увеличивает разноценность полевых угодий. Даже одно прекращение общности севооборота, не повлекшее еще за собою заметного усовершенствования хозяйства, ставит серьезное препятствие развитию землеустройства.

В силу изложенного значение культурности сельского населения для развития и радикальности землеустройства зависит главным образом от той степени влияния, какое она успела оказать на усовершенствование сельскохозяйственного промысла. Чем сильнее это влияние, тем неблагоприятнее оно для развития землеустройства, которое поэтому в старокультурных странах распространяется чрезвычайно медленно, принимая при этом по мере поднятия культуры все менее и менее радикальную форму». Заключение несколько неожиданное, но за ним — опыт.

Далее, следует подчеркнуть особую важность самой деятельности землеустроителей. Кофод придавал очень большое значение их «способности... ясно и толково объяснять крестьянам суть и значение землеустроительной реформы и умению... целесообразно и справедливо проводить ее в жизнь»<sup>24</sup>.

Совсем не исследовано влияние такого обстоятельства, как степень осведомленности крестьян о реформе вообще и об изменениях в ее программе, в частности. Увы, проблема коммуникации между Властью и подавляющей частью населения при полном отсутствии радиофикации всей страны практически не изучена, а ведь это очень важный сюжет, и не только для начала XX в. Замечание Кофода: «всего только год действует это право (право требования отдельными селениями или частями селений выдела их доли из общественного надела вне зависимости от согласия остальной части общества или селения) и нужно предполагать, что оно еще не сделалось общеизвестным»<sup>25</sup>, — проясняет в этом плане многое.

\* \* \*

Итак, проведенный анализ статистики землеустройства демонстрирует следующее: мнение о том, что темпы реформы падают после 1910—1911 гг., лишено всяких оснований. Напротив, продолжался рост ходатайств по землеустройству всех видов, и групповых, и единоличных. Акты 1911 г. дали новый мощный толчок преобразованиям. Увеличение штата землемеров существенно ускорило сам процесс землеустройства. Начало несчастной войны сразу же ударило по реформе: многие чины межевого ведомства и члены землеустроительных комиссий были призваны в армию уже в 1914 г. Под ружье встали миллионы крестьян, среди которых, конечно, были и те, кто хотел воспользоваться услугами этих комиссий. Реформа умирала вместе со страной, которую она призвана была спасти. В 1916 г. деятельность землеустроительных комиссий прекратилась.

В свете вышесказанного ясно, что традиционное освещение хода реформы (мы не касаемся здесь материальных и иных проблем обустройства хуторян и отрубников, которые во все времена являются неизбежными спутниками масштабных преобразований) зачастую далеко от истинного положения вещей и не выдерживает самой снисходительной критики. Причин, по которым сложилась эта ситуация, немало, но некоторые следует выделить особо.

Главной из них представляется нежелание видеть теснейшую взаимосвязь и взаимообусловленность двух важнейших задач реформы. Конечно, стабилизация ситуации — в широком смысле слова — в стране была главной задачей, которую глобально пытался решить П.А.Столыпин. Однако аграрный вопрос по сути своей был неделим. То, что община препятствует подъему агрикультуры в стране и объективно ухудшает положение крестьян, компетентные люди прекрасно понимали и до 1905 г. Понимали они и то, что община в принципе — идеальный объект для революционной пропаганды. Но в 1905 г. выяснилось, что община заодно еще и способствует бунту, укрупняет масштабы аграрной революции. Отменил ли этот факт первое знание? Нет. Напротив, 1905 г. подтвердил, что плохое состояние сельского хозяйства уси-

ливалось недовольство крестьян и было одним из стимулов к той же самой революции. Ведь бунтовали отнюдь не только малоземельные крестьяне, но и те, кто имел вполне достаточно земли даже при тогдашнем уровне агрикультуры. Поэтому политические задачи реформы, в том числе и подрыв влияния общины, были неотделимы от решения сугубо, казалось бы, хозяйственных задач, в частности, изменения условий землепользования.

Как известно, «народная ненависть» (на этом условном термине я не настаиваю) к тем, кого крестьяне считают виноватыми (их можно условно назвать «угнетателями», а можно просто *иными* или как-то иначе), рано или поздно во многих странах как-то прорывается и народ пытается дружно мстить и за предков, и за себя, и «просто так». Это одна из констант истории. В латентном виде она есть почти *везде* и почти *всегда*. Накал ее может колебаться в зависимости от социального «самочувствия» субъектов ненависти, или — что то же самое — от уровня недовольства окружающей действительностью, которая эту ненависть может обострять, стимулировать или, напротив, отодвигать на периферию и т.п.

Типологически едва ли не главный вопрос тут в мере потрясений, в количестве пролитой крови. Это может быть Великая Французская революция, а может быть, скажем, революция 1848—1849 гг. в германских землях. Страна может оставить в стороне французский вариант, прорепетированный когда-то в России под прозаическим названием «Пугачевщина», а может и не пройти мимо него. 1905 год недвусмысленно показал, что это вполне реальный вариант.

Но история так «устроена», что эта ненависть может прорваться, а может и не прорваться (это зависит от многих причин, в том числе и от силы Власти в данный конкретный момент), хотя до конца никуда не исчезнет. Однако если возможность прорваться возникла — она непременно будет реализована, что и случилось в России. Аграрные беспорядки начались, напомним, сразу после Февраля 1917 г. И никакие хутора этого не изменили и не могли изменить — притом не только в России. Остались ли бы все крестьяне в общине или нет к 1917 г. — исход был бы таким же (а вот если бы реформа, подобная Столыпинской, началась в том или ином виде раньше — это еще вопрос). И удивляться тут нечему. Посол Франции в России Бомпар писал в своих воспоминаниях по этому поводу: «Русский крестьянин, которого слепое правительство удерживало в рамках аграрного коммунизма, наконец к этому привык и требовал распространения его на всю землю российскую, вместо того, чтобы требовать его устранения»<sup>26</sup>. Деформированное общественное сознание (и носители Власти) десятки лет после реформы 1861 г. пестовало общину как цветок в оранжерее, препятствуя нормальному, естественному ходу событий, готовя тем самым почву для революции, и подготовило ее.

Комплекс реформ П.А.Столыпина, в том числе и аграрная, был рассчитан на «20 лет покоя внутреннего и внешнего», за ко-



торые, возможно, выросло бы поколение с иными, чем у отцов, ценностями, а не на условия тотальной войны, в которую была втянута не готовая к испытаниям, разлагавшаяся страна, деморализованная собственной Властью. «Покоя внешнего» не случилось. Как можно считать, условно говоря, что прибор оказался плох, если нарушена инструкция по его использованию? Это странная логика.

Россия вполне могла миновать революцию, которые случаются после проигранных войн. Понятно, что, начнись война на два—три года позже, ее результат для России мог быть иным. Но... миллионы людей оказались в зависимости от пальца Гаврилы Принципа.

И недорого стоит злорадство по поводу того, что не успевшие всерьез «себя осознать» хуторяне громили и грабили в 1917 г. помещиков так же дружно, как и общинники. Это ровно ничего не говорит о том, верно ли были задуманы преобразования, правильно ли они реализовывались. Реформа в данном случае похожа на ту работу, половину которой не показывают окружающим. Статистика ставит на место все заклинания о «провале» реформы и дает им настоящую цену.

Реформа П.А.Столыпина должна была при прочих равных снизить вероятность прорыва «народной ненависти». Однако рассматривать преобразования только через призму грядущей и состоявшейся революции — «неправильный метод», как говорил В.Б.Шкловский.

Следующий и также очень важный фактор, формирующий восприятие Столыпинской реформы на протяжении всего XX в. — *народническое*, по самой своей сути, восприятие всей российской аграрной проблематики. Правда, у многих исследователей оно странным образом сочеталось с удовлетворением по поводу развития капитализма. Эта линия в историографии идет с дореволюционных времен и не закончилась по сию пору.

«Нищета, забитость, вымирание, психическое притупление — вот как (очень ошибочно) народническая мысль все чаще начинала характеризовать русскую деревню. Это было даже нужно — так как казалось, что, говоря о нищете деревни, люди борются с ненавистным политическим строем; это было тупое оружие русской интеллигенции в ее руках против правительства. Почти преступно-официальным считалось и не разрешалось экономически-оптимистично смотреть на русскую деревню. Разговор о "прогрессивных течениях" русской деревни звучал каким-то диссонансом в этом настроении; "надо удивляться, что оно живет и сохраняется при таких условиях" — почти в этих словах писалось тогда о крестьянском хозяйстве»<sup>27</sup>. Достаточно прочесть эти строки Н.П.Макарова, написанные в 1918 г., чтобы увидеть многое из того, на чем была построена в эмоциональном смысле советская историография аграрного развития пореформенной России.

Макаров дает убийственную характеристику восприятия российской интеллигенцией слоя «трудовых хозяйств»: «Его или не

замечали, когда усиленно "вообще оплакивали" "разоряющуюся деревню", или замечали, но сердито тыкали в него "ненавистным" словом "буржуазия", с социальным умилением в сердце подходя к деревенским низам, к действительно полуразвалившейся части деревни. *Сколько нездорового социального чувства во всем этом; как сильна социальная извращенность в этом чувстве внутренней этической враждебности по отношению к здоровому крестьянскому хозяйству и матерински болезненной любви к полуразвалившемуся хозяйству!* (курсив мой — М.Д.) Это такая же извращенность, как если бы мы к здоровым физически и духовно людям относились враждебно за их здоровье, а к больным относились бы, наоборот, "любовно". Это не значит, что надо забросить больные хозяйства, — нет, для них должно быть сделано все, что может быть сделано, чтобы дать им выход в ту или иную сторону; но это означает, что здоровое хозяйство должно нас радовать, если угодно, даже вызывать хозяйственно-этические и эстетические переживания»<sup>28</sup>.

Эти глубокие и точные мысли высказаны одним из лучших отечественных специалистов по сельскому хозяйству более 80 лет назад, когда аграрный вопрос в России, по сути, был уже решен. А как все это знакомо, не правда ли? Увы, мало что изменилось за три четверти века — и какого века! Вот и в наши дни слышны все те же «старые песни о главном» — об общине. Все тот же примат проблемы распределения доходов в российском сельском хозяйстве над проблемой производства народного богатства. Все те же набившие оскомину возгласы на тему «недоедим, а вывезем», все тот же поверхностный взгляд (с эсеровским прищуром) на сложнейшие проблемы отечественной истории, все те же лексика и уровень аргументации, что и в учебниках истмата для техникумов.

Отсюда, конечно, и этот снисходительный тон по отношению к выходцам из общины. Один из канонов обычного народнического (т.е. во многом и советского) восприятия аграрных проблем заключается в том, что в качестве эталона явно (и неявно) принимаются якобы беззаветно любящие общину крестьяне коренных великорусских областей — типичная «городская теория», по меткому выражению Кофода. Указывая, что наибольший процент выходов из общины дали, в частности, губернии Северо-Запада, авторы замечают, что «здесь сказалось влияние Прибалтики» (т.е., что-то «ненатуральное», «ненастоящее»). Потом со слегка пренебрежительной интонацией говорится о крестьянах Украины, о выходивших из общины малоземельных, вдовах, сиротах, стариках.

Иногда даже неясно, относятся ли кулаки и небедные выходцы из общины к русскому крестьянству, т.к. считается, что «основная масса крестьян» осталась равнодушной к реформе. С белорусами и украинцами ситуация как бы ясна, но с точки зрения национальной принадлежности с крестьянами Новороссии сложнее, а с саратовскими и самарскими, десятками тысяч выходившими на

хутора и отруба, и, что характерно, без всякого влияния Прибалтики, в этом плане как-то непонятно.

Сочувствие традиционной историографии — странным, на первый взгляд, образом на стороне «полуразвалившейся части деревни», а не тех, кто хотел попытаться счастья и изменить свою жизнь. Странность, впрочем, тут кажущаяся. Есть, конечно, свой легкий шарм (неестественность, впрочем, тоже) в том, что и эсеры, и «околокадетская публика», и традиционная советская историография в важнейшем концептуальном вопросе российской жизни стоят по одну сторону баррикады с Плеве и всей крайне правой частью Третьей Думы. Конечно, все они «любили» (и любят) общину по-своему и интересы в этой любви преследуют личные, и все же... Традиционной историографии, в числе прочего, удобно тянуть пунктир от общины к колхозам, уверяя, что они ее прямые наследники.

Итак, вольное или невольное нежелание понять неделимость аграрного вопроса, затруднительность дифференциации политики и экономики в реальной жизни российской деревни начала прошлого века, во-первых, и неонародническое восприятие этой проблематики, во-вторых, — вот лишь две из основных причин современной историографической ситуации.

Обратимся теперь к другим претензиям в адрес Столыпинской аграрной реформы. Можно ли безоговорочно утверждать, что она осуществлялась «революционным путем», «сверху»? Такой большой и важный вопрос, конечно, нельзя подробно рассмотреть в небольшой статье. Однако можно попытаться охарактеризовать некоторые его составляющие.

Вообще говоря, нужно обладать весьма чувствительной гражданской совестью, чтобы в самом конце российского XX в. (с его 30-ми и иными годами) упрекать Столыпинскую реформу в насилии. Впрочем, у каждого времени свои представления о том, что такое насилие. Относительно реформы этот вопрос, надо сказать, *непредвзято* специально не исследовался.

За последние годы историографическая ситуация изменилась. Вот что пишет по поводу легитимности реформы В.В.Дроздов: «Аграрное законодательство отличалось преемственностью по отношению к законодательству предшествующего периода... Думается, что разрушение общины в ходе Столыпинской реформы нельзя односторонне трактовать как насильственное. Напротив, законодательство (во всяком случае, в первые годы реформы) в достаточной степени считалось с желаниями крестьян и допускало многообразие форм землепользования и ведения хозяйства. Крестьянин мог выходить из общины, а мог и не выходить. Однако важным было то, что община уже не могла удержать в своем составе лиц, вознамерившихся укрепить землю в собственность, выделить причитающиеся им участки в хутор или отруб»<sup>29</sup>. Тут можно добавить лишь, что и в последующие годы правительство старалось избегать реальных (а не мнимых, которые были и будут всегда в таких слу-

чаях, и не только в России) упреков в насилии. Это отразилось и в документах 1911 г., начавших второй этап реформы.

Авторитетное мнение К.Кофода на этот счет опирается на реальное знание ситуации: «Как бы он (землеустроитель. — М.Д.) лично ни был убежден в пользе хуторов, все-таки ни он, ни кто другой никого не может заставить выселиться в поле, так как закон вполне ясно предоставляет каждому домохозяину право оставить за собой свою усадьбу в деревне. Скажут, быть может, что в распоряжении землеустроителя, работающего рука об руку с местной администрацией, находятся такие меры воздействия на население, что, задумав насильно расселить крестьян по хуторам, он вовсе не нуждается в законном праве на это. Конечно, путем административного давления можно достичь многого, но никогда крестьянин не переселится на хутор без внутреннего убеждения в выгодности такого шага. Если землеустроитель может внушить ему такое убеждение, то честь и слава ему, — угрозами же он ничего не достигнет. Один даже переход к отрубному хозяйству составляет такой серьезный шаг в жизни крестьянина, что тут бессильно давление на него со стороны начальства. Бывали, несомненно, случаи составления приговора о разверстании под известным давлением, но *немыслимо*, чтобы кому-нибудь удалось привести такой приговор в исполнение. К этому следует еще прибавить, что в преобладающем большинстве случаев переход крестьян к хуторскому хозяйству совершается не одновременно с землеустройством, а спустя несколько лет. К востоку от линии Петербург — Смоленск — Киев лишь незначительная часть единолично устраиваемых селений разверстывается непосредственно на хутора, вся же остальная масса селений размежевывается на отруба. Хутора начинают возникать лишь по окончании разверстания и ухода землеустроителя, когда домохозяева, кое-как успокоившись после тревоги, внесенной в их среду землеустройством, могут трезво и спокойно обсудить свое положение»<sup>30</sup>.

«Конечно, было бы неправильным считать, что в ходе Столыпинской аграрной реформы не допускалось насилия над общинниками», — замечает В.В.Дроздов. Ясно, что у правительства не было времени ожидать «одобрения и понимания со стороны основных категорий населения». Столыпин действовал в экстремальной ситуации. Однако, как и всегда в таких случаях, важен вопрос о степени, о мере этих нарушений, об их качестве, если угодно. Ведь правительство категорически не могло специально провоцировать недовольство крестьян, учитывая негативное отношение общественного мнения к реформе, не говоря уже о других причинах. Вместе с тем избежать мелких конфликтов было сложно, хотя бы в силу масштаба реформы. Вообще трудно представить, чтобы контакты российских властей с миллионами крестьян обошлись без нарушений закона. Они в ходе реализации реформы, естественно, были, что не новость в нашей (и не только в нашей) истории. Было бы нелепо закрывать на это глаза, оспаривать факты столкновений крестьян с властями. Однако говорить, что «основ-

ными методами» реформы были «насильственные», — просто несерьезно. В этом случае процент охваченных землеустройством хозяйств был бы куда выше.

Вот что говорится об этом в «Отчете по внутринадельному землеустройству в Пензенской губернии с 1908 по 1913 год включительно»: «Конечно, если бы при разработке проектов исходить из соображений исключительно таких условий, которые вполне отвечали бы желаниям выделяющихся, и направлять выполнение их только в принудительном порядке, то весь подготовительный процесс был бы крайне облегчен, работа землеустроителей оказалась бы более продуктивна, и в отчетных ведомостях Пензенской губернии количество разверстанной на участки единоличного владения земли значилось бы для большего числа дворов, нежели теперь.

Но тогда большинство выделов пришлось бы совершить с крупным нарушением не только землеустроительных задач, но и принципов справедливости, и притом породить среди общинников неудовольствие и даже враждебное настроение не только к выделившимся, но и к землеустроительным учреждениям и даже к законам о землеустройстве.

Поэтому все старание землеустроителей было направлено на то, чтобы все выделяемые участки более или менее отвечали техническим требованиям и чтобы процесс выделения их проводился по возможности в порядке добровольного соглашения.

Обязательность соблюдения этих требований крайне осложняла труд и замедляла движение дел, так как, с одной стороны, приходилось, да и приходится и теперь считаться с упорством общинников, и с другой — проекты, более или менее отвечающие землеустроительным требованиям, вырабатываются с крайней осторожностью, ибо всякое прямолинейно поставленное землеустроителем условие выдела, не отвечающее желаниям выделяющихся, влекло со стороны последних отказ»<sup>31</sup>.

Во все времена критерием чуждости была мера неприятия. Другими словами, если одно явление чуждо другому, то последнее отталкивает, не принимает его, избегает и т.д. Только что приведенные строки характеризуют ситуацию в губернии, где, как мы уже знаем, крестьяне действительно воспринимали реформу осторожно. Но это-то и показывает статистика землеустройства в этой губернии. Соответственно, надо адекватно воспринимать тот факт, что четверть всех крестьян 47 губерний хотела выйти на хутора и отруба, а как минимум 40% всего за 7 лет пожелало воспользоваться возможностями, которые предоставляла реформа.

Известно, что много раз пытались связать коллективизацию с присущими русскому народу общинностью, соборностью и т.п. Не имея возможности обсудить данную проблему подробно, замечу все же, что такая трактовка — из числа слишком удобных для объясняющих и к тому же упрощающая сложнейший феномен. Как писал В.В.Леонтович, ограничения всегда кажутся более

справедливыми тем, кто их накладывает, чем тем, на кого их накладывают\*.

Два слова о некритичном употреблении традиционной историографией средних цифр. Не касаясь неизбежности их использования, замечу, что привлечение средних цифр — лишь *один* из возможных способов анализа явлений. Они важны, они необходимы и, кроме прочего, удобны. Но не всегда, не во всех случаях. Россия была слишком большой страной, чтобы всегда эффективно описываться средними цифрами, к тому же вырванными из исторического контекста. Ведь «работают» они, если даются в динамике, а еще лучше — и в сравнении. Так, например, низкий уровень российского сельского хозяйства в историографии явно (или неявно) предстает *только* результатом существования помещичьего землевладения и малоземелья. Между тем в разных губерниях картина землеобеспеченности была различной. Средняя цифра по Европейской России складывается в диапазоне от 3,8 дес. на двор в Подольской до 65,1 дес. в Олонецкой губернии. При этом давно известно, что об абсолютном малоземельи в России говорить некорректно. В среднем по 50 губерниям Европейской России на двор приходилось 10,2 дес. надельной земли, а вместе с прикупленной — почти 13 дес. К тому же в Австрии аналогичный показатель составлял 5,1, во Франции — 4,4, в Германии — 4,1 дес., о чем в учебниках не пишут. И объяснять, почему на самой плодородной почве в Европе собирали едва ли не самые низкие урожаи, только малоземельем и климатом без насилия над фактами нельзя.

От большинства приводимых отрывочных данных, которые почему-то считаются описывающими всю Россию, веет тривиальным непониманием сложности крестьянской и не только крестьянской жизни. Все эти «средние крестьянские семьи», «средние размеры хуторов» и тому подобные средние — такая же заоблачной высоты абстракция, как «русская деревня». Хотелось бы все-таки узнать,

---

\* Впрочем, К. Кофод приводит весьма показательное свидетельство при-  
сущего русским (в данном случае — белорусским) крестьянам коллективизма: «Влияние разверстания и особенно расселения на пьянство — особое дело. Русский крестьянин — человек общительный. Только если это пьяница, ему может прийти в голову пить одному, но процент крестьян-пьяниц совсем небольшой. Другое дело, если крестьяне собираются в группу... Но так как теперь расселившиеся крестьяне не каждый день встречались с односельчанами, как это бывает у живущих в деревне, и... не ходили на сходы, то среди русского сельского населения пьянство прекращалось вместе с переселением». Однако, когда Кофод приехал в районы с латышским сельским населением, он с удивлением узнал, что хуторяне «конечно... пьют больше». На наивный вопрос-утверждение Кофода: «Но они же не могут сидеть в одиночку и пить» последовал емкий ответ: «Почему же? Так ведь они не рискуют поднести кому-то, кто не может потом поднести им». Кофод резюмирует: «Русскому крестьянину нужно общество, чтобы пить... Латыш же берет водку домой и пьет ее там один или с женой» (Кофод К. 50 лет в России. С. 172.). Боюсь, традиционная историография имеет в виду другие проявления коллективизма.

в каком уезде и какой губернии располагались эти пресловутые 12—15—18 дес. И насколько трудолюбив и грамотен был в хозяйстве их владелец. И сколько у него было реальных, а не придуманных за него членов семьи. Расчеты, приводимые А.М.Анфимовым, давались людьми неонароднического толка и мне кажутся пристрастными. Есть и другие точки зрения.

При корректном отношении к статистике не должно было и мысли возникнуть о сопоставлении преобразований сельского хозяйства в России и в Дании в начале XX в. Новоузенский уезд, в котором единоличное землеустройство развивалось быстро и успешно с самого начала, был одним из 8 уездов Самарской губернии и одним из 500 с лишним уездов Европейской России. Так вот, по площади он хотя и уступал Швейцарии, но превосходил Данию, реформы в которой так полюбились П.М.Лукичеву.

Добавлю, что даже в Швеции, «где землеустройство велось с наибольшей широтой и энергией... за 78 лет [было] разверстано 18,5 млн гектаров — в среднем по 2,3 млн за десятилетие, или по 200 тыс. десятин в год». В России же за 7 лет были «окончательно исполнены землемерами и приняты населением работы для 2 млн дворов на площади 17,1 млн десятин», а проекты землеустройства составлены для 2,5 млн дворов на площади 23 млн дес.<sup>32</sup> В этом смысле нельзя не заметить, что большие размеры России дают повод не только для тщеславия (вполне свойственного и автору этих строк). Это также и повод для усовершенствования методики анализа ее истории.

Пора подвести некоторые итоги. Аграрная реформа П.А.Столыпина была глобальным преобразованием, которое положило начало радикальным изменениям в жизни страны и имело серьезные перспективы. Реформа выводила сельское хозяйство России из стагнации (рост показателей экспорта хлеба может вводить в заблуждение лишь дилетантов), достаточно быстро меняла российскую деревню, притом *качественно* в лучшую сторону.

По разным причинам оценка ее традиционной историографией не во всем соответствует действительности и нуждается в коренном пересмотре.

Автор весьма далек от какой бы то ни было идеализации реформы. Никакое масштабное историческое преобразование не совершается прямо, гладко и т.д. Не следует закрывать глаза на неизбежные издержки реформы. Однако вопрос, как всегда, в мере, в цене этих издержек, а главное — в том, являются ли неудобства реформы действительно неизбежными или прямо планируются. Пора бы это осознать. Пора составить нормальное, здоровое суждение о своей истории и моральных ценностях, не отягощенное пристрастными оценками и искажениями. Это касается и самого П.А.Столыпина, и его реформы.

## Общее число ходатайств о землеустройстве по губерниям

Губернии	Число ходатайств о землеустройстве в 1907—1913 гг.				
	Всего ходатайств	О личном землеустройстве	О групповом землеустройстве	То же в процентах	
				Личное землеустройство	Групповое землеустройство
Арханг.	16110	1122	14988	7	93
Астрах.	70026	38209	31817	54,6	45,4
Бессар.	77236	53156	24080	68,8	31,2
Вильно	36173	31095	5078	86	14
Витебск	74257	63727	10530	85,8	14,2
Владим.	136685	22806	113879	16,7	83,3
Вологда	73458	19944	53514	27,2	72,8
Волын.	166951	128993	37958	77,3	22,7
Воронеж	250327	60958	189369	24,4	75,6
Вятка	43622	12352	31270	28,3	71,7
Гродно	64889	47053	17836	72,5	27,5
ОВД	44010	24152	19858	54,9	45,1
Ек.слав.	178427	152280	26147	85,3	14,7
Казань	222952	30097	192855	13,5	86,5
Калуга	79666	20736	58930	26	74
Киев	122764	64260	58504	52,3	47,7
Ковно	52418	52277	141	99,7	0,3
Костр.	86511	19596	66915	22,7	77,3
Курск	109049	53139	55910	48,7	51,3
Минск	70974	56970	14004	80,3	19,7
Могилев	65745	56079	9666	85,3	14,7
МСК	189759	32507	157252	17,1	82,9
Нижегор.	122100	36243	85857	29,7	70,3
Новгор.	94869	46739	48130	49,3	50,7
Олонец	20832	4122	16710	19,8	80,2
Орел	83593	40605	42988	48,6	51,4
Пенза	102438	32519	69919	31,7	68,3
Пермь	168575	38724	129851	23	77
Подол.	63496	20540	42956	32,3	67,7
Полтава	146838	126915	19923	86,4	13,6
Псков	57841	46785	11056	80,9	19,1
Рязань	93011	28087	64924	30,2	69,8
Самара	150647	118831	31816	78,9	21,1
СПБ	74525	47645	26880	63,9	36,1



Губернии	Число ходатайств о землеустройстве в 1907—1913 гг.				
	Всего ходатайств	О личном землеустройстве	О групповом землеустройстве	То же в процентах	
				Личное землеустройство	Групповое землеустройство
Саратов	201210	97611	103599	48,5	51,5
Симб.	73312	28317	44995	38,6	61,4
Смол.	91829	71439	20390	77,8	22,2
Ставр.	48028	33843	14185	70,5	29,5
Таврич.	74682	57970	16712	77,6	22,4
Тамбов	145739	48490	97249	33,3	66,7
Тверь	131941	53148	78793	40,3	59,7
Тула	108391	30114	78277	27,8	72,2
Уфа	102734	55301	47433	53,8	46,2
Харьков	248905	126711	122194	50,9	49,1
Херсон	143084	124501	18583	87	13
Черниг.	73124	46540	26584	63,6	36,4
Яросл.	111691	30516	81175	27,3	72,7
ВСЕГО	4965444	2433764	2531680	49	51

Губернии	Число ходатайств о землеустройстве в 1907—1911 гг.				
	Всего ходатайств	О личном землеустройстве	О групповом землеустройстве	То же в процентах	
				Личное землеустройство	Групповое землеустройство
Арханг.	11514	108	11406	0,9	99,1
Астрах.	47414	35029	12385	73,9	26,1
Бессар.	24739	22469	2270	90,8	9,2
Вильно	22712	20040	2672	88,2	11,8
Витебск	47098	40088	7010	85,1	14,9
Владим.	71498	10599	60899	14,8	85,2
Вологда	40291	6312	33979	15,7	84,3
Волын.	91284	66640	24644	73	27
Воронеж	133932	19267	114665	14,4	85,6
Вятка	10646	2982	7664	28	72
Гродно	29530	22966	6564	77,8	22,2
ОВД	23351	11418	11933	48,9	51,1
Ек. слав.	115849	102535	13314	88,5	11,5
Казань	137072	13976	123096	10,2	89,8
Калуга	36931	7889	29042	21,4	78,6

Губернии	Число ходатайств о землеустройстве в 1907—1911 гг.				
	Всего ходатайств	О личном землеустройстве	О групповом землеустройстве	То же в процентах	
				Личное землеустройство	Групповое землеустройство
Киев	55872	47201	8671	84,5	15,5
Ковно	31269	31239	30	99,9	0,1
Костр.	48270	10016	38254	20,7	79,3
Курск	53446	26687	26759	49,9	50,1
Минск	32674	24552	8122	75,1	24,9
Могилев	42095	34599	7496	82,2	17,8
МСК	111550	15397	96153	13,8	86,2
Нижегор.	60270	19839	40431	32,9	67,1
Новгор.	58721	23426	35295	39,9	60,1
Олонец	2008	225	1783	11,2	88,8
Орел	50658	25923	24735	51,2	48,8
Пенза	67762	22193	45569	32,8	67,2
Пермь	77332	21888	55444	28,3	71,7
Подол.	21810	13661	8149	62,6	37,4
Полтава	63765	56938	6827	89,3	10,7
Псков	32904	24693	8211	75	25
Рязань	49842	14091	35751	28,3	71,7
Самара	75530	59959	15571	79,4	20,6
СПБ	40710	26284	14426	64,6	35,4
Саратов	84699	54570	30129	64,4	35,6
Симб.	35704	16340	19364	45,8	54,2
Смол.	47081	33712	13369	71,6	28,4
Ставр.	23727	17598	6129	74,2	25,8
Таврич.	41426	34438	6988	83,1	16,9
Тамбов	69129	29333	39796	42,4	57,6
Тверь	64550	22645	41905	35,1	64,9
Тула	58599	13460	45139	23	77
Уфа	59607	33296	26311	55,9	44,1
Харьков	139388	69995	69393	50,2	49,8
Херсон	88047	80211	7836	91,1	8,9
Черниг.	23682	14209	9473	60	40
Яросл.	77519	16434	61085	21,2	78,8
ВСЕГО	2633477	1317340	1316137	50	50

Губернии	Число ходатайств о землеустройстве в 1912—1913 гг.					Доля всех хода- тайств 1907— 1911 от общего числа	Доля всех хода- тайств 1912— 1913 от общего числа
	Всего хода- тайств	О личном земле- устрой- стве	О груп- повом земле- устрой- стве	То же в процентах			
				Личное земле- устрой- ство	Груп- повое земле- устрой- ство		
Арханг.	4596	1014	3582	22,1	77,9	71,5	28,5
Астрах.	22612	3180	19432	14,1	85,9	67,7	32,3
Бессар.	52497	30687	21810	58,5	41,5	32	68
Вильно	13461	11055	2406	82,1	17,9	62,8	37,2
Витебск	27159	23639	3520	87	13	63,4	36,6
Владим.	65187	12207	52980	18,7	81,3	52,3	47,7
Вологда	33167	13632	19535	41,1	58,9	54,8	45,2
Волын.	75667	62353	13314	82,4	17,6	54,7	45,3
Воронеж	116395	41691	74704	35,8	64,2	53,5	46,5
Вятка	32976	9370	23606	28,4	71,6	24,4	75,6
Гродно	35359	24087	11272	68,1	31,9	45,5	54,5
ОВД	20659	12734	7925	61,6	38,4	53,1	46,9
Ек.слав.	62578	49745	12833	79,5	20,5	64,9	35,1
Казань	85880	16121	69759	18,8	81,2	61,5	38,5
Калуга	42735	12847	29888	30,1	69,9	46,4	53,6
Киев	66892	17059	49833	25,5	74,5	45,5	54,5
Ковно	21149	21038	111	99,5	0,5	59,7	40,3
Костр.	38241	9580	28661	25,1	74,9	55,8	44,2
Курск	55603	26452	29151	47,6	52,4	49	51
Минск	38300	32418	5882	84,6	15,4	46	54
Могилев	23650	21480	2170	90,8	9,2	64	36
МСК	78209	17110	61099	21,9	78,1	58,8	41,2
Нижегор.	61830	16404	45426	26,5	73,5	49,4	50,6
Новгор.	36148	23313	12835	64,5	35,5	61,9	38,1
Олонец	18824	3897	14927	20,7	79,3	9,6	90,4
Орел	32935	14682	18253	44,6	55,4	60,6	39,4
Пенза	34676	10326	24350	29,8	70,2	66,1	33,9
Пермь	91243	16836	74407	18,5	81,5	45,9	54,1
Подол.	41686	6879	34807	16,5	83,5	34,3	65,7
Полтава	83073	69977	13096	84,2	15,8	43,4	56,6
Псков	24937	22092	2845	88,6	11,4	56,9	43,1
Рязань	43169	13996	29173	32,4	67,6	53,6	46,4
Самара	75117	58872	16245	78,4	21,6	50,1	49,9
СПБ	33815	21361	12454	63,2	36,8	54,6	45,4

Губернии	Число ходатайств о землеустройстве в 1912—1913 гг.					Доля всех хода- тайств 1907— 1911 от общего числа	Доля всех хода- тайств 1912— 1913 от общего числа
	Всего хода- тайств	О личном земле- устрой- стве	О груп- повом земле- устрой- стве	То же в процентах			
				Личное земле- устрой- ство	Груп- повое земле- устрой- ство		
Саратов	116511	43041	73470	36,9	63,1	42,1	57,9
Симб.	37608	11977	25631	31,8	68,2	48,7	51,3
Смол.	44748	37727	7021	84,3	15,7	51,3	48,7
Ставр.	24301	16245	8056	66,8	33,2	49,4	50,6
Таврич.	33256	23532	9724	70,8	29,2	55,5	44,5
Тамбов	76610	19157	57453	25	75	47,4	52,6
Тверь	67391	30503	36888	45,3	54,7	48,9	51,1
Тула	49792	16654	33138	33,4	66,6	54,1	45,9
Уфа	43127	22005	21122	51	49	58	42
Харьков	109517	56716	52801	51,8	48,2	56	44
Херсон	55037	44290	10747	80,5	19,5	61,5	38,5
Черниг.	49442	32331	17111	65,4	34,6	32,4	67,6
Яросл.	34172	14082	20090	41,2	58,8	69,4	30,6
ВСЕГО	2331937	1116424	1215513	47,9	52,1	53	47

### Примечания

<sup>1</sup> См.: Теляк Л.В. Столыпинская аграрная реформа, 1906—1917 гг.: Историография. Самара, 1995; Шевырин В.М. Столыпинские реформы: Уроки для современной России: (Обзор) // Пути реформ в России. М., 1995.

<sup>2</sup> Цит. по: Леонтович В.В. История либерализма в России. 1762—1914. Париж, 1980. С. 202—203.

<sup>3</sup> Огановский Н.П. Индивидуализация землевладения в России и ее последствия. М., 1917; и др.

<sup>4</sup> Бруцкус Б.Д. Землеустройство и расселение за границей и в России. СПб., 1909; Он же. Очерк аграрной политики иностранных государств и России. Пг., 1918; Он же. Аграрный вопрос и аграрная политика. Пг., 1922; Кофод А.А. Хуторское расселение. СПб., 1907; Он же. Различные способы уничтожения чересполосицы и длинноземелья: Старые и новые способы ведения полевого хозяйства. СПб., 1908; Он же. Наше землеустройство // Ежегодник 1911 г. Главного управления землеустройства и земледелия. СПб., 1912; Он же. Русское землеустройство. СПб., 1914; Першин П.Н. Участковое землепользование в России: Хутора и отруба, их распространение за десятилетие 1907—1916 гг. и судьба во время революции (1917—1920 гг.) М., 1922.

<sup>5</sup> Аврех А.Я. П.А. Столыпин и судьбы реформ в России. М., 1991; Анфимов А.М. Тень Столыпина над Россией // История СССР. 1991. № 4; он же. Некоторые уроки Столыпинской аграрной реформы // Из истории

экономической мысли и народного хозяйства России. М., 1993; Он же. Новые собственники. (Из итогов Столыпинской аграрной реформы) // Данилов В., Шанин Т. (ред.) Крестьяноведение: Теория. История. Современность: Ежегодник. 1996. М., 1996; Ковальченко И.Д. Столыпинская аграрная реформа: (Мифы и реальность) // История СССР. 1991. № 2.

<sup>6</sup> Рогалина Н.Л. Борис Бруцкус — историк народного хозяйства России. М., 1999; Тюкавкин В.Г. Петр Столыпин и его реформа: проекты, реалии, оценки // Проблемы истории, филологии, культуры. Магнитогорск, Вып. 1. 1994; Он же. Историческое значение Столыпинской аграрной реформы // Научная программа: русский язык, культура, история: Сборник материалов научной конференции лингвистов, литературоведов, фольклористов, историков. Ч. II. М., 1995; Шагин Э.М. Столыпинская аграрная реформа, ее воздействие на сельское хозяйство России // Формы сельскохозяйственного производства и государственное регулирование. М., 1994; Он же. Об опыте и уроках Столыпинской аграрной реформы // Власть и общественные организации России в первой трети XX века. М., 1994; Он же. Спорные вопросы истории Столыпинской аграрной реформы и их освещение в вузовском и школьном преподавании // Дискуссионные вопросы российской истории. Арзамас, 1995; Он же. Проблемы эволюции агрокультуры крестьянского хозяйства предреволюционной России в трудах А.В.Чаянова // Аграрные технологии в России IX—XX вв. М., 1996.

<sup>7</sup> Вопросы истории. 1997. № 5—7; и др.

<sup>8</sup> Например, П.М.Лукичев, автор новейшей статьи о реформе, обвиняя П.А.Столыпина, говорит о двух «принципиально разных подходах» к аграрным преобразованиям в России начала XX в. «Первый — вступить на мировой путь развития и реформировать российскую деревню в соответствии с лучшими примерами развитых стран. Условно такой подход может быть назван западным. Второй — преобразовать аграрную экономику России по лучшим мировым образцам, но с обязательным учетом того, что может привиться на нашей традиционной почве. То есть как местные традиции, особенности ведения сельскохозяйственного производства могут быть включены в мировое хозяйство. Данный подход может быть назван традиционалистским. Выбор руководством страны того или иного подхода диктует и форму осуществления реформ. В первом случае преобразования производятся революционным путем, "сверху", с максимальной степенью настойчивости исполнительной власти, не дожидаясь понимания и одобрения реформ основными затрагиваемыми группами населения... Если в экономике осуществляются слишком резкие изменения, слишком большие темпы модернизации, то страна в итоге может прийти к "отторжению" реформ». Оставляя пока без внимания противоречия предложенной конструкции, замечу, что Лукичев вполне мистически полагает, будто ощущение провала реформы присутствовало с самого начала преобразований. Далее автор протестует против попыток считать аграрную реформу Столыпина уникальной и ставит России в пример Данию, где в те же годы будто бы решались схожие проблемы и были решены куда успешнее (См.: Лукичев П.М. Аграрные реформы в России: уроки начала века // Актуальные проблемы экономической истории России XX века. Волгоград, 1997. С. 94—95). В том же сборнике другие авторы говорят о том, что «реформа не обеспечила крутого подъема сельского хозяйства России» (Пешехонов В.А., Иванов В.В. Реформирование аграрного сектора России в XX веке // Там же. С. 151—152). Довольно сомнительное заключение. См. также: Максимов С.В. Столыпинское землеустройство (1906—1916 гг.). Арзамас, 1999. Автор разделяет старые взгляды советской историографии, что выражается в весьма тенденциозном подборе фактов и их соответствующей интерпретации.

- <sup>9</sup> Анфимов А.М. Неоконченные споры // Вопросы истории. 1997. № 6. С. 60.
- <sup>10</sup> План землеустроительных работ 1914 года и изменения по случаю войны. Пг., 1914.
- <sup>11</sup> Отчетные сведения о деятельности землеустроительных комиссий на 1 января 1913 г. СПб., 1913; Отчетные сведения о деятельности землеустроительных комиссий на 1 января 1914 г. СПб., 1914.
- <sup>12</sup> Землеустройство в Европейской России за 1906—1912 гг. СПб., 1912. С. 4.
- <sup>13</sup> Мацузато К. Столыпинская реформа и российская агротехнологическая революция // Отечественная история. 1992. № 6. С. 194—196.
- <sup>14</sup> Обзор деятельности уездных землеустроительных комиссий (1907—1908 гг.). СПб., 1909. С. 17. Отчетные сведения о деятельности землеустроительных комиссий на 1 января 1914 г. С. 11—12.
- <sup>15</sup> Там же. С. 12.
- <sup>16</sup> Кофод К. Русское землеустройство. СПб., 1914. С. 130.
- <sup>17</sup> Там же. С. 129—131.
- <sup>18</sup> Обзор деятельности уездных землеустроительных комиссий (1907—1908 гг.). СПб., 1909. С. 18.
- <sup>19</sup> Кофод К. Указ. соч. С. 127.
- <sup>20</sup> Ежегодник ЦСК за 1916 г. Пг., 1917.
- <sup>21</sup> Обзор деятельности уездных землеустроительных комиссий (1907—1908 гг.). С. 18.
- <sup>22</sup> Кофод К. Указ. соч. С. 128.
- <sup>23</sup> Он же. 50 лет в России. М., 1997. С. 135.
- <sup>24</sup> Он же. Русское землеустройство. С. 131—133.
- <sup>25</sup> Там же. С. 161.
- <sup>26</sup> Цит. по: Леонтович В.В. Указ. соч. С. 266.
- <sup>27</sup> Макаров Н. Социально-этические корни в русской постановке аграрного вопроса. Харьков, 1918. С. 16.
- <sup>28</sup> Там же. С. 24—25.
- <sup>29</sup> Дроздов В.В. Исторический опыт столыпинской реформы // Рынок и реформа в России: исторические и теоретически предпосылки. М., 1995. С. 58—59, 61.
- <sup>30</sup> Кофод К. Русское землеустройство. С.155.
- <sup>31</sup> Российский государственный исторический архив. Ф. 408. Оп. 1. Д. 842. Л. 109.
- <sup>32</sup> Главное управление землеустройства и земледелия. Итоги работ за последнее пятилетие (1909—1913). СПб., 1914. С. 22—23.

# Вопросы переходной экономики

## Вольное производство и торговля на Урале периода Гражданской войны: функционирование негосударственного сектора экономики

Продолжительный период времени понятия «военный коммунизм» и «частный капитал», «государственное администрирование экономики» и «рынок», «разверстка» и «торговля» не воспринимались как показатели альтернативных моделей хозяйствования. На фоне главенствовавшего «военного коммунизма», сохранившихся после революции торговцев и частных производителей не соотносили с продолжавшей действовать в «осадном режиме» рыночной системой. Частнопредпринимательская инициатива — «мешочничество», «спекуляция», «торговля на рынке», «нелегальное производство» — расценивалась, преимущественно, не как самостоятельное явление, а как частное производное от административно-командной экономики<sup>1</sup>.

Историографическая тенденция обобщения веховых для страны событий не позволяла посмотреть на экономическую историю периода Гражданской войны с точки зрения регионального построения России. Не всегда учитывалось, что в огромном постреволюционном государстве имелись специфические проявления в виде прорыночного автономизма, были не одинаковы темпы поглощения государством частников, утверждения в губерниях системы «главкизма». Взгляд на послереволюционную Россию как союз различных региональных образований, составляющих, с одной стороны, единое экономическое пространство, а с другой стороны, отличающихся друг от друга отдельными хозяйственными проявлениями, позволяет с большей степенью вероятности определить уровень сохранности и распространения рыночных отношений в донэповский период.

В данной статье ставится задача рассмотреть конкретные проявления коммерческой деятельности рыночноориентированных элементов одного из крупнейших регионов страны — Урала, в котором военно-коммунистическая эпоха отмечалась достаточно необычным сочетанием командно-административного и товарно-денежного методов хозяйствования. В общероссийской и региональной историографии уральская экономическая самобытность периода Гражданской войны практически не исследована. В работах, посвященных экономике Урала 1917—1921 г., в основном приво-

---

\* Хазиев Рустэм Асхатович — кандидат исторических наук (Исторический факультет Башкирского государственного университета).



дятся отдельные факты рыночной торговли монополизированными продуктами питания и изделиями промышленного производства<sup>2</sup>.

Изучение частного предпринимательства в уральском регионе определяется, прежде всего, текущим состоянием источниковой базы. Характерное для военного времени неудовлетворительное состояние отчетности, отсутствие сводных статистических данных потребовали провести систематизацию источников на базе различных нормативных, справочных, технико-экономических и других материалов.

Начавшееся после октября 1917 г. революционное наступление на частный капитал достаточно быстро превратило государство в генерального держателя земли, основных производственных мощностей, орудий производства и прочего имущества. Утверждение нового общественного строя предусматривало складывание на всей территории Советской России однородного хозяйственного уклада. Однако не везде реализуемые центральной властью антирыночные нововведения приводили к планируемым результатам. Внедряемая государством раздаточная экономика оказалась не способна удовлетворить повседневные товарные запросы населения. При крайне неэффективной распределительной системе и ослаблении роли реорганизуемых кооперативных объединений местные потребители постоянно обращались к услугам губернских коммерсантов. Для них они по-прежнему оставались одними из главных поставщиков продуктов питания и промышленных изделий.

На послереволюционном Урале степень сохранности рыночных структур была различна: более представительная в Башреспублике и менее устойчивая — постоянно регулируемое милицейскими кампаниями вынужденное допущение среднего и мелкого частного на местные рынки в Уфимской, Челябинской, Екатеринбургской, Пермской, Оренбургской губерниях и Удмуртии. Особое место на Урале занимала Башреспублика. Во время Гражданской войны на ее территории установился нехарактерный для остальных районов России своего рода режим наибольшего экономического благоприятствования. Местное руководство официально поощряло развитие «свободы торговли». Альтернативная военному коммунизму линия обрела в 1919—1920 гг. очертания «автономного нэпа». Определение «автономный нэп» преднамеренно выделяется кавычками. Безусловно, «автономный нэп» не отражал всего качественного многообразия той политики, которая стала разворачиваться в стране в 1921 г. Это было локальное, достаточно специфическое проявление товарно-денежного хозяйствования в противовес военно-коммунистической централизации.

Проведенное автором статьи исследование<sup>3</sup> позволило определить основное содержание «автономного нэпа»: 1) законодательное закрепление системы внутриреспубликанского оборота товаров фабричного, кустарно-ремесленного и сельскохозяйственного производства; 2) проведение политики «открытых дверей» для

вывоза товаров извне и их разрешительный вывоз; 3) декретирование существования крупных и средних земельных собственников хуторского — фермерского типа; 4) легальное существование вольнонаемного рынка труда, аренды и даже купли-продажи земли; 5) продуктообложение крестьян с целью первоочередного удовлетворения потребностей местного населения; 6) государственная защита хозяйственных интересов внутреннего потребителя.

Концептуально «автономный нэп» был очень близок программе экономического возрождения страны, написанной в 1919 г. для Национального центра видными российскими экономистами Л.Б.Кафенгаузом и Я.М.Букшпаном<sup>4</sup>. Что касается хозяйственной эффективности функционирования «автономного нэпа», то она никогда еще не просчитывалась. Ограниченность источниковой базы позволяет проделать эту работу лишь в одном из направлений, а именно в отношении торговли.

Основная масса рыночных продаж в Башреспублике приходилась в 1919—1920 гг. на рознично-оптовые сделки с хлебом, лесом и различными изделиями промышленного производства. Анализ балансовых отчетов кооператоров показывает, что средний объем оптовых закупок на местных рынках варьировался в июле—декабре 1919 г. от 20 до 35 тыс. руб. за одну операцию<sup>5</sup>. При относительной ценности в период Гражданской войны денег оперирование тысячами, миллионами или даже миллиардами рублей не является объективным показателем для определения протекавших тогда хозяйственных процессов. Однако расчет текущей товарной наполняемости фиксированной денежной массы на разных территориях дает возможность выявить уровень экономического состояния исследуемых регионов.

В качестве единицы измерения можно взять сумму в 20 тыс. руб., которая соответствовала размеру одноразовых сделок, совершаемых на рынках Башреспублики. Анализ статистических данных стоимости во второй половине 1919 г. трех видов хлебной продукции на 16-ти рынках РСФСР показал наивысшую платежеспособность 20 тыс. руб. в зоне «автономного нэпа» (см. Таблицу 1). Рынки Башреспублики существенно выделялись дешевизной муки пшеничной, ржаной и крупяных изделий среди хлебных торгов остальных 15-ти последовательно реализующих политику «военного коммунизма» губерний. Из Таблицы 1 видно, что в автономной республике самой высокой была и материальная отдача на единицу вложенных средств. Только в двух случаях по крупной продукции (код показателя 8—79%, 12—92%) наблюдается близкое сходство. По основным хлебным изделиям — муке пшеничной и ржаной товарное недополучение за идентичные для всех 16-ти субъектов денежные траты составляло более 40%. В целом данные варьировались от  $\min$  3—14 % (коды показателей 2, 3, 6, 9, 16) до  $\max$  22—65% (коды показателей 4, 5, 7, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 15).

**Товарное содержание 20 тыс. руб. на рынках РСФСР  
в июле—ноябре 1919 г. (в пуд.)**

Коды показ.	Территория (губ. и нас. пункты)	Мука пшеничная	Мука ржаная	Крупа
1	Зона «автономного нэпа»	44,4	95,2	36,3
2	Астраханская	4,65	7,4	—
3	Владимирская	—	6,6	5,2
4	Казанская	14,7	31,7	19,8
5	Калужская	20	1,8	6
6	Москва	2	2,8	3
7	Нижегородская	—	14,2	11,8
8	Пензенская	20	28	28
9	Петроград	1,4	3,1	2,3
10	Рязанская	—	10,4	14
11	Самарская	14,2	31,7	16,6
12	Саратовская	19,6	32,7	33,3
13	Симбирская	21,7	26,6	23,2
14	Тверская	—	12,5	—
15	Тамбовская	—	8,6	22,9
16	Ярославская	—	12,5	—

*Источник:* Сост. по: Статистический справочник по аграрному вопросу. М., 1922. Вып. 3. С. 19.

Высокая ликвидность денег в зоне «автономного нэпа» в значительной степени явилась результатом локального сохранения рыночного пространства. Действовавшая в военно-коммунистическом окружении товарно-денежная система обеспечивала большую, чем на других территориях, покупательную способность денег, насыщенность местных рынков продовольствием, меньшие темпы роста инфляции.

Данные Таблицы 1 подтверждают, что на противоположном рыночному военно-коммунистическому полюсе экономическая ситуация была иная. Отличия между территориями (коды показателей с 2 по 16) объясняются несколькими причинами. Во-первых, стоимость товара прямо зависела от размаха и степени наступления губернских властей на торговцев, естественного «вымывания» невосполняемых хлебных ресурсов, распространения системы разверсток. Во-вторых, разница в ценах определялась рядом социальных, природно-климатических и географических факторов: местом продажи (производящая или непроизводящая губерния, крупный потребляющий или уездный город, расположение торгов вдоль основной железнодорожной магистрали или водного пути, скорость доставки продуктов от поставщика), прямыми затратами, конъюнктурой спроса, добавочным страхом продавца быть пойманным

и революционно наказанным за продажу монополизированных продуктов, степенью удаленности от революционизированной столицы и т.д.

Стабильное функционирование «автономного нэпа» было реально при наличии достаточной для рыночного существования ресурсной базы. Она складывалась преимущественно за счет внутренних источников и в меньшей степени зависела от внешних поступлений изделий промышленного и сельскохозяйственного производства. Одним из важнейших условий существования рыночной системы в крае было товарное землепользование. Поддержание его на уровне рыночного оборота обеспечивалось за счет благоприятных для выращивания урожая погодных условий, сохранения адекватных или даже выше, чем в других районах Урала, размеров засеваемых угодий, материальной заинтересованности крестьян в производстве продуктов питания сверх необходимого, наличия запасов хлеба прошлых лет, небольших по размеру госпоставок — в 2,5 раза ниже общеуральских<sup>6</sup>. Кардинально ситуация изменилась только во второй половине 1920 г., когда административными мерами начал свертываться «автономный нэп» и стала утверждаться в 1920—1921 операционном году (о.г.) общегосударственная разверстка.

Произведенные подсчеты валового сбора хлеба за два заготовительных сезона позволяют определить степень экономической рентабельности «автономного нэпа» периода 1919—1920 о.г. в сравнении с военно-коммунистической системой управления народным хозяйством в 1920—1921 о.г. (см. Таблицу 2). Ровно через год после начала разверсточного похода на деревню урожайность упала в 2,3 раза при увеличении посевками площади засева на 114666 дес. и дополнительном израсходовании 1032184 пудов семян. Практически одинаковые с 1919—1920 о.г. материальные вложения дали за 1920—1921 о.г. несравненно более низкую отдачу.

Таблица 2

**Распределение валового сбора хлеба  
в Башреспублике (1919—1921 гг.)**

Коды показ.	Наименование	1919—1920 о.г. (пуд.)	1920—1921 о.г. (пуд.)
1	Средняя урожайность с десятины	50	21,5
2	Валовое производство хлеба	24888959	13157727
3	Потребность в посевном материале	4392171	5424355(*)
4	Потребление хлеба населением(**)	12871503	11911630
5	Прямое потребление	17263674	17335985
6	Остаток хлеба (+) Недостаток хлеба (-)	+ 7625285	-4178258
7	План разверстки	7607287	3000000
8	Исполнение разверстки (%)	1471699 (19%)	2181155 (73%)

Коды показ.	Наименование	1919—1920 о.г. (пуд.)	1920—1921 о.г. (пуд.)
9	Резерв свободного хлеба урожая текущего года	6153586	—
10	Недостаток хлеба с учетом исполнения разверстки	—	—6359413

*Примечания:*

\* Увеличение площади засева посевами.

\*\* Норма из расчета 13 пуд. в год на человека.

*Источники:* Сост. по: Сборник № 1-й статей и отчетов по продовольственному делу. Стерлитамак, 1921. С. 56—57; Российский государственный архив социально-политической истории (РГАСПИ). Ф. 17. Оп. 65. Д. 560. Л. 86—87; Центральный государственный исторический архив Республики Башкортостан (ЦГИА РБ). Ф. 97. Оп. 1. Д. 152. Л. 27.

Так, в 1919—1920 о.г. для посевной площади в 488019 дес. потребовалось 4392171 пуд. семян, что соответствовало 9 пуд. на десятину. При средней урожайности 50 пуд. чистая зерновая доходность составила 41 пуд с десятины. В 1920—1921 о.г. на засев 602685 дес. земли истратили 5424355 пуд. семян. При идентичных погодных условиях (засуха наступила весной 1921 г. после завершения последнего разверсточного года) и равных с предыдущей посевной затратах 9 пуд. на десятину получили, сверх внесенного в землю, только 12,5 пуд. с десятины<sup>7</sup>. При вложении семенных средств 1:1 на единицу земли урожайность в соотношении 41 пуд:12,5 пуд. означала огромную потерю товарного приобретения в 3,2 раза.

Начавшееся с осени 1920 г. безвозмездное отчуждение результатов труда сельских производителей привело к существенным хозяйственным убыткам. Валовое производство хлеба не покрывало текущих внутриреспубликанских расходов. Недостаток хлебопродуктов составил 4178258 пуд. — 24% (Таблица 2, код показателя 6) от необходимых для поддержания текущей жизнедеятельности 17335985 пуд. (код показателя 5). С учетом исполнения 2181155-пудовой разверстки он возростал до 6359413 пуд. — 37% (код показателя 10). Возмещение хлеба происходило в основном за счет резерва прошлого года. На момент существования «автономного нэпа» имелся значительный, в четверть от валового сбора, запас хлебопродуктов в размере 6153586 пуд. (код показателя 9). Даже с учетом использования крестьянами определенного количества хлеба в качестве дополнительного продукта, оставшаяся часть стала объектом рыночных операций и послужила источником восполнения образовавшегося дефицита в 1920—1921 о.г.

Товарные запасы хлеба образовались из-за игнорирования Башревкомом в 1919—1920 гг. государственной разверстки, контрольные цифры которой в 7607287 пуд. (Таблица 2, код показателя 7) были близки собранному 6153586 пуд. излишков (код показателя 9). По данным Башнаркомпрода, из «недодобренных» по разверстке за 1919—1920 о.г. хлебов «ушло на спекуляцию 50%»<sup>8</sup>.

Эта, достаточно реальная, оценка объемов свободно проданного хлеба, вероятно, стала определяющей для наложения на 1920—1921 о.г. разверстки в размере 3000000 пуд. (код показателя 7). Таким образом, план был составлен на перспективу «выкачки» оставшихся (складированных) 50%. Итоговые результаты разверстки — 2181155 пуд. (код показателя 8) подтверждают близкое к расчетным цифрам получение «выкачанного» хлеба.

При возможных вариантах разверсточной «ссыпки» хлеба из части урожая нового или прошлого 1919—1920 г., без изменений оставалась ресурсная база хлебопродуктов. С учетом рассчитанных запасов (3000000 пуд.) и текущего валового сбора (13157727 пуд.), она не превышала 16 млн пуд. (Таблица 2, коды показателей 2, 7). После выполнения первоочередных для государства задач формирования разверсточного (2181155 пуд.) и посевного фондов (5424335 пуд.) на покрытие продуктовых нужд населения оставалось 8552217 пуд. При потребности 11911630 пуд. (код показателя 4) недополучение составило 3359413 пуд. Во многом только благодаря результативному 1919—1920 о.г. — рыночному году, закончившемуся в Башреспублике с превышением производства над потреблением, и произошла частичная декомпенсация хлебопродуктов в 1920—1921 гг.

Таким образом, наступление на «автономный нэп» во второй половине 1920 г. отрицательно сказалось на местном товарном производстве и торговле. В военно-коммунистических условиях коммерческие операции прекратились или были низведены до уровня мелких базарных продаж. Прежних масштабов рыночного производства и торговли удалось достигнуть только через несколько лет, в период подъема сельскохозяйственного производства эпохи новой экономической политики.

На остальных уральских территориях число рыночно ориентированных производителей было различным. Преимущественно они делились на две группы. К первой относились владельцы мелких ремесленных мастерских, кустари-одиночки, держатели семейных промыслов. По декрету СНК РСФСР от 7 сентября 1920 г. «О регулировании кустарных промыслов и ненационализированной промышленности»<sup>\*</sup> им официально разрешалось продавать в пределах местного рынка, в ближайших селениях, на базарах и ярмарках необходимые для «повседневного обихода населения» изделия собственного производства<sup>9</sup>. Во вторую группу входили нелегальные коммерсанты, занимавшиеся несанкционированными промышленным производством и торговлей. Как правило, это были администрированные государством мелкие уральские промышленники, обязанные работать по госзаказам; подпольные цеховики; рабочие крупных и средних национализированных заводов и фаб-

---

<sup>\*</sup> По декрету эти правила не распространялись на частные «мелко-промышленные» заведения, которые имели не более пяти наемных рабочих при наличии двигателя и не более десяти при его отсутствии. Им категорически запрещалось сбывать продукцию на рынке.

рик, организовавшие сбыт неучтенной продукции; продавцы монополизированных сельскохозяйственных продуктов.

Перечисленные торгово-производственные элементы и структуры встречались и по России в целом. Основное различие между ними было в размерах хозяйственного представительства в местной экономике. Урал оказался одним из немногих российских регионов, в народное хозяйство которого было интегрировано значительное количество «буржуазных собственников и спекулянтов». В условиях, когда частники всячески скрывали и документально не фиксировали размеры вольного производства и торговли, определить товарную емкость рынка уральских предпринимателей возможно только путем поэтапных расчетов.

Для оценки суммарной стоимости выпущенной мелкими ненационализированными производителями на уральский рынок продукции можно использовать методику Главкустпрома. Для унификации расчетов он перевел все количественные показатели за операционный год с 1 октября 1920 г. по 1 октября 1921 г. в денежные по ценам 1913 г. В итоге получилось, что 535092 учтенных Главкустпромом лиц выработали за 1920—1921 о.г. продукции на 150600 тыс. довоенных руб. (см. Таблица 3). Следовательно, на одного кустаря приходилось чуть более 280 руб. в год. Экстраполяция этих показателей на уральский регион позволяет, в свою очередь, получить обобщенные результаты по отдельным представителям кустарно-промыслового цеха. На Урале, где было около 70 тыс. администрированных кустарей, они потенциально выработывали 12% всей произведенной в государстве мелкими промышленниками продукции (см. Таблицу 3).

Таблица 3

**Товарная емкость администрированного кустарно-промыслового производства в ценах 1913 г. (октябрь 1920 г. — октябрь 1921 г.)**

Регион	Количество работающих	Экономические показатели работы (в руб.)	В % к общероссийскому объему
Урал	67315	18848200	12
РСФСР	535092	150600000	100

*Источники:* Сост. по: Русская промышленность в 1921 году и ее перспектива. М., 1922. С. 481—482; Метельский Н.Н. Деревня Урала в условиях военного коммунизма. Свердловск, 1991. С. 34; ЦГИА РБ. Ф. 161. Оп. 1. Д. 70. Л. 211—211об.; Ф. 700. Оп. 1. Д. 12. Л. 4 об.

Достаточно представительная в масштабах страны армия уральских администрированных кустарей и промысловиков обладала и высоким рыночным потенциалом. Рыночная замотивированность объяснялась тем, что ценность их труда как поденной силы ВСНХ в расчет практически не бралась, и поэтому умение, опыт, квалификация, профессиональные навыки материально не восполнялись до уровня необходимой жизненной достаточности. Выход ос-

тавался только один — выпуск продукции в нерабочее время на продажу. В свою очередь, несанкционированное производство товаров массового спроса поддерживало в ограниченном пространстве цикл волостного и уездного товарного оборота. Выручаемые артельщиками от продаж своих изделий средства стимулировали их работу на потребителя.

В пользу этого утверждения говорят и реконструированные за 1920 г. данные\* об объеме нелегального рыночного оборота производственных единиц по 9-ти промыслам Екатеринбургской губернии (см. Таблицу 4). В ведении Екатеринбургского губсовнархоза находилось тогда 25 промыслов<sup>10</sup>. Производители 22-х обязаны были по твердым ценам работать на государство. Исключение составляли кружевницы, а также относящиеся к сфере бытового обслуживания парикмахеры и часовщики. Если кружевницы были совсем невостребованы, то парикмахеры и часовщики получали вольный заработок от 500 до 750 руб. в день<sup>11</sup>. При средних 150 рабочих днях в год их 12-месячная выручка составляла от 75 тыс. до 113 тыс. руб.

Таблица 4

**Нелегальный рыночный оборот администрированного кустарно-промыслового производства в Екатеринбургской губернии в 1920 г.**

Наименование промыслов	Среднегодовой оборот в тыс. руб. (по ценам 1920 г.) <sup>1</sup>
Кузнечный (металлический)	70
Производство тары (ящики, коробка, кули)	75
Гончарно-керамический	70
Кожевенно-обувной	90
Пошивочный	95
Ткаческий (текстильный)	30
Мыловаренный	290
Галантерейный	225
Каменотесный	100
Средний показатель по 9 видам промыслов	116

*Примечание:* <sup>1</sup> При 150 рабочих днях в год, если специально не указано их количество.

*Источник:* Подсчитано и сост. по: Государственный архив Свердловской области (ГАСО). Ф. 25. Оп. 1. Д. 10. Л. 34—37 об.

\* По данным ревизий контролеров финансового отдела Екатеринбургского губсовета о подпольной деятельности кустарей и ремесленников в уездах и волостях губернии.



Материалы Таблицы 4 позволяют удостовериться, что в рамках местного оборота существовала характерная для рынка различная степень востребованности предлагаемых услуг и, соответственно, объема получаемого от них дохода. Следовательно, на местном уровне сохранялись системные функции товарно-денежной экономики. Так же очевидно, что специально сделанная для продажи продукция обретала товарную стоимость. Получаемая на базарах денежная выручка или овеществленная прибыль определенно ориентировала кустарей и промысловиков учитывать текущий уровень вольных цен и рыночный спрос на свою продукцию. При ином подходе вполне реальной была угроза, что даже в условиях военно-коммунистического дефицита потребитель может проигнорировать продукцию, реализуемую по завышенной для данного рынка стоимости. Поэтому, независимо от причин, простой или затоваривание, тормозя товарооборот, прямо отражались на состоятельности мелкого частника и жизни его семьи. Упование на валовую востребованность, в рамках галопирующего дефицита общегосударственного распределения, было чревато разорительными последствиями. Выживание и сохранение на плаву требовало соблюдения элементарных рыночных канонов: качества, интенсивности работы, просчета себестоимости и т.д.

Приведенные примеры о доходной части администрированных промысловиков Екатеринбургской губернии, в «неуточное» время работавших на рынок, в целом соответствовали общеуральским показателям. Статистические данные финансового отдела Оренбургского исполнительного комитета за декабрь 1919 г. позволяют определить валовый оборот шерстопрядильщика Г.Щепникова и кузнеца В.Г.Куршина Новотроицкой волости Оренбургского уезда в 10 тыс. руб. в год для первого и 15 тыс. руб. для второго<sup>12</sup>. Эти сведения, учитывая текущий уровень инфляции, сопоставимы с данными Таблицы 4, а также характерны и для других уральских территорий.

Выведенный средний показатель по 9 видам промыслов в размере около 116000 руб. (см. Таблицу 4), или 16 довоенных руб. (по средневзвешенному курсу Наркомфина РСФСР за 1920 г. — 7285 руб. за 1 руб. 1913 г.)<sup>13</sup>, можно использовать для определения емкости рынка всех приписанных к местным губсовнархозам кустарно-промысловых производств на Урале. Вполне вероятно, что произведенные расчеты (см. Таблицу 5) не полностью отвечают реальным показателям, так как в действительности они могли быть несколько выше. Дело в том, что Главкустпром при вычислении годовой производительности одного кустаря не использовал переводной курс Наркомфина. Специалисты Главкустпрома проводили очень сложную и трудоемкую работу по переводу показателей из товарных в денежные образца 1913 г. Поэтому соотношение 280 руб. в год на кустаря за исполнение государственного задания и 16 руб. при работе на вольный рынок по ценам 1913 г. нельзя сравнивать по формальным признакам больших или

меньших итоговых цифр. Реконструированная емкость рынка за 1920 г. в пределах 1077040 довоенных руб. (Таблица 5) подтверждает, что администрированные промысловики вносили своей несанкционированной рыночной деятельностью существенный вклад в сохранение сузившейся при «военном коммунизме», но окончательно не распавшейся системы товарно-денежного хозяйствования.

Таблица 5

**Емкость рынка кустарно-промыслового производства на Урале в 1920 г. (приписанного к местным губсовнархозам)**

Территория (республики и губернии)	Количество работающих	Экономические показатели работы в руб.*
Башареспублика	15378	246048
Екатеринбургская	11303	180848
Пермская	17862	285792
Оренбургская	Нет данных	
Удмуртия	Нет данных	
Уфимская	11815	189040
Челябинская	10957	175312
Итого по Уралу	67315	1077040

*Примечание:* \* По выведенному курсу 16 руб. образца 1913 г.

*Источники:* Сост. и подсчитано по: Метельский Н.Н. Деревня Урала в условиях военного коммунизма. С. 34; ЦГИА РБ. Ф. 161. Оп. 1. Д. 70. Л. 211—211 об.; Ф. 700. Оп. 1. Д. 12. Л. 4 об.

Другой силой, активно участвующей в рыночном процессе, кроме названных 67300 изготовителей, были 62600 производителей-одиночек или члены одной семьи из общего числа 130 тыс. уральских кустарей<sup>14</sup>. Имея легальную возможность работать на себя, они осуществляли прямые поставки товаров на региональный рынок. Наиболее реальной по ряду причин (1) невозможность пользоваться бесплатными отходами сырьевого государственного кредита; 2) более затратное по времени изготовление исходного материала или его покупки на вольном рынке; 3) большой простой из-за работы на заказ, а не на бытовой спрос местного базара и т.д.) для них является также шкала в 16 довоенных руб. выпущенных изделий на одного работающего за год. При применении показателя 16 руб. для всех 130 тыс. уральских кустарей и промысловиков потенциальная емкость рынка кустарно-промыслового производства на Урале в 1920 г. равнялась 2080000 довоенных руб. Это составляло 11% от общегосударственных поставок в 18848200 руб. (см. Таблицу 3) администрированных кустарей.

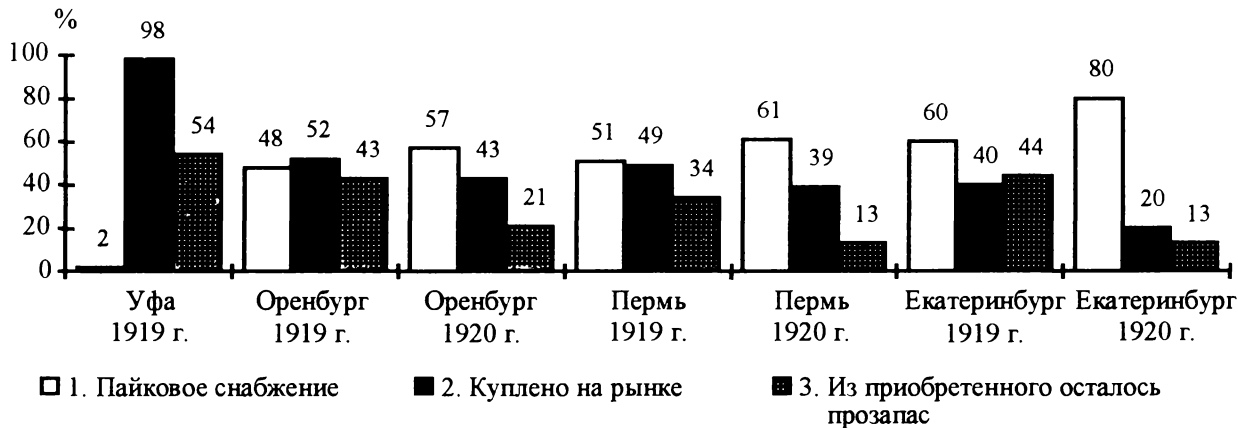
Приведенные данные не претендуют на то, чтобы считаться полными и исчерпывающими. Тем не менее, при возможных статистических погрешностях, четко прослеживается наличие на Урале рыночных производителей, сосуществовавших с военно-распределительной системой хозяйствования. Более того, при весьма неблагоприятных для коммерческой деятельности условиях (постоянный риск быть наказанными; разного рода ограничения для сверхурочной работы; дефицит необходимых материалов) кустари сумели наладить рыночное производство. Даже в такой экстремальной обстановке они получали от вольной торговли материальное возмещение, позволявшее им сохраниться на плаву как рентабельной хозяйственной единице.

Отсутствие должной источниковой базы не позволяет просчитать примерные объемы подпольных продаж фабричных изделий рабочими национализированных промышленных заведений и нелегальными цеховиками. Многочисленные архивные материалы, повествующие о «незаконных операциях рабочих Урала» на рынке, содержат не поддающуюся количественному исчислению информацию. Уральские пролетарии, освоив подпольное производство или просто присваивая часть готовой продукции на предприятиях, пытались решить одну-единственную задачу — выжить.

Для иллюстрации протекавших тогда процессов можно использовать данные Л.Н.Суворовой. Автор подсчитала, что из общей суммы заготовленных в 1920 г. — начале 1921 г. 667 млн пуд. хлеба по разверстке было получено только 367 млн пуд.<sup>15</sup> Тогда как попавшие на рынок 300 млн пуд. составили почти идентичный официальному «теневой» оборот хлебопродуктов. Потребление за счет обмена, продажи-покупки обладателями «фабрикантов» части из всех рыночных 300 млн пудов хлеба (с учетом изделий ремесленников, мастеровых, списанной и восстановленной в домашних условиях техники, реализации со складов остатков прошлых лет и т.д.) дает основание предполагать достаточно масштабную рыночную деятельность рабочих государственных предприятий.

На национализированных заводах объективно существовало больше технических и ресурсных возможностей для нелегального изготовления продукции из фабричного сырья или для несанкционированного заимствования готовых изделий. При крайнем дефиците промышленно изготовленных «фабрикантов» они обладали большей товарной ценностью за качество и надежность в употреблении, чем артельные, и соответственно обменивались или продавались за больший объем или вес продуктов. Это предположение подтверждается статистическими расчетами о среднемесячном нелегальном приработке одного рабочего в период Гражданской войны. В 1919 и 1920 гг. он составлял в России по ценам 1913 г. 1 руб. 70 коп. В 1919 г. это было 20% от легальной 30-дневной получки в 8 руб. 47 коп., в 1920 г. — 19% от 8 руб. 82 коп.<sup>16</sup>

Источники получения хлебобудовых продуктов рабочими Урала  
в 1919—1920 гг.



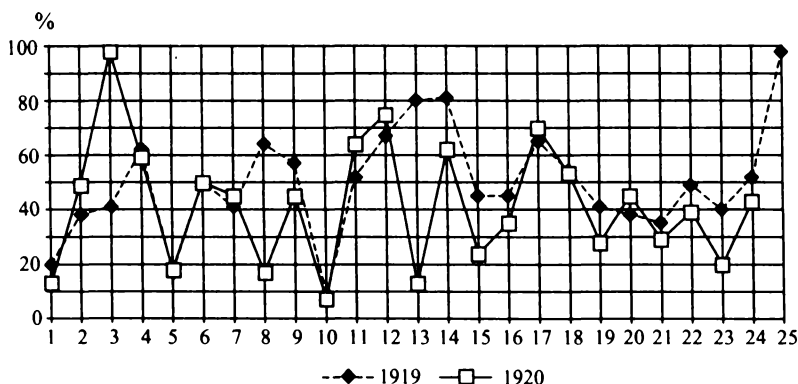
Источник: Сост. по: Состояние питания городского населения СССР 1919—1924 гг. М., 1926. Т. 30. Вып. 1. С. 128—129, 138—139.

О степени вовлеченности в 1919—1920 гг. уральских рабочих в рыночные операции можно судить, сопоставляя размеры приобретения пролетариатом хлеба на торгах с объемом пайкового снабжения в четырех крупнейших городах Урала. Как видно на Рисунке 1, наиболее тесной связь с рынком была в территориально граничащей с зоной «автономного нэпа» Уфимской губернии, менее устойчивой — в военизированной Екатеринбургской. В целом за счет ресурсов рынка рабочие четырех городов получали от 97,8% до 48,9% в декабре 1919 г. и от 42,9% до 20,3% в мае 1920 г. всех потребляемых хлебопродуктов. Два выборочных показателя за декабрь 1919 г. и май 1920 г. позволяют определить, что на Урале рынок продолжал играть важную социально-экономическую роль в поддержании текущей жизнедеятельности значительной массы городского населения. Даже в период усиления в 1920 г. административной системы, рабочие по-прежнему находились в достаточно сильной зависимости от местных торгов, которые позволяли им выжить.

Сокращение в 1920 г. рыночной доли в формировании продовольственного бюджета рабочих не возмещалось пропорциональным увеличением объема пайкового обеспечения. Оскудение потенциала рынка было адекватно уменьшению общего количества потребляемой пищи до уровня эпизодического или длительного голодания. Составленная диаграмма (см. Рисунок 1) позволяет определить, что если в декабре 1919 г. рацион питания рабочих четырех губернских столиц на 60% формировался из текущих приобретений и 40% оставлялось на «черный день», то в мае 1920 г. данная пропорция составляла в среднем 80% и 20%. Таким образом, складывалась устойчивая тенденция жесткой привязанности к текущим поступлениям продовольствия и истощения запасов. Постоянно не пополняясь, они постепенно «вымывались», что не позволяло восполнять возникающий недостаток хлебопродуктов. Рабочим трех уральских городов, за исключением Екатеринбурга, фактически только за счет хлебных накоплений и удавалось пережить период хронического дефицита продовольствия. В декабре 1919 г. использование запасов дополнительно к сделанным за месяц приобретениям составило у рабочих Уфы 358%, Перми — 68%, Оренбурга — 45%, Екатеринбургa — 10%. В мае 1920 г. возмещение из прежних резервов равнялось в Перми — 215%, Екатеринбургe — 8%, Оренбургe — 62%<sup>17</sup>.

При жестком карточном распределении складываемый продовольственный фонд семьи формировался преимущественно из двух основных источников: городской рынок и индивидуальный поход для обмена в деревню. Возможности получения продуктов за неурочную работу, в подарок, в посылках от красноармейцев с фронта, от состоятельных родственников из деревни были затруднены общей нехваткой хлеба и законодательными ограничениями по его пересылке по почте. Положение на Урале во многом отражало и общероссийскую ситуацию всеобщей востребованности рынка фабрично-заводскими рабочими.

Приобретение рабочими хлебопродуктов на рынках РСФСР  
(декабрь 1919 г. и май 1920 г.)



*Примечание:* Коды показателей городов: 1 — Петрозаводск, 2 — Вологда, 3 — Великий Устюг, 4 — Петроград, 5 — Череповец, 6 — Смоленск, 7 — Тверь, 8 — Ярославль, 9 — Иваново-Вознесенск, 10 — Кострома, 11 — Москва, 12 — Владимир, 13 — Тула, 14 — Курск, 15 — Тамбов, 16 — Пенза, 17 — Симбирск, 18 — Самара, 19 — Саратов, 20 — Вятка, 21 — Казань, 22 — Пермь, 23 — Екатеринбург, 24 — Оренбург, 25 — Уфа.

*Источник:* Сост. по: Состояние питания городского населения СССР 1919—1924 гг. Вып. 1. С. 128—129, 138—139.

Развитие этого процесса в динамике представлено на Рисунке 2, из которого видно, что в большей части крупных промышленных городов России хлебный рацион питания рабочих формировался за счет альтернативных карточной системе источников. Так, например, в декабре 1919 г. закупки в частном секторе составили до 25% в трех городах, от 25 до 50% в двенадцати, от 51 до 70% в семи, от 71 до 98% в трех. С декабря 1919 г. по май 1920 г. существенные изменения произошли только в рамках трех кодовых показателей: 3, 8 и 13\*. В Великом Устюге (3) с 42% до 97% увеличилось обращение рабочих к негосударственным источникам получения хлеба. В двух городах резко сократилось поступление хлебопродуктов по денежно-товарообменным операциям: Ярославле (8) с 64% до 17% и Туле (13) с 80% до 13%. В остальных городах столь сильных всплесков или падений не отмечалось.

\* Данные по Уфе (код показателя 25) за май 1920 г. отсутствуют.

Наблюдаемое в 1920 г., по сравнению с 1919 г., падение объема приобретаемого рабочими на рынке хлеба обуславливалось общим истощением продовольственных ресурсов государства. Этим в первую очередь объясняются колебания между декабрем 1919 г. и маем 1920 г. (коды показателей 2, 9—12, 14—16, 19, 22—24). Тем не менее в общей структуре получения рабочими хлебопродуктов на долю вольной торговли и обмена приходилось в среднем от 25 до 70% в 19 городах в декабре 1919 г. и в 14-ти в мае 1920 г. (Рисунок 2). Разница в процентных показателях объясняется географическим месторасположением города в производящей или потребляющей полосе России, состоянием распределительной системы, периодичностью поступления товаров, наличием резервов на местах, интенсивностью разверстки, доступностью торгов для крестьян, перекупщиков из числа мешочников и т.д.

В период Гражданской войны вытеснение товарно-денежных отношений происходило в России неравномерно. В зависимости от региона этот процесс ускорялся, или, наоборот, антирыночное наступление притормаживалось. Урал относился к числу тех регионов, где существовала достаточно устойчивая категория торговцев, вовлеченных в рыночную деятельность. Во многом это было обусловлено экономико-географическими особенностями данного региона. На его территории находилось 5 (Башреспублика, Екатеринбургская, Оренбургская, Уфимская и Челябинская губернии) из всех 14-ти производящих в РСФСР сельскохозяйственную продукцию областей. Только Удмуртия и Пермская губерния относились к определенным ЦСУ РСФСР 18-ти потребляющим районам<sup>18</sup>.

Собственники уральской полосы пытались за счет рынка минимизировать материальные потери перед угрозой общегосударственной разверстки. В отличие от жителей центральных губерний РСФСР, большая часть сельского населения Урала не испытывала так остро продуктового кризиса. Хлебное благополучие достигалось за счет накоплений с дореволюционных времен и получения на прежнем уровне урожая в 1917—1918 гг. Сравнительный по губернский анализ статистических данных за 1916—1917 г. подтверждает высокую сельскохозяйственную состоятельность Урала. За указанный период валовой сбор хлеба достиг в регионе\* 257452000 пуд., или 10% от всех собранных на российской территории 2491117000 пуд.<sup>19</sup> Закупки Министерства земледелия в 1916—1917 гг. на уровне 41525000 пуд. (16%) от общеуральских 257452000 пуд. и 20% от всех заготовленных в губерниях Европейской России 212579000 пуд.<sup>20</sup>, не привели к резкой диспропорции в перераспределении хлебных потоков.

Размеры государственного отчуждения были равнозначны убыли, не наносящей ущерба сложившемуся циклу товарного

\* Без учета данных по Удмуртии, обозначенных общим показателем в 130191000 пуд. с Вятской губернией.

производства, потребления и воспроизводства. В следующем 1917—1918 о.г. доля отчислений в государственный фонд сократилась по России с 212579000 пуд. до 26627000 пуд. (—87%), а на Урале — с 41525000 пуд. до 10998000 пуд., т.е. на четверть<sup>21</sup>. Высвободившиеся ресурсы попадали на местные торги, которые при фактическом разрушении системы государственного распределения уравнивали соотношение между предложением уральских торговцев и спросом местных, а также иногородних потребителей.

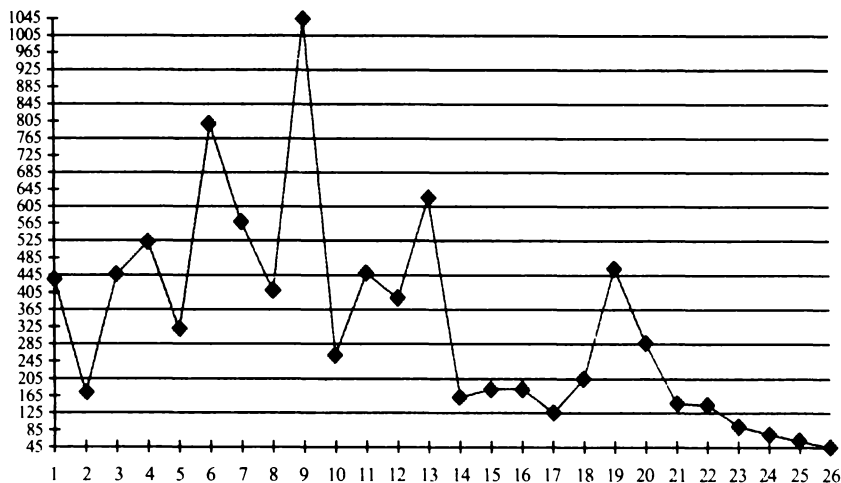
На начало 1919 г. Урал был вторым после Сибири регионом, где сохранились большие остатки от урожаев прежних лет. Комплексная обработка статистических материалов Наркомзема и Наркомпрода РСФСР позволила выяснить, что только на Южном Урале на начало 1919 г. скопились огромные товарные запасы зерновых в 70459000 пуд.<sup>22</sup> Небывалые для переживающей острый продовольственный кризис страны излишки с наибольшей выгодой сбывались крестьянами на местных рынках или легально реализовывались на торгах соседней Башреспублики. Высокая хлебопродуктовая состоятельность Урала превратила регион в крупнейший в России центр рыночной торговли.

Интенсивный региональный оборот хлебной продукции обуславливался и благоприятной для оптово-розничных покупателей конъюнктурой цен. Местные рынки были наиболее привлекательными для массовых и индивидуальных заготовителей из-за товарной насыщенности торгов продуктами и низкой стоимости реализуемого продовольствия. В начале 1920 г., за исключением рынков Тюмени и Омска, они были одними из самых дешевых в России (см. Рисунок 3). Однако Челябинск (75 руб.), Уфа (93 руб.), Тюмень (45 руб.) и Омск (59 руб.) входили в четверку губернских столиц России (коды показателей 23—26), где рыночная цена продуктового пайка, равного 2700 калориям, не превышала 100 руб. Екатеринбург (142 руб.) и Пермь (147 руб.) уступали только Симбирску (124 руб.), но в целом цены уездных и волостных базаров Урала были крайне благоприятны для покупателей.

Зафиксированная на графике (Рисунок 3) разница в ценах между Уралом и большинством остальных территорий позволяет утверждать, что этот регион был вполне конкурентоспособным в рамках 14-ти производящих губерний РСФСР, не говоря уже о потребляющих промышленных центрах европейской части страны. Доставка продуктов в центральную Россию из далекой хлебной Сибири была более проблематична, чем с Урала, так как существенно возрастала себестоимость купленного товара из-за транспортных расходов, увеличивалось время продвижения груза до пункта назначения, повышался риск реквизиций и материальных потерь от карательных рейдов заградительных отрядов и т.д.



**Рыночная стоимость пищевого пайка в РСФСР  
в январе—марте 1920 г. (в руб.)**

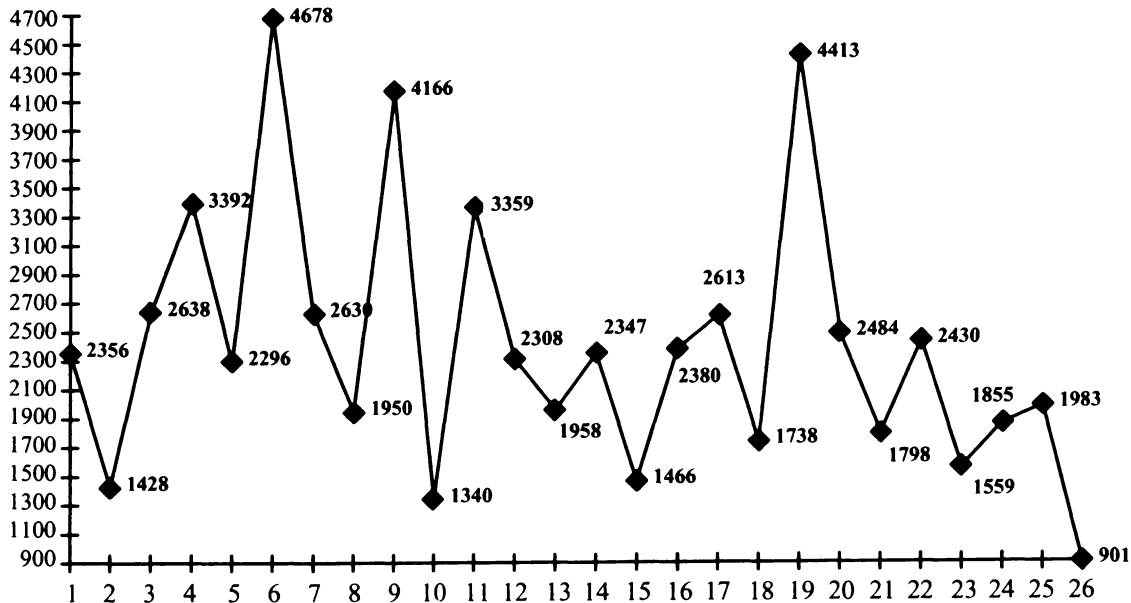


*Примечание:* Коды показателей городов: (Нечерноземье 1—13, Черноземная полоса 14—26) 1 — Владимир, 2 — Вятка, 3 — Иваново-Вознесенск, 4 — Калуга, 5 — Кострома, 6 — Москва, 7 — Нижний Новгород, 8 — Петрозаводск, 9 — Петроград, 10 — Великий Устюг, 11 — Тверь, 12 — Череповец, 13 — Ярославль, 14 — Казань, 15 — Пенза, 16 — Самара, 17 — Симбирск, 18 — Тамбов, 19 — Тула, 20 — Царицын, 21 — Пермь, 22 — Екатеринбург, 23 — Уфа, 24 — Челябинск, 25 — Омск, 26 — Тюмень.

*Источник:* Сост. по: Статистический ежегодник 1918—1920 гг. М., 1922. Вып. 2. С. 206—209.

Усиление во второй половине 1920 г. военно-коммунистического режима, пытавшегося выйти на уровень тотального администрирования мелких собственников\*, привело к значительным изменениям в негосударственном секторе экономики края. В преддверии введения нэпа уральский рынок уже не был единым территориальным кластером, с выраженной рыночной направленностью в Башреспублике и масштабной торговлей на остальных территориях региона. Политика массового изъятия продовольствия по разверстке привела к частичному разрыву межгубернских связей и локализации торгов до уездно-волостного уровня. Прямым отражением этого процесса (см. Рисунок 4) стало изменение с весны 1920 г. к январю 1921 г. стоимости пищевого пайка в Перми, Екатеринбурге, Уфе, Челябинске в сравнении с другими 22 городами РСФСР.

\* См.: Постановление ВСНХ от 29 ноября 1920 г.



*Примечание:* Коды показателей городов: (Нечерноземье 1—13, Черноземная полоса 14—26) 1 — Владимир, 2 — Вятка, 3 — Иваново-Вознесенск, 4 — Калуга, 5 — Кострома, 6 — Москва, 7 — Нижний Новгород, 8 — Петрозаводск, 9 — Петроград, 10 — Великий Устюг, 11 — Тверь, 12 — Череповец, 13 — Ярославль, 14 — Казань, 15 — Пенза, 16 — Самара, 17 — Симбирск, 18 — Тамбов, 19 — Тула, 20 — Царицын, 21 — Пермь, 22 — Екатеринбург, 23 — Уфа, 24 — Челябинск, 25 — Омск, 26 — Тюмень.

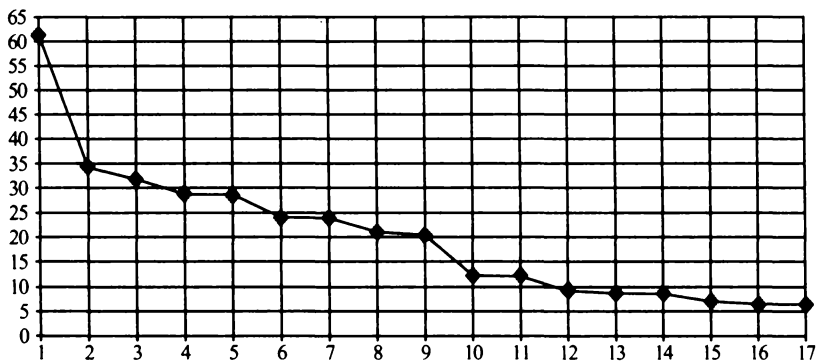
*Источник:* Сост. по: Статистический ежегодник 1918—1920 гг. Вып. 2. С. 206—209.

К началу 1921 г. самый милитаризированный на Урале Екатеринбург (2430 руб.) сравнялся по цене с 9 городами (коды показателей 1, 3, 5, 7, 12, 14, 16, 17, 20). Все вместе они составили 38% от общего числа исследованных населенных пунктов. Уфа (1559 руб.) сохранила позицию не очень дорогого города, занимая пятое место после дешевой Тюмени (901 руб.), Череповца (1340 руб.), Иваново-Вознесенска (1428 руб.) и Самары (1466 руб.). Пермь (1798 руб.) и Челябинск (1855 руб.) совместно с Тамбовом (1738 руб.), Петрозаводском (1950 руб.), Ярославлем (1958 руб.), Омском (1983 руб.) образовывали следующую близкую по ценам группу городов. Наиболее дорогими, в противоположность сибирской Тюмени, были Тверь (3359 руб.), Калуга (3392), Петроград (4166 руб.), Тула (4413) и Москва (4678).

Рассмотренные материалы подтверждают, что государственное наступление на рынок достигло желаемого эффекта преимущественно на уровне крупных (губернских) городов. Однако военнo-коммунистический натиск конца 1920 г. почти не затронул на Урале местные локализовавшиеся торги уездно-волостного масштаба. Именно там остались на прежнем уровне товарной достаточности и ценовой доступности некоторые виды продуктов. Прежде всего это относилось к хлебозерновым и товарам их переработки. Они практически не возросли в цене на Урале даже в критический для России период наступления в 1921 г. всеобщего голода.

Рисунок 5

Рост индекса цен товаров первой необходимости на Урале  
(январь—октябрь 1921 г.)



*Примечание:* Коды показателей: 1 — Мыло, 2 — Махорка, 3 — Говядина, 4 — Ситец, 5 — Сапоги, 6 — Масло, 7 — Сахар, 8 — Спички, 9 — Рыба, 10 — Картофель, 11 — Лук, 12 — Мука пшеничная, 13 — Овес, 14 — Соль, 15 — Ячмень, 16 — Мука ржаная, 17 — Пшено.

*Источник:* Сост. по: Отчет Уральского областного экономического совещания Совету труда и обороны за 1921—22 год (с 1 октября 1921 г. по 1 октября 1922 г.). Екатеринбург, [1922]. С. 26.

Расчеты, отраженные на Рисунке 5, показывают, что из 17-ти официально отслеживаемых товаров первой необходимости хлебные изделия оставались на Урале самыми дешевыми. За период с января по октябрь 1921 г. цена муки пшеничной возросла в 9,2 раза (12 место из 17 в порядке убывания роста средневзвешенного индекса дороговизны), овса — в 8,7 (14 место), ячменя — в 7 (15 место), ржаной муки — в 6,5 (16 место), пшеница — в 6,4 (17 место). Все вместе взятые хлебные продукты существенно отставали от удорожания мяса — в 31,8 раза; масла — в 24, рыбы — в 20,4, второго хлеба (картофеля) — в 12,2, лука — в 12,1; непищевой группы: мыла — в 61,3 раза, ситца — в 28,7, пошива сапог — в 28,6, спичек — в 21 раз. Приведенные цифры служат еще одним доказательством сохранения на Урале устойчивых очагов свободного предпринимательства, которые устояли перед военно-коммунистической системой.

Таким образом, неоспоримо, что в период Гражданской войны параллельно существовали две хозяйственные модели: 1) доминирующая в государстве — военно-коммунистическая; 2) локально распространенная и ограниченная в экономических проявлениях — рыночная. Специфика уральского региона заключалась в том, что вытеснение рынка военно-коммунистической системой тормозилось рядом региональных особенностей, которые исторически не наблюдались на Западе России. Это и утвердившееся среди большей части местного многонационального населения индивидуальное собственничество, многовековое существование не знавшего крепостного права вотчинного башкирского землевладения, высокая степень повстанческой мобилизации рабочих и крестьян, «пронэповская» экономическая политика в Башреспублике, традиционное товарное хлебопроизводство — вот основные факторы сосуществования на Урале двух хозяйственных моделей.

На Урале предпринимательская деятельность была непременным атрибутом военного коммунизма. Без нее командно-административная система была обречена на стремительное разрушение. Уральские торги, поддерживая региональный товарообмен, позволяли с помощью рынка частично удовлетворять текущие потребности населения. Военно-коммунистическая система постоянно находилась в своеобразном замкнутом круге: не способная наладить хозяйственную жизнь, она, для того чтобы окончательно не распасться, постоянно прибегала к услугам уничтожаемого ею рынка. Выпадение рыночного звена из этого круговорота окончательно грозило разрушить всю нежизнеспособную структуру тотального государственного администрирования в экономике.

Административно-командная система донэповского периода оказалась экономически затратной и неконкурентоспособной по отношению к вольному производству. Советское государство встало перед выбором: военный коммунизм + уничижительный рынок или прямое вооруженное подавление всякого частного хозяйствования, выливавшееся, как, например, на Урале и в Западной Сибири, в разрушительные региональные повстанческие потрясения

революционной власти. Инстинкт политического самосохранения вывел формулу постоянного лавирования между означенными альтернативами. В случае достижения критического уровня в результате прямого насилия над товарным производителем последствия срочно нейтрализовывались с помощью рынка. Волнообразное, периодически повторяемое наступление-отступление определяло степень и размеры сосуществования военного коммунизма с рынком.

Запретительно-разрешительное отношение к рынку в противовес ожидаемой консервации антирыночных проявлений или, по крайней мере, удержание открытой торговли в строго заданных рамках постепенно перерождалось в противоположное качество: малоподающееся государственному контролю расширение сферы нелегальных товарно-денежных отношений. В донэповскую эпоху военно-коммунистическая антирыночная стратегия, не получив всеобщего распространения, не утвердилась в качестве одномерной социалистической системы. Приспособляемость частных производителей и торговцев к любым условиям существования на местных локализованных торгах тормозила ликвидацию и выведение рыночных структур из системы экономических отношений. В конечном итоге частично сохранившиеся свободное предпринимательство и торговля стали базовым основанием для становления и проведения нэпа.

### Примечания

<sup>1</sup> Берхин И.Б. Экономическая политика Советского государства в первые годы Советской власти. М., 1970; Гимпельсон Е.Г. «Военный коммунизм»: Политика, практика, идеология. М., 1973; Лызлов В.Е. Экономическая политика первых лет советской власти (1917—1921 гг.). М., 1983; Кабанов В.В. Крестьянское хозяйство в условиях «военного коммунизма». М., 1988; Суворова Л.Н. За «фасадом» «военного коммунизма»: Политическая власть и рыночная экономика // Отечественная история. 1993. № 4. С. 48—59; Трукан Г.А. Путь к тоталитаризму. 1917—1929. М., 1994; Павлюченков С.А. Крестьянский Брест, или предыстория большевистского нэпа. М., 1996; Он же. Военный коммунизм в России: власть и массы. М., 1997; Шишкин В.А. Власть. Политика. Экономика: Послереволюционная Россия (1917—1928 гг.). СПб., 1997 и др.

<sup>2</sup> История народного хозяйства Урала. Свердловск, 1986. Ч. 1; Предпринимательство на Урале: История и современность. Екатеринбург, 1994; Телицын В.Л. Сквозь тернии «военного коммунизма»: Крестьянское хозяйство Урала в 1917—1921 гг. М., 1998; Полшкова Л.Б. Экономическая политика советской власти в годы Гражданской войны на Урале. Оренбург, 1998 и др.

<sup>3</sup> Хазиев Р.А. Государственная политика Башревкома «свобода торговли» и военный коммунизм: рынок в противовес централизации // Ватандаш. 2000. № 2. С. 126—132.

<sup>4</sup> Букшпан Я.М., Кафенгауз Л.Б. Программа экономического возрождения страны, составленная «национальным центром» в 1919 году // Незвестная Россия. XX век. М., 1992. С. 154—181.

<sup>5</sup> Центральный государственный исторический архив Республики Башкортостан (ЦГИА РБ) Ф. 173. Оп. 1. Д. 19. Л. 14—16.

<sup>6</sup> Сборник № 1-й статей и отчетов по продовольственному делу. Стерлитамак, 1921. С. 91—91.

<sup>7</sup> Подсчитано по: Российский государственный архив социально-политической истории (РГАСПИ). Ф. 17. Оп. 65. Д. 560. Л. 86—87.

<sup>8</sup> Там же. Л. 86об.

<sup>9</sup> Декреты Советской власти. М., 1980. Т. 10. С. 129—135.

<sup>10</sup> Государственный архив Свердловской области (ГАСО). Ф. 25. Оп. 1. Д. 10. Л. 34—37.

<sup>11</sup> Там же. Л. 37 об.

<sup>12</sup> Государственный архив Оренбургской области. Ф. 199. Оп. 7. Д. 20. Л. 27.

<sup>13</sup> Финансовая политика за период с декабря 1920 г. по декабрь 1921 г. М., 1921. С. 5—6.

<sup>14</sup> Подсчитано по: Статистический ежегодник 1918—1920 гг. М., 1921. С. 195; Всероссийская перепись промышленных заведений 1920 г. М., 1923. Вып. 5. С. 48—53, 76—82; Всероссийская перепись... М., 1926. Вып. 8. С. 42—43, 166—167, 344—346.

<sup>15</sup> Суворова Л.Н. Указ. соч. С. 54.

<sup>16</sup> Статистический справочник по народному хозяйству. М.; Пг., 1923. Вып. 3. Труд. С. 28.

<sup>17</sup> Состояние питания городского населения СССР 1919—1924 гг. М., 1926. Вып. 1. С. 128—129, 138—139.

<sup>18</sup> Статистический ежегодник 1918—1920 гг. М., 1921. Т. 8. Вып. 1. С. 344—355 1-й паг.; Сборник статистических сведений по Союзу ССР 1918—1923. М., 1924. С. 107—110.

<sup>19</sup> Сборник статистических сведений по Союзу ССР 1918—1923. С. 429—430.

<sup>20</sup> Там же. С. 430; Статистический ежегодник 1918—1920 гг. М., 1921. Т. 8. Вып. 1. С. 2. 3-й паг.

<sup>21</sup> Статистический ежегодник 1918—1920 гг. Вып. 1. С. 2. 3-й паг.

<sup>22</sup> Подсчитано по: Российский государственный архив экономики. Ф. 478. Оп. 2. Д. 15. Л. 1; Сборник статистических сведений по Союзу ССР 1918—1923. С. 425; Второй год борьбы с голодом. М., 1919. С. 23.

## **Адаптация промышленных предприятий к спросу в условиях трансформационного кризиса\*\***

В настоящей статье рассматривается вопрос дифференциации предприятий по финансовому положению в зависимости от изменения условий спроса на их продукцию, с одной стороны, и их способности адекватно реагировать на эти изменения — с другой. Проблема адаптации к спросу, фактически не существовавшая в условиях централизованно планируемой экономики, стала в последние годы одним из факторов, определяющих финансовое благополучие хозяйствующих субъектов в Российской Федерации. Анализ данной проблемы позволяет пролить свет на события новейшей экономической истории страны, связанные с быстрым и неравномерным сокращением спроса на фоне продолжающегося экономического кризиса. Уникальную возможность для проведения подобного анализа предоставляет база данных «Российского экономического барометра» (РЭБ) — долгосрочной научно-исследовательской программы, осуществляемой Центром исследования переходной экономики ИМЭМО РАН.

### **1. Общий анализ динамики финансового состояния предприятий**

Отправной точкой анализа послужила общая динамика показателей спроса и текущих оценок финансового состояния производителей, полученных на основе данных РЭБ<sup>1</sup>. В качестве показателей спроса использовались три параметра. Наиболее общим из них является показатель темпов изменения производства, два других — запасы готовой продукции и уровень наполненности портфеля заказов — относятся к более конкретным характеристикам спроса на продукцию предприятий.

Финансовое положение производителей в исследуемый период не оставалось неизменным (Рисунок 1). Напротив, доля финансово благополучных производителей обнаруживала ярко выраженные двухлетние колебания. Так, первый пик пришелся на конец

---

\* Батяева Александра Евгеньевна — старший научный сотрудник (Институт мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) РАН).

\*\* Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ), грант № 98-02-02096.

Автор выражает искреннюю признательность С.П.Аукуционеку за ценные предложения, существенно обогатившие настоящее исследование.

1994 — начало 1995 г., когда число благополучных предприятий достигло 35—36% от общего количества предприятий, участвовавших в опросах. За ним последовал продолжительный спад, во время которого рассматриваемый показатель снизился до 12%. В конце 1997 г. наблюдался очередной пик (31—32%), а затем — новый продолжительный период общего ухудшения финансовой ситуации.

Эти колебания были тесно связаны с хозяйственной деятельностью предприятий, что обнаруживается даже визуально при сопоставлении траекторий показателя финансового состояния и запасов готовой продукции. Улучшение финансовой ситуации производителей приходится на периоды относительно пониженного объема запасов, и наоборот, ухудшение ситуации происходит параллельно с затовариванием предприятий.

*Рисунок 1*

**Показатели деятельности российских промышленных предприятий**



Достаточно тесно связан с финансовым положением производителей (предприятий) и показатель наполненности портфеля заказов. На рассматриваемом отрезке колебания двух данных показателей происходили практически синхронно: рост спроса (заказов) сопровождался улучшением, а сокращение — ухудшением финансового состояния предприятий.

Наконец, еще один ключевой для анализа показатель — темп изменения выпуска продукции. Его корреляция с финансовым по-



ложением существенно ниже. На большей части периода она вообще отсутствует. Этот факт приводит к парадоксальному, на первый взгляд, выводу: с одной стороны, связь между глубиной общего падения производства в условиях экономического кризиса и плачевным финансовым состоянием промышленных предприятий не вызывает сомнений, а с другой стороны, динамика одного из двух показателей на более коротких временных интервалах практически не зависит от динамики другого.

Эта противоречивость, впрочем, только кажущаяся. Главными факторами, напрямую влияющими на финансовое положение предприятий, могут быть уровень запасов готовой продукции и наполненность портфеля заказов. Динамика же выпуска складывается под воздействием, по меньшей мере, двух различных механизмов, в результате чего она приобретает более хаотичные очертания. Условно эти механизмы можно охарактеризовать как внешний и внутренний.

Воздействие внешних сил, прежде всего сокращения спроса на продукцию в условиях экономического кризиса, испытали практически все основные отрасли российской промышленности, хотя и в разной степени. Противодействовать сокращению спроса производитель чаще всего не в состоянии. И даже если ему удастся, маневрируя выпуском, идеально приспособиться ко всем изменениям (не уступая своей доли рынка и в то же время избегая переизводства), его финансовое положение, по-видимому, все равно ухудшится из-за абсолютного сокращения объемов производства.

Внутренний механизм воздействия — поведение самого производителя. Даже если бы кризис не был столь глубоким, можно предположить, что многие предприятия неизбежно столкнулись бы с финансовыми проблемами в силу неумения быстро приспособиться к постоянно изменяющейся рыночной конъюнктуре. Навыки хозяйственной деятельности, приобретенные большинством российских директоров в дореформенные годы (при системе централизованного планирования), во многом утратили свое значение, а навыки, необходимые для успешного функционирования в рыночной экономике, и прежде всего умение адекватно реагировать на спрос, еще не получили должного распространения.

Разумеется, финансовая ситуация на предприятии может ухудшаться и под воздействием многих других причин. Тем не менее рассмотренные механизмы позволяют в первом приближении выявить, какую роль в возникновении финансовых трудностей на промышленном предприятии играют зависящие и не зависящие от него обстоятельства. В частности, применительно к настоящей статье — это попытка оценить, в какой мере различия в финансовом положении предприятий объясняются дифференциацией кризисного падения спроса на их продукцию, а в какой — их неодинаковой способностью приспособляться к меняющемуся спросу.

## 2. Модели финансового положения предприятий

Для оценки влияния двух предложенных механизмов были использованы две простейшие модели, каждая из которых строится с учетом только одного фактора, влияющего на финансовое положение (при предположении, что прочие условия остаются неизменными).

*Дифференциация предприятий по сокращению спроса: Модель А.* В этой модели предполагается, что предприятие мгновенно и идеально приспособливается к спросу на свою продукцию и, таким образом, его выпуск ( $Q$ ) всегда равен спросу ( $D$ ):

$$Q = D. \quad (1A)$$

Отсюда следует, что и изменение выпуска всегда равно изменению спроса:

$$\Delta Q = \Delta D. \quad (2A)$$

Финансовое положение предприятия зададим простейшим способом, как некий условный показатель  $F$ , пропорциональный уровню спроса  $D$ :

$$F = \beta D, \quad \beta > 0, \quad (3A)$$

т.е. чем больший спрос «выпал» на продукцию предприятия, тем лучше (больше) оценка его финансового положения  $F$ .

*Дифференциация предприятий по степени приспособления к спросу: Модель Б.* Несоответствие между объемом производства и спросом может выражаться разными показателями. Простейший и наиболее естественный способ учесть это несоответствие заключается в рассмотрении накопления (рассасывания) запасов готовой продукции.

Предположим, что в каждый момент времени для предприятия существует оптимальный (или желаемый) уровень запасов готовой продукции  $I_0$ , пропорциональный уровню спроса  $D$ :

$$I_0 = \alpha D, \quad \alpha > 0. \quad (1B)$$

Если спрос растет, то предприятие стремится увеличить не только выпуск, но и объем запасов готовой продукции до нового оптимального уровня. При сокращении спроса наблюдается обратная картина: предприятие сворачивает производство и стремится пропорционально сократить запасы готовой продукции. Таким образом, предприятие находится в процессе постоянного приспособления к меняющемуся спросу. В данном случае это приспособление было бы идеальным, если бы фактический объем запасов  $I$  удавалось постоянно поддерживать на оптимальном уровне:

$$I = I_0. \quad (2B)$$

Это означало бы, что и выпуск совпадает со спросом, поскольку их несовпадение (по определению) есть прирост запасов в единицу времени:

$$\Delta I = Q - D. \quad (3B)$$

Пусть этой идеальной ситуации соответствует финансовое состояние  $F_0$ . Далее предположим, что отклонение (в любую сторону) запасов от оптимального уровня может лишь ухудшить показатель финансового состояния на величину  $f$ . Эту величину зададим простейшим образом, как пропорциональную абсолютным размерам отклонения от оптимума:

$$f = k|I_0 - I|, \quad k > 0. \quad (4Б)$$

Таким образом, в общем случае финансовое состояние предприятия задается в следующем виде:

$$F = F_0 - f = F_0 - k|I_0 - I|. \quad (5Б)$$

Т.е. тестируемые гипотезы можно сформулировать следующим образом<sup>2</sup>:

**Для Модели А** (дифференциация предприятий по сокращению спроса): находятся ли предприятия, на которых уровень спроса на продукцию относительно выше, в лучшем финансовом положении по сравнению с остальными производителями?

**Для Модели Б** (дифференциация предприятий по степени приспособления к спросу): находятся ли предприятия, на которых уровень запасов продукции равен оптимальному, в лучшем финансовом положении по сравнению с остальными?

**Тестирование Моделей А и Б.** Для проверки предложенных гипотез были использованы следующие показатели. Показатели спроса в Модели А:

— уровень наполненности портфеля заказов, % нормального месячного уровня, принимаемого за 100;

— доля предприятий с увеличившимся в течение месяца портфелем заказов, % количества предприятий в подгруппе;

— доля предприятий с сократившимся в течение месяца портфелем заказов, % количества предприятий в подгруппе.

Показатели приспособления к спросу в Модели Б:

— уровень запасов готовой продукции, в % от нормального уровня, принимаемого за 100;

— доля предприятий с увеличившимися запасами готовой продукции в течение месяца, % количества предприятий в подгруппе;

— доля предприятий с сократившимися запасами готовой продукции в течение месяца, % количества предприятий в подгруппе.

Что касается показателей финансового состояния, то некоторые из них использовались в обеих моделях, в частности следующие:

— доля финансово благополучных (т.е. тех, которые оценивают свое финансовое положение в течение месяца как хорошее или нормальное) предприятий, % количества предприятий в подгруппе;

— доля прибыльных предприятий по результатам деятельности за полугодие, % количества предприятий в подгруппе;

— доля убыточных предприятий по результатам деятельности за полугодие, % количества предприятий в подгруппе;

— доля предприятий, которые оценили угрозу банкротства в ближайшие год-два как реальную, % количества предприятий в подгруппе;

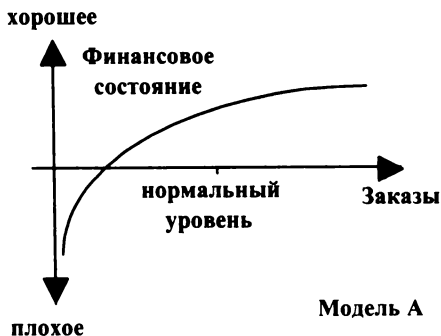
— доля предприятий, которые оценили угрозу банкротства в ближайшие год-два как нереальную, % количества предприятий в подгруппе.

Использование вышеперечисленных показателей позволило ограничиться простыми градациями финансового положения предприятий: 1) хорошее — нормальное — плохое, 2) прибыльное — безубыточное — убыточное, 3) угроза банкротства реальна — нереальна — и тем самым обойти трудности, связанные с измерением более сложных параметров финансового состояния. Кроме того, использование серии похожих, но разных показателей позволяет повысить надежность полученных результатов.

Тестирование Модели А состояло в том, чтобы сравнить доли финансово благополучных производителей в подгруппах предприятий с относительно высоким и относительно низким уровнями спроса. В соответствии с Моделью А, чем выше уровень наполненности портфеля заказов, тем лучше должно быть финансовое положение предприятия (Рисунок 2а).

*Рисунок 2а*

#### **Зависимость финансового состояния предприятия от объема заказов**

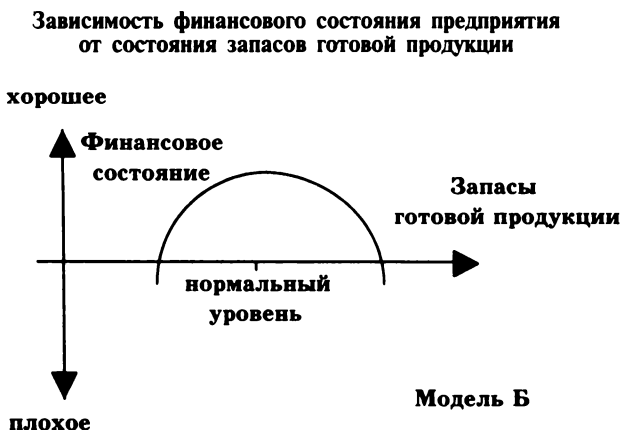


Тестирование Модели Б, как и Модели А, заключалось в сравнении долей финансово благополучных предприятий в различных подгруппах. Но формирование подгрупп осуществлялось по другому критерию: в зависимости не от уровня наполненности портфеля заказов, а от величины запасов готовой продукции.

Модель Б предполагает, что относительно лучшее финансовое состояние достигается теми предприятиями, которым удастся поддерживать запасы готовой продукции на оптимальном уровне. По мере отдаления фактических запасов от их оптимальной величины финансовое положение предприятий ухудшается и, следовательно,

доля финансово благополучных предприятий в подгруппе сокращается. Таким образом, эмпирическим подтверждением статического варианта Модели Б могло бы быть обнаружение зависимости между величиной запасов и долей финансово благополучных предприятий  $\cap$ -образной формы (Рисунок 26).

Рисунок 26



### 3. Эмпирические результаты

Тестирование Модели А убедительно подтвердило гипотезу о зависимости финансового положения предприятий от спроса на их продукцию.

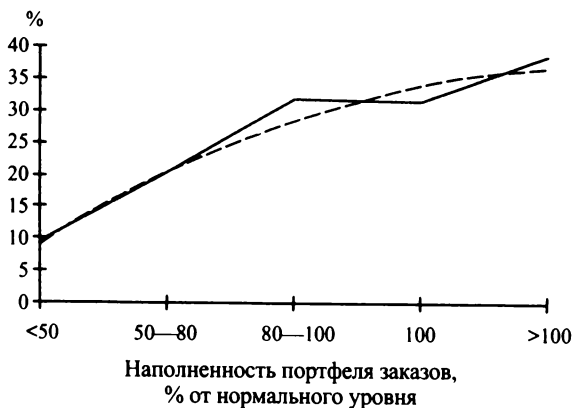
Доля финансово благополучных предприятий, т.е. оценивающих свое финансовое положение как хорошее или нормальное, больше в тех подгруппах, где выше уровень наполненности портфеля заказов (Таблица 1, Рисунок 3). Так, в среднем за весь период наблюдений доля финансово благополучных предприятий в подгруппе с наполненностью портфеля заказов менее 50% составила всего 9%, а в подгруппе с наполненностью более 100% — 38%.

Таблица 1

Доля финансово благополучных предприятий в подгруппах, в %

Портфель заказов, % от нормального уровня	1994	1995	1996	1997	Янв.—июнь 1998	Среднее значение
<50	9	10	6	9	10	9
50—80	17	24	14	22	21	20
80—100	36	35	27	27	29	31
100	32	38	26	30	29	31
>100	44	38	29	52	26	38

**Зависимость доли финансово благополучных предприятий  
от уровня наполненности портфеля заказов**



Аналогичная зависимость финансового положения предприятий от портфеля заказов проявилась и для второго типа показателей финансового состояния — доли прибыльных/убыточных предприятий в группе. В среднем на всем рассматриваемом периоде доля прибыльных предприятий среди тех, у кого портфель заказов наполнен менее чем на половину, почти вдвое ниже по сравнению с теми производителями, у которых объемы заказов составляли более 100% от нормального уровня: 34% по сравнению с 61%. И наоборот, доля убыточных предприятий в первой подгруппе (с низкой наполненностью портфеля заказов) в 2 раза выше, чем во второй: 20% по сравнению с 43% (Таблица 2, Рисунок 4).

Таблица 2

**Доля прибыльных и убыточных предприятий по результатам  
деятельности за полугодие\*, в %**

Портфель заказов, % от нормального уровня	1994	1995	1996	1997	Янв.—июнь 1998	1994—1998
<b>Доля прибыльных предприятий</b>						
<50	47	43	31	24	26	34
50—80	55	53	46	40	39	47
80—100	64	61	61	43	40	54
100	56	53	58	48	42	51
>100	87	55	60	63	40	61

Портфель заказов, % от нормального уровня	1994	1995	1996	1997	Янв.— июнь 1998	1994— 1998
<b>Доля убыточных предприятий</b>						
<50	28	35	47	55	51	43
50—80	23	20	29	34	31	27
80—100	10	15	19	28	26	20
100	12	14	23	33	35	23
>100	9	21	25	20	24	20

*Примечание:* \* Сумма долей прибыльных и убыточных предприятий меньше 100 из-за наличия предприятий, издержки которых примерно равны доходам.

*Рисунок 4*

**Доля прибыльных (1) и убыточных (2) предприятий в подгруппе в зависимости от уровня наполненности портфеля заказов**



И наконец, третий показатель финансового положения, который был использован для тестирования статического варианта Модели А, — это оценки вероятности банкротства производителя в течение предстоящих одного-двух лет. Как видно из Таблицы 3 и Рисунка 5, эти оценки тоже достаточно тесно связаны с наполненностью портфеля заказов: 51% предприятий из числа тех, чей портфель заказов составляет менее половины от его нормального уровня, считают угрозу банкротства реальной, и только 9% — нереальной. А среди тех предприятий, у которых портфель заказов наполнен более чем на 100%, аналогичные показатели составили 21 и 35%.

Доля предприятий в подгруппах, считающих угрозу своего банкротства в течение 1—2 лет реальной или нереальной\*, в %

Портфель заказов, % от нормального уровня	1994	1995	1996	1997	Янв.—июнь 1998	1994—1998
<b>Считают угрозу банкротства реальной</b>						
<50	42	50	58	48	51	50
50—80	37	25	37	35	36	34
80—100	14	12	26	27	31	22
100	22	22	27	29	35	27
>100	19	16	33	15	24	21
<b>Считают угрозу банкротства нереальной</b>						
<50	7	11	7	8	10	9
50—80	15	13	18	18	23	17
80—100	28	30	26	28	32	29
100	12	26	20	22	32	22
>100	47	41	11	45	35	35

*Примечание:* \* Сумма долей предприятий, оценивающих угрозу банкротства как реальную и нереальную, не равна 100, так как в выборке есть предприятия, которые затрудняются сделать подобный прогноз.

Подведя итоги тестирования Модели А, правомерно утверждать, что гипотеза о влиянии дифференцированного изменения спроса на финансовое положение предприятий (при прочих равных условиях) находит убедительное подтверждение. Все рассмотренные показатели финансового положения производителей оказываются в тесной зависимости от уровня наполненности их портфеля заказов: чем ниже спрос (портфель заказов), тем хуже оценки финансового благополучия.

Рисунок 5

Доля предприятий, считающих угрозу банкротства в течение 1—2 лет реальной (1) и нереальной (2), в зависимости от наполненности портфеля заказов, %





Тестирование Модели Б проводилось на тех же показателях финансового положения предприятий, на которых проверялась Модель А. Но подгруппы были сформированы в зависимости от состояния запасов готовой продукции. Подтверждением выдвинутой гипотезы о зависимости финансового положения предприятий от их способности приспосабливаться к спросу явилось обнаружение  $\cap$ -образной зависимости между различными показателями финансового положения, с одной стороны, и уровнем запасов готовой продукции — с другой.

Полученные эмпирические данные по доле финансово благополучных предприятий в каждой подгруппе в целом (если не считать краевого «выброса») соответствуют гипотетической зависимости: максимальная доля предприятий (29%), находящихся в хорошем или нормальном финансовом положении, зафиксирована в подгруппе с уровнем запасов готовой продукции, равным 100%. Отклонение (как вверх, так и вниз) на одну градацию от этого оптимального уровня вело к уменьшению доли благополучных предприятий до 23–25%, а на две градации — до 12–16% (Таблица 4, Рисунок 6).

Таблица 4

Доля финансово благополучных предприятий в подгруппах, в %

Запасы готовой продукции, % от нормального уровня	1994	1995	1996	1997	Янв.— июнь 1998	1994— 1998
<50	28	34	17	24	20	25
50—80	19	21	9	18	11	16
80—100	30	27	19	26	25	25
100	28	32	26	30	28	29
100—120	21	26	21	19	27	23
120—150	12	14	10	13	11	12
>150	8	10	8	9	11	9

Рисунок 6

Доля финансово благополучных предприятий в зависимости от уровня запасов готовой продукции, %



Рассмотрение показателей доли прибыльных и убыточных предприятий также подтверждает  $\cap$ -образную форму зависимости между финансовым состоянием и уровнем запасов готовой продукции (Таблица 5, Рисунок 7): наибольшая доля прибыльных предприятий (54%) и наименьшая доля убыточных (22%) приходится на подгруппу производителей, у которых объем запасов соответствует оптимальному уровню или непосредственно примыкает к нему.

Таблица 5

**Доля прибыльных и убыточных предприятий по результатам деятельности за полугодие\*, в %**

Запасы готовой продукции, % от нормального уровня	1994	1995	1996	1997	Янв.—июнь 1998	1994—1998
<b>Доля убыточных предприятий</b>						
<50	27	23	42	47	51	38
50—80	21	25	46	41	49	37
80—100	23	24	31	43	35	31
100	16	13	22	27	30	22
100—120	11	12	25	33	28	22
120—150	22	22	30	31	28	27
>150	28	30	24	39	28	30
<b>Доля прибыльных предприятий</b>						
<50	47	53	38	32	23	38
50—80	61	53	27	31	24	39
80—100	51	54	42	33	37	43
100	51	52	59	55	47	53
100—120	69	59	54	46	41	54
120—150	59	54	46	45	39	49
>150	38	48	51	32	43	42

*Примечание:* \* Сумма долей прибыльных и убыточных предприятий не составляет 100, так как в выборке есть предприятия, чьи издержки примерно равны доходам, но они в рамках настоящего исследования не рассматриваются.

Рассмотрение еще одного показателя, характеризующего финансовое положение производителей, — вероятности банкротства — приводит к таким же результатам: наибольшее число предприятий, считающих банкротство маловероятным, и наименьшее число — предполагающих его вполне реальным — сосредоточены в подгруппах, где запасы готовой продукции составляют 100—120% от нормального уровня (Таблица 6, Рисунок 8).

Доля прибыльных (1) и убыточных (2) предприятий  
в зависимости от уровня запасов готовой продукции, %



Таблица 6

Доля предприятий в подгруппах, считающих угрозу своего банкротства  
в течение 1-2 лет реальной или нереальной\*, в %

Запасы готовой продукции, % от нормального уровня	1994	1995	1996	1997	Янв.—июнь 1998	1994—1998
<b>Считают угрозу банкротства нереальной</b>						
<50	18	23	13	17	19	18
50-80	21	20	11	17	14	16
80-100	19	23	19	23	23	21
100	16	25	25	19	36	24
100-120	23	18	22	18	22	21
120-150	19	25	11	16	15	17
>150	10	10	14	18	19	14
<b>Считают угрозу банкротства реальной</b>						
<50	30	27	43	47	45	38
50-80	23	32	51	38	50	39

Запасы готовой продукции, % от нормального уровня	1994	1995	1996	1997	Янв.—июнь 1998	1994—1998
80—100	29	31	31	46	40	35
100	36	24	30	27	36	31
100—120	22	24	41	24	31	28
120—150	29	21	43	30	28	30
>150	50	34	44	29	37	39

*Примечание:* \* Сумма долей предприятий, оценивающих угрозу банкротства как реальную или нереальную, не составляет 100, так как в выборке есть предприятия, которые затрудняются сделать подобный прогноз.

Рисунок 8

**Доля предприятий, считающих угрозу банкротства в течение 1—2 лет реальной (1) и нереальной (2), в зависимости от уровня запасов готовой продукции, %**



Эмпирические результаты, представленные в Таблицах 6—8, в целом подтверждают гипотезу о зависимости финансового положения предприятий от их способности адаптироваться к спросу, или конкретнее, от способности поддерживать запасы на оптимальном уровне.

#### 4. Выводы

Рассмотрение агрегированных данных динамики выпуска и финансового состояния предприятий не подтверждает наличия в течение 1994—1998 гг. связи между этими показателями. Вместе с

тем финансовое состояние обнаруживает явную связь с двумя другими показателями хозяйственной деятельности предприятий: портфелем заказов и запасами готовой продукции. Более подробный анализ на уровне отдельных групп предприятий подтвердил наличие указанных связей. В частности, обнаружилось монотонная зависимость финансового положения от наполненности портфеля заказов (чем «толще» портфель, тем лучше финансовое положение предприятия) и U-образная зависимость от объема запасов готовой продукции (чем ближе запасы к нормальному уровню, тем лучше финансовое положение). При некоторых (не слишком жестких) допущениях указанные зависимости могут быть интерпретированы как отражающие два важных фактора, определяющих финансовое положение производителей: уровень спроса на их продукцию (портфель заказов) и степень адаптации к спросу (близость запасов готовой продукции к нормальному уровню).

Полученные результаты не оставляют сомнения, что и заказы, и запасы оказывают весьма существенное влияние на финансовое положение предприятий. Изменения этих величин в исследованном диапазоне — 50—150% к нормальному уровню — порождают перепады числа финансово благополучных предприятий (между соответствующими группами) в 20—25 процентных пунктов. Если же принять во внимание, что всего по выборке РЭБ доля благополучных предприятия в рассмотренный период не превышала 40%, то становится ясно, какую важную роль играют рассмотренные факторы.

И хотя полученные результаты следует интерпретировать с осторожностью, тем не менее можно попытаться сделать следующий шаг и поставить вопрос о сравнительной значимости рассмотренных факторов<sup>3</sup>.

Распространено мнение, что главная причина трудностей — сжатие спроса. На роль неадекватного приспособления к нему (неудачного маневрирования запасами) внимание обращается гораздо реже. Однако, сравнивая полученные оценки, можно сделать вывод, что два названных фактора по меньшей мере сопоставимы. Действительно, если предположить, что выявленные эмпирические зависимости приложимы к отдельному предприятию, то получается, что сокращение запасов с нормального уровня (100%) на 20—50% (т.е. до 50—80%) ухудшает финансовое состояние предприятия не меньше, чем такое же по величине уменьшение спроса (портфеля заказов). В первом случае показатель финансового состояния снижается на 13 процентных пунктов, а во втором — на 11. При не столь сильном сокращении двух показателей (до 80—100%) запасы также влияют на финансовое состояние сильнее заказов: доля финансово благополучных предприятий уменьшается здесь на 4 процентных пункта, а в случае с заказами — не меняется вовсе. Наконец, та же картина наблюдается и по другую сторону от нормального уровня. Рост запасов со 100% до 100—120% сопровождается абсолютным изменением показателя финансового состояния на 6, а рост заказов — на 7 процентных пунктов.

Иными словами, и в этом диапазоне влияние двух факторов сопоставимо по величине (хотя и противоположно по знаку).

Только очень сильное сокращение спроса — на 50% и более — сопровождается таким значительным ухудшением финансового состояния предприятий, которое позволяет сделать вывод о том, что снижение спроса оказывает более неблагоприятное воздействие, чем аналогичное по размерам сокращение запасов готовой продукции. Однако доля предприятий, спрос на продукцию которых упал до такого низкого уровня, составляет около 30%. Основная же масса производителей сосредоточена именно в тех рубриках, которые были рассмотрены выше. В частности, в четырех рубриках «50—80», «80—100», «100—120» и «120—150» находятся 54% предприятий по портфелю заказов и 47% — по запасам готовой продукции.

Таким образом, можно констатировать: в 1994—1998 гг. для основной части промышленных предприятий удачное маневрирование запасами имело в среднем не меньшее (а иногда и большее) значение, чем изменение объема заказов. Вывод несколько неожиданный, но в целом вполне согласующийся с мнением многих специалистов, что главный источник трудностей российских предприятий находится внутри них, а не вовне.

## Примечания

<sup>1</sup> В рамках деятельности РЭБ ежемесячно (с декабря 1991 г.) проводятся почтовые опросы российских промышленных предприятий, по результатам которых собирается более 100 показателей. Выборка РЭБ является в первом приближении репрезентативной в отраслевом и территориальном разрезе, по формам собственности и числу занятых. Ядро выборки — количество предприятий, регулярно принимающих участие в опросах, — насчитывает около 1000 единиц, а число ежемесячно обрабатываемых промышленных анкет составляет порядка 200. В среднем каждое предприятие является респондентом РЭБ около 2 лет.

Основу выборки РЭБ составляют бывшие государственные предприятия. По этой причине некоторые из ее характеристик несколько отличаются от данных Госкомстата России. Выборка РЭБ соответствует структуре российской промышленности с поправкой на отсутствие в ней новых (появившиеся после 1992 г.) предприятий небольших размеров (с числом занятых до 50 чел.). Вместе с тем отметим, что положительным моментом выборки является ее стабильность по всем основным элементам структуры.

<sup>2</sup> Следует отметить, что предложенные формулировки покрывают только статический вариант предложенных зависимостей. Их динамические варианты рассмотрены в: Батяева А. Влияние выпуска промышленной продукции на финансовое положение предприятий // Проблемы прогнозирования. 1999. № 6. С. 115—127.

<sup>3</sup> Более подробно см.: Aukutsionek S., Batyaeva A. Orders, Inventories and Financial Conditions of Industrial Enterprises // Russian Economic Barometer. Vol. VIII. № 2. P. 3—18.

## **Стимулирование труда и стимулирование занятости в современной России: экономико-политическая перспектива**

### **1. Проблема исследования**

По свидетельствам многочисленных исследований, одной из ключевых проблем рынка труда в России на протяжении периода хозяйственных преобразований было придерживание рабочей силы, т.е. поддержание предприятиями уровня занятости, превышенного по сравнению с требованиями рыночной ситуации<sup>1</sup>. По данным обследований, в 1990-е гг. более 50% промышленных предприятий имели избыточный уровень занятости. Устойчивость феномена придерживания рабочей силы позволяет сформулировать гипотезу о существовании двух стратегий управления персоналом в переходной российской экономике:

- стратегии стимулирования труда (трудовых усилий),
- стратегии стимулирования занятости (удержание экономически «излишней» численности персонала).

Какие мотивы побуждают предприятия реализовывать стратегию стимулирования занятости? Существуют различные варианты ответа на этот вопрос, подчеркивающие влияние широкого круга мотивов — от ожидания расширения спроса в краткосрочной (или долгосрочной) перспективе до избежания высоких издержек увольнения работников (выплата выходных пособий, погашение задолженности по заработной плате и т.д.). В центре внимания настоящего исследования находится одно из возможных объяснений рассматриваемого феномена, акцентирующее внимание на политических мотивах придерживания рабочей силы. Суть данного объяснения заключается в том, что наличие значительного контингента рабочей силы может служить ресурсом давления со стороны руководства предприятий на органы власти с целью получения специфических льгот — таких, как субсидии, списание задолженности по кредитам и налоговым обязательствам и т.д. В свою очередь, возможность получения государственной поддержки может побуждать хозяйствующих субъектов предъявлять завышенный спрос на рабочую силу<sup>2</sup>.

По результатам изучения мотивов придерживания рабочей силы с использованием традиционных методов, опирающихся на

---

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

непосредственные опросы руководителей и/или ведущих специалистов предприятий, политический мотив поддержания трудоизбыточности устойчиво занимает последние места в списках рассматриваемых альтернатив, намного уступая таким факторам, как социальная ответственность руководства, ожидание роста спроса на продукцию предприятия, стремление избежать технологических сбоев и потери квалифицированных кадров и т.д.<sup>3</sup>

Вместе с тем существуют вполне веские основания для того, чтобы с осторожностью относиться к результатам подобных опросов. Признание политического мотива в реализации одного из аспектов коммерческой деятельности (в данном случае — управления персоналом) может рассматриваться руководством предприятий в качестве «нежелательной откровенности», в то время как подчеркивание собственной социальной ответственности может расцениваться как попытка создания положительного общественного имиджа. Более того, фигурирующий в опросах «социальный мотив» может являться (по крайней мере отчасти) отражением политического мотива, коль скоро сдерживание роста безработицы (а значит, и роста социальной напряженности) представляет собой фактор, немаловажный с точки зрения субъектов принятия политических решений. То же самое относится и к фактору «сохранения статуса предприятия», который, помимо всего прочего, подразумевает сохранение политического веса предприятия в глазах представителей органов власти. О правомочности подобной интерпретации свидетельствует, в частности, то, что, по данным опросов, «значительная часть предприятий, имеющих избыток рабочей силы, играют важную роль в социально-экономической жизни городов, где они расположены»<sup>4</sup>.

Искажение истинной структуры мотивов придерживания рабочей силы в данных опросной статистики отмечают сами исследователи, проводящие опросы. В одной из работ, в частности, открыто признается, что, характеризуя роль такого фактора, как необходимость сдерживания обвальной безработицы в регионе, директора предприятий «кое-что не договаривают». «Опыт частных интервью показывает, что директора нередко имеют прямые договоренности с местной администрацией сдерживать увольнения работников. В обмен они получают разнообразные льготы в виде кредитов, выплат из фонда занятости, дополнительной экономической информации, использования авторитета местной власти в переговорах с партнерами и прочие выгоды...»<sup>5</sup>

В этой связи значительный интерес представляет поиск симптомов реализации стратегии стимулирования занятости не на микро-, а на макроуровне, что позволило бы обеспечить получение результатов, не искаженных влиянием субъективных факторов. Перспективным направлением макроподхода к изучению стратегий стимулирования труда и занятости представляется проведение межрегионального сопоставления уровней оплаты труда и безработицы с выяснением той роли, которую играют в их объяснении экономические и политические факторы.



Ключевое значение для такого сопоставления имеют следующие обстоятельства. С одной стороны, наибольшая вероятность реализации политических мотивов *стимулирования занятости* может быть характерна для стагнирующих отраслей, в которых занята значительная доля рабочей силы соответствующих регионов. Это связано как минимум с двумя факторами, оказывающими влияние на поведение субъектов принятия политических решений:

— занятые на предприятиях представляют собой потенциальных избирателей, поэтому помощь стагнирующим предприятиям, контролирующим значительную долю электората, может обернуться ростом поддержки на выборах;

— массовые увольнения занятых на стагнирующих предприятиях могут привести к нарастанию социальной напряженности в регионе (протестные выступления, рост преступности и т.д.), что нежелательно с точки зрения властей.

С другой стороны, для экономически преуспевающих отраслей с наибольшей вероятностью окажется актуальна стратегия экономического *стимулирования труда*, связанная с поощрением трудовых усилий работников, а не просто их «присутствия» на рабочих местах.

В этой связи можно ожидать, что показатели уровня средней заработной платы и безработицы в регионах Российской Федерации должны в существенной мере зависеть от отраслевой структуры экономики соответствующих регионов. С учетом того, что данные опросной статистики указывают на доминирование отраслевых, а не региональных различий в определении политики занятости на индивидуальных предприятиях<sup>6</sup>, предположение об *отраслевой обусловленности региональных различий* в базовых показателях рынка труда представляется вполне корректным. Таким образом, анализируя отраслевые детерминанты региональных различий, мы можем сделать определенные содержательные выводы относительно используемых в соответствующих отраслях стратегий управления персоналом.

На основании сказанного мы можем построить ряд эмпирически верифицируемых гипотез, призванных пролить свет на использование стратегий стимулирования труда и занятости в различных отраслях российской промышленности.

**Гипотеза № 1: стимулирование труда.** Уровень средней заработной платы в регионе тем выше, 1) чем выше в нем доля производства на предприятиях отдельных «благополучных» отраслей и 2) чем ниже в нем доля производства на предприятиях отдельных стагнирующих отраслей. При этом объем производства в «структурообразующей» отрасли (на которую приходится наибольшая доля выпуска продукции в регионе) положительно отражается на уровне средней заработной платы лишь в том случае, если эта отрасль является «благополучной».

Наличие структурообразующей отрасли является «контрольной переменной», учитывающей реализацию политического мотива: в рамках одной отрасли предприятиям легче преодолеть «проблему

безбилетника», связанную с организацией лоббистских действий, поэтому наличие такой отрасли придает более высокую вероятность организации эффективного давления на органы власти. С точки зрения сформулированной гипотезы, 1) «благополучные» структурообразующие отрасли имеют возможность самостоятельно (без помощи властей) обеспечивать стимулы к труду (измеряемые уровнем заработной платы), и 2) для стагнирующих отраслей основной интерес представляет стимулирование не труда, а занятости.

**Гипотеза 2: стимулирование занятости.** Уровень безработицы в регионе 1) тем ниже, чем выше доля производства в отдельных «благополучных» отраслях, и 2) не зависит от доли производства в индивидуальных стагнирующих отраслях, реализующих стратегию стимулирования занятости. При этом уровень безработицы тем ниже, чем выше объем производства в «структурообразующей» отрасли, вне зависимости от того, «благополучная» она или стагнирующая: в первом случае отрасль является «мотором роста», создающим импульсы расширения занятости во всем регионе, во втором — наиболее крупная (контролирующая наибольшее число занятых) стагнирующая отрасль, имеющая в связи с этим самый большой политический вес, оказывается в состоянии наиболее успешно проводить стратегию стимулирования занятости.

**Гипотеза 3: масштабы теневой занятости.** Исследование региональных различий в масштабах теневой занятости предоставляет возможность непосредственно сравнить степень распространенности стратегий стимулирования труда и стимулирования занятости. Существует по крайней мере два основания полагать, что высокий уровень «теневой» занятости можно ожидать встретить в регионах с относительно «неблагополучной» отраслевой структурой. Во-первых, ограниченные возможности найти хорошооплачиваемую легальную работу на эффективных предприятиях, реализующих стратегию стимулирования труда, могут побуждать людей соглашаться с юридически более уязвимыми, но материально привлекательными вариантами работы в теневом секторе. Во-вторых, стратегия стимулирования занятости стагнирующими предприятиями предполагает, что они должны предоставлять своим работникам возможности получения заработков «на стороне».

Предлагаемый рядом исследователей показатель «теневой» занятости — разность между данными по безработице, полученными на основе опросов, и данными о количестве официально зарегистрированных безработных<sup>7</sup> — представляется более корректным с точки зрения учета первого из рассмотренных мотивов, коль скоро занятые в стагнирующих отраслях — даже если они находятся в неоплачиваемом отпуске — формально не попадают в категорию безработных. Однако если рассматривать указанный показатель теневой занятости как *proxу*-переменную совокупного уровня теневой трудовой активности в регионе (а не только как переменную уровня теневой занятости людей, относимых к безработным по критериям Международной организации труда (МОТ<sup>8</sup>)), то обо-

снованным окажется предположение о том, что для данной переменной должны быть характерны те же зависимости, что и для уровня безработицы в предшествующей гипотезе.

Тестирование гипотез осуществлялось на кросс-региональной основе с использованием инструментов регрессионного анализа. С целью отслеживания истоков проблемы придерживания рабочей силы мы предприняли оценку сформулированных гипотез применительно к 1995 г. Для этого были построены эконометрические модели с использованием нижепредставленных переменных.

*Зависимые переменные:*

*Wage<sub>a</sub>* — абсолютный уровень среднемесячной заработной платы в регионе;

*Wage<sub>o</sub>* — уровень реальной заработной платы в регионе, рассчитываемый как отношение абсолютного уровня среднемесячной заработной платы (с учетом выплат социального характера) к величине прожиточного минимума в данном регионе;

*Un<sub>gen</sub>* — уровень «общей» безработицы в регионе, в % ( $Un_{gen} = 100 \times U_o / L$ ), где  $U_o$  — численность безработных по методике МОТ,  $L$  — численность экономически активного населения в регионе;

*Un<sub>reg</sub>* — уровень регистрируемой безработицы в регионе, в % ( $Un_{reg} = 100 \times U_r / L$ ), где  $U_r$  — численность лиц, зарегистрированных в качестве безработных службами занятости;

*Emp<sub>shad</sub>* — уровень «теневого» занятости, в % ( $Emp_{shad} = Un_{gen} - Un_{reg}$ ).

*Независимые переменные:*

переменные, характеризующие доли индивидуальных отраслей в совокупном выпуске промышленной продукции региона (см. Таблицу 1);

*Domin* — доля «структурообразующей», или доминирующей (наиболее крупной), отрасли в совокупном выпуске промышленной продукции региона;

*St<sub>domin</sub>* — фиктивная (dummy) переменная, принимающая значение «1» в случае, если доминирующая отрасль является «благополучной»<sup>9</sup>, и значение «0», если доминирующая отрасль является стагнирующей;

*Sh<sub>fav</sub>* — доля «благополучных» отраслей в совокупном выпуске промышленной продукции региона;

*Capit* — фиктивная переменная, принимающая значение «1» для «столичных» регионов (гг. Москва и Санкт-Петербург) и значение «0» в остальных случаях (назначение данной переменной — отследить влияние изначально более благополучных условий, в которые поставлены «столичные» регионы как центры экономической активности);

*Out* — индекс физического объема выпуска промышленной продукции в регионе.

## 2. Результаты эконометрического анализа

При составлении кросс-региональной базы данных для тестирования гипотез, мы вынуждены были исключить из рассмотрения автономные округа (общее число — 10) и автономную одну область, для которых в официальной статистике отсутствует необходимая статистическая информация. Кроме того, статистика не располагает достоверными данными относительно состояния рынка труда еще в двух субъектах Российской Федерации (РФ) — Республике Ингушетия и Чеченской Республике. С учетом этого нами была сформирована база данных по 76 из 89 субъектов РФ. В Таблице 2 приведены коэффициенты парной корреляции между зависимыми переменными исследования. Как можно видеть, значительный уровень положительной корреляции наблюдается только в одном случае (переменные *Un\_gen* и *Emp\_shad*); еще в двух случаях значения коэффициентов корреляции по модулю превышают 0,5. Это позволяет говорить о том, что связь между зависимыми переменными окажет на результаты регрессионного анализа достаточно ограниченное влияние и отразится в первую очередь на интерпретации регрессионных моделей для зависимых переменных *Un\_gen* и *Emp\_shad*.

В Таблице 3 приведены характеристики уравнений простой (парной) регрессии, в которых роль независимых переменных играли индивидуальные переменные отраслевых долей промышленного производства, а также переменная доли «структурообразующей» отрасли. Влияние отраслевых переменных на уровень средней заработной платы в целом соответствует ожиданиям: абсолютный уровень заработной платы тем ниже, чем выше доля стагнирующих отраслей — машиностроения, промышленности строительных материалов, легкой, пищевой и химической промышленности, причем у двух последних отраслей, в которых темпы спада были меньшими, значимость коэффициентов регрессии также ниже. С другой стороны, доли производства в таких «благополучных» отраслях, как топливная промышленность и цветная металлургия, положительно ассоциированы с уровнем средней заработной платы. Более того, в случае топливной, легкой и пищевой промышленности, а также промышленности строительных материалов рассмотренные связи настолько сильны, что оказывают влияние также и на уровень реальной заработной платы.

Достаточно неожиданным, однако, оказалось влияние переменной *Domin* в уравнениях простой регрессии для обоих показателей уровня заработной платы. Это влияние положительно (чем выше доля доминирующей отрасли, тем выше уровень заработной платы) и статистически существенно при очень высоком уровне значимости. Напротив, влияние переменной *Domin* на уровень общей безработицы и теневой занятости, хотя оно и соответствует ожидаемому, является менее значимым.

Что касается влияния отраслевых переменных на показатели безработицы, то оно достаточно неоднозначное. С одной стороны, доли производства в «благополучных» топливной промышленности и черной металлургии отрицательно ассоциированы с уровнем регистрируемой безработицы, а для долей производства в стагнирующих отраслях — промышленности строительных материалов, легкой и пищевой промышленности — эта связь положительна. У долей легкой и лесной промышленности отмечена также положительная ассоциация с показателем регистрируемой безработицы. С другой стороны, для двух стагнирующих отраслей (химической промышленности и машиностроения) отсутствует связь между долей выпуска и показателями общей и регистрируемой безработицы (то же самое относится к лесной промышленности применительно к показателю общей безработицы). Сказать что-либо определенное относительно показателя «теневого» безработицы не представляется возможным.

Обращает на себя внимание явно непропорциональное влияние на показатели уровня заработной платы, безработицы и теневой занятости со стороны доли производства в промышленности строительных материалов. Это относится как к величине коэффициентов регрессии, так и к значениям нормированного коэффициента детерминации  $R^2_a$  в 4 уравнениях парной регрессии с участием переменной  $B_{mat}$ , характеризующей долю производства промышленности строительных материалов. Содержательное объяснение подобного феномена, по-видимому, отсутствует, тем более что доля промышленности строительных материалов в совокупном объеме промышленного выпуска российских регионов крайне низка (лишь в 7 регионах она превышает 10% и лишь в 3 превышает 15%). В этой связи обоснованным представляется предположение о том, что зафиксированные зависимости с участием переменной  $B_{mat}$  носят случайный характер.

Данное обстоятельство, сколь бы незначительным оно ни показалось на первый взгляд, серьезно осложняет задачу оценки уравнений множественной регрессии. Дело в том, что при включении в них всех отраслевых переменных влияние переменной  $B_{mat}$  устойчиво «перевешивает» влияние остальных переменных (см. Таблицу 4). Так,  $B_{mat}$  является единственной переменной, которая оказывает статистически существенное влияние в регрессионных уравнениях для зависимых переменных  $Un_{gen}$  и  $Emp_{shad}$  (с положительным знаком, при уровне значимости 99,5%) и  $Wage_o$  (с отрицательным знаком, при уровне значимости 90%). В регрессионном уравнении для зависимой переменной  $Wage_a$  коэффициент при переменной  $B_{mat}$  также является статистически существенным при уровне значимости 90% (в данном уравнении статистически существенное влияние — при уровне значимости 90% — оказывает также переменная  $Nf_{met}$ , характеризующая долю цветной металлургии в промышленном выпуске).

Регрессионное уравнение для переменной *Un\_reg* является своего рода «счастливым» исключением, где влияние переменной *B\_mat* отсутствует. В этом уравнении статистически значимое положительное влияние на уровень безработицы оказывают доли производства в электроэнергетике, а также лесной и легкой промышленности. Если в последних двух случаях выявленный эффект интуитивно понятен (эти отрасли являются стагнирующими), то в случае электроэнергетики он является достаточно неожиданным. В этой связи необходимо упомянуть также о контринтуитивном влиянии этой переменной, обнаруженном в уравнениях простой регрессии для зависимых переменных *Un\_gen* и *Wage\_o*. Возможное объяснение состоит в том, что электроэнергетика представляет собой единственную из «благополучных» отраслей, которая не вовлечена в интенсивные экспортные операции со странами «дальнего зарубежья». Кроме того, электроэнергетика традиционно удерживала печальное лидерство в доле просроченных обязательств покупателей (она составляла в 1995 г. 61,4% от совокупной задолженности покупателей). Эти два обстоятельства позволяют считать, что, несмотря на менее значительный спад производства по сравнению с другими отраслями, электроэнергетика является «наименее благополучной» среди «относительно благополучных» отраслей экономики.

Дополнительная сложность связана с тем, что сумма долей производства рассматриваемых 10 отраслей в большинстве случаев достаточно близка к 100% (лишь для 9 регионов она составляет менее 95%), в результате чего следует ожидать возникновения существенных проблем коллинеарности. Данный фактор, в частности, может объяснять отсутствие статистически значимого влияния большинства переменных в условиях, когда регрессионная статистика указывает на наличие устойчивой зависимости. С учетом этого имеет смысл оценить наши модели с исключением одной из отраслевых переменных. Наиболее подходит для этого переменная *B\_mat*, которая оказывает непропорционально большое влияние — по всей видимости, случайное — в уравнениях простой и множественной регрессии. Результаты оценки подобных «усеченных» моделей приведены в Таблице 5.

Как можно убедиться даже при самом беглом взгляде, исключение переменной *B\_mat*, отрицательно ассоциированной с зависимыми переменными *Wage\_a* и *Wage\_o* и положительно ассоциированной в переменными *Un\_gen* и *Emp\_shad*, ведет к тому, что большинство оставшихся переменных оказываются, соответственно, положительно и отрицательно ассоциированы с указанными парами переменных. Вместе с тем и здесь существует ряд важных особенностей. Так, переменная *Light* (т.е. доля производства в наиболее неблагополучной отрасли — легкой промышленности), в отличие от других переменных, не оказывает статистически значимого положительного влияния в регрессионных уравнениях для зависимых переменных *Wage\_a* и *Wage\_o*, а ее влияние в регресси-

онном уравнении для зависимой переменной *Un\_gen* является наименее значимым. Устойчиво негативное влияние на уровень регистрируемой безработицы оказывают переменные доли стагнирующих отраслей — *Mash* (доля машиностроения), *For* (доля лесной и деревообрабатывающей промышленности) и *Light*, а равно *Ener* (электроэнергетики) и, что уже совсем неожиданно, *Fuel* (топливной промышленности) (в последнем случае, однако, значение коэффициента регрессии составляет менее 0,1, что ниже, чем в остальных перечисленных случаях).

Перейдем теперь от чисто отраслевой перспективы к более широкой, включающей и другие независимые переменные нашего исследования. Для этого применительно к каждой зависимой переменной мы должны оценить две базовые регрессионные модели, одна из которых («расширенная отраслевая») содержит переменные *Domin*, *St\_domin* и *Capit* в дополнение к отраслевым переменным, а вторая («структурная») содержит, наряду с перечисленными тремя переменными, также переменные *Sh\_fav* и *Out*, призванные отражать как степень «эффективности» отраслевой структуры региона (в смысле совокупной доли в нем «благополучных» отраслей), так и степень его поражения спадом производства. Переменная *Sh\_fav* необходима нам также с учетом того, что отслеживание влияния индивидуальных отраслевых переменных по ранее обсуждавшимся причинам затруднено. В Таблицах 6 и 7 приведены результаты оценки базовых регрессионных уравнений соответственно для показателей уровня заработной платы, безработицы и теневой занятости. По причинам, связанным с проблемой коллинеарности, базовые уравнения с использованием отраслевых переменных оценивались с исключением переменной *B\_mat*.

Можно заметить, что включение трех дополнительных переменных приводит к заметному росту значений статистики  $R^2_a$ , особенно в моделях для переменных *Wage\_a* и *Wage\_o*. Наиболее важный результат проделанного анализа заключается в выявлении положительного влияния переменной *Domin* на показатели уровня заработной платы. Важно, что признаки использования стратегии стимулирования труда отмечаются вне связи со статусом доминирующей отрасли (переменная *St\_domin* оказывает статистически значимое влияние лишь в одном случае из четырех). Если верна предложенная нами экономико-политическая интерпретация роли доминирующей отрасли, то выясняется, что ее политическая мощь может использоваться для проведения в жизнь стратегии стимулирования труда (для «благополучных» отраслей) и стратегии стимулирования занятости путем создания денежных стимулов удержания работников (для стагнирующих отраслей).

Чтобы проверить это предположение, мы оценили структурные модели для зависимых переменных *Wage\_a* и *Wage\_o* отдельно для случаев, когда доминирующая отрасль является благополучной (*St\_domin*=1) и когда она стагнирующей (*St\_domin*=0). Результаты

представлены в Таблице 9. Поскольку между переменными *Domin* и *Sh\_fav* при *St\_domin*=1 наблюдается значительная положительная корреляционная связь ( $r=0,707$ ), которая может скрыть истинное влияние переменной *Domin*, мы оценили также расширенные отраслевые модели (так как о влиянии собственно отраслевых переменных никакой новой информации получено не было, во второй части Таблицы 9 мы приводим сведения только о влиянии переменной *Domin*, а также основные показатели регрессионной статистики). Как можно видеть, положительное влияние переменной *Domin* особенно отчетливо проявляется, когда доминирующая отрасль является стагнирующей. Это подтверждает выдвинутое нами выше предположение о том, что стагнирующие отрасли, имеющие доминирующий «структурообразующий» статус, оказываются в состоянии использовать свой политический вес для получения преимуществ, обеспечивающих более высокий уровень как номинальной, так и реальной заработной платы. В свою очередь, признаки положительного влияния доли «благополучной» доминирующей отрасли можно также объяснить политическими причинами, однако более логичным выглядит объяснение этих признаков ее экономическим, а не политическим весом: чем выше доля «благополучной» доминирующей отрасли, тем с большим весовым коэффициентом ее уровень заработной платы входит в уравнение расчета среднерегионального абсолютного уровня заработной платы.

Вернемся, однако, к сопоставлению результатов, приведенных в Таблицах 6 и 7. Переменная *Sh\_fav* оказывает существенное (при уровне значимости 99,5%) влияние на абсолютный уровень заработной платы, однако не связана сколь-нибудь значимо с показателями уровня безработицы *Un\_gen* и *Un\_reg*. Напротив, она позитивно связана с показателем теневой безработицы *Emp\_shad*, что может быть интерпретировано как признак использования «относительно благополучными» отраслями значительного количества неучтенных статистикой занятых либо в целом как свидетельство большего распространения теневой экономической деятельности в тех регионах, где выше доля благополучных отраслей (как будет показано ниже, это объяснение — отнюдь не единственное). Контрольные переменные *Out* и *Capit* оказывают вполне ожидаемое — позитивное — влияние на уровень заработной платы и негативное — на уровень общей и регистрируемой безработицы. Наконец, следует отметить, что в расширенных отраслевых регрессионных моделях для переменных *Un\_gen* и *Emp\_shad* влияние переменной *St\_domin* отрицательно и статистически значимо, что противоречит Гипотезам № 2 и № 3.

Результаты анализа как будто отвергают возможность влияния переменной *Domin* на показатели уровня безработицы. Вместе с тем можно ожидать, что существуют некоторые «пороговые» значения величины доминирующей отрасли, необходимые для обеспечения эффекта ее политического влияния. В этой связи мы осуществили последовательное построение регрессионных моделей



для отдельных групп регионов, характеризующихся различными значениями переменной *Domin* (шаг в каждом случае составлял 1%). В Таблице 8 приведены результаты оценки регрессионных моделей с «пороговыми» значениями переменной *Domin*, при которых достигается максимизация значения статистики  $R^2_a$ .

В рассматриваемых моделях для переменных *Un\_gen* и *Emp\_shad* отмечается статистически значимое негативное влияние переменной *Domin*, что соответствует Гипотезам № 2 и № 3. При этом важно, что влияние переменной *Domin* остается статистически существенным и при исключении переменной *St\_domin* (хотя уровень значимости в модели для зависимой переменной *Un\_gen* падает до 90%). Таким образом, скорректировав модели с учетом вполне правдоподобных предположений, мы можем сформулировать вывод об адекватности наших ожиданий относительно политического канала реализации стратегии стимулирования занятости.

Вместе с тем поведение переменной *Sh\_fav* оказывается парадоксальным: она оказывает статистически значимое *положительное* влияние в моделях для зависимых переменных *Un\_gen* и *Emp\_shad*. Иными словами, чем выше совокупная доля «благополучных» отраслей в экономике региона (или, что то же самое, чем ниже совокупная доля стагнирующих отраслей<sup>10</sup>), тем *выше* уровни общей безработицы и теневой занятости. Не следует забывать, что в данном случае мы имеем дело исключительно с регионами, имеющими сравнительно высокую долю доминирующей отрасли в совокупном объеме выпуска. Чтобы разобраться более детально в этом вопросе (а также подвергнуть дополнительному рассмотрению механизм влияния переменной *Domin*), мы оценили «пороговые» модели с учетом статуса доминирующей отрасли — точно так же, как было сделано с моделями для зависимых переменных *Wage\_a* и *Wage\_o*. Результаты, приведенные в Таблице 10, достаточно неожиданны.

Во-первых, переменная *Domin* не оказывает статистически значимого влияния на показатели уровня безработицы, но отрицательно ассоциирована с уровнем теневой занятости в случае, когда доминирующая отрасль является «благополучной». Этот факт делает весьма затруднительной интерпретацию зависимостей с участием переменной *Domin*, фигурирующих в Таблице 8. Во-вторых, переменная *Sh\_fav* по-прежнему оказывает положительное влияние на переменные *Emp\_shad* и *Un\_gen* (в последнем случае, правда, только при *St\_domin*=0). Кажущаяся разумной интерпретация заключается в том, что более высокая доля стагнирующих отраслей обуславливает «связывание» занятости (если большинство предприятий региона принадлежат к стагнирующим отраслям, у работников отсутствуют стимулы покидать эти предприятия), в то время как наличие в регионе значительного числа предприятий «благополучных» отраслей побуждает работников покидать рабочие места в стагнирующих отраслях и попробовать найти более пер-

спективную работу. Очевидно, что для многих подобные попытки оказываются неудачными, что и обуславливает сравнительно более высокий уровень безработицы в таких регионах.

Что же касается положительной ассоциации переменной *Sh\_fav* с показателем теневой занятости (которая, напомним, наблюдается и в масштабе всех исследуемых 76 регионов — см. Таблицу 7), то здесь применима сходная аргументация. В первую очередь, мы должны вспомнить, что используемый нами показатель теневой занятости представляет собой разность между уровнями общей (рассчитанной по методике МОТ) и регистрируемой безработицы. Поскольку стимулы к регистрации у безработных могут рассматриваться как сравнительно инвариантные к отраслевой структуре экономики региона (что находит определенное фактическое подтверждение в полученных нами результатах) и зависящие в первую очередь от степени привлекательности перспективы получения пособий (крайне незначительных в современной России), то выявленная нами положительная корреляция между уровнями *Un\_gen* и *Emp\_shad* оказывается вполне объяснимой с содержательной точки зрения. Как следствие, механизмы, объясняющие поведение переменной *Un\_gen*, сохраняют силу и применительно к переменной *Emp\_shad*<sup>11</sup>.

### 3. Выводы

Проделанный нами анализ позволяет дать итоговую оценку и, если угодно, переформулировку представленных в разделе 1 гипотез. К сожалению, имеющиеся в нашем распоряжении данные об отраслевой структуре производства в регионах Российской Федерации имеют четко выраженный «уклон», связанный с диспропорциональным влиянием на зависимые переменные *Wage\_a*, *Wage\_o*, *Un\_gen* и *Emp\_shad* со стороны переменной *B\_mat*. Как следствие, для оценки влияния остальных отраслевых переменных мы вынуждены опираться главным образом на результаты оценки моделей простой регрессии. Отслеживание влияния переменной *Sh\_fav* в структурных моделях в известной мере позволяет компенсировать этот недостаток.

Тестирование гипотезы № 1 в целом подтверждает предположение об использовании стратегии стимулирования труда «благополучными» отраслями. Неожиданный же эффект касается поведения переменной *Domin*, которая оказывает статистически значимое влияние не только на номинальный, но и на реальный уровень заработной платы, причем это влияние особенно четко выражено в случае, если доминирующая отрасль является стагнирующей. Это может означать, что доминирующие отрасли склонны использовать свой политический вес для лоббирования преимуществ, обеспечивающих более высокие денежные стимулы к труду («благополучные» отрасли) и к сохранению занятости (стагнирующей).

шие отрасли). В то же время здесь следует учесть два немаловажных обстоятельства.

Во-первых, положительное влияние переменной *Domin* на абсолютный уровень заработной платы в тех регионах, где доминирующая отрасль является «благополучной», может объясняться чисто экономическими причинами, не связанными с фактором лоббирования. «Благополучные» отрасли могут обеспечивать своим работникам более высокий уровень заработной платы непосредственно в силу своего экономического статуса, располагая необходимыми финансовыми средствами для осуществления стратегии стимулирования труда. В рамках данной системы рассуждений роль переменной *Domin* сводится просто к весовому коэффициенту при расчете среднерегионального уровня заработной платы.

Во-вторых, официальная статистика приводит данные по *начисленной*, а не *фактически выплаченной* заработной плате. Как следствие, высокие уровни номинальной и реальной средней заработной платы в регионах с доминированием стагнирующих отраслей могут оказаться результатом того, что стагнирующие отрасли имеют возможность *устанавливать* своим работникам более высокие ставки заработной платы с целью удержать их на рабочих местах, при том что сама эта заработная плата выдается со значительным опозданием (тем самым косвенно подразумевается определенная степень «близорукости» работников, ориентирующихся на ставки окладов, а не на фактическое вознаграждение).

К сожалению, прямое тестирование рассматриваемого предположения не представляется возможным (данные о средних сроках и объемах задержки заработной платы по регионам в официальной статистике отсутствуют). Вместе с тем возможно косвенное тестирование, опирающееся на предположение, что в регионах с доминированием «благополучных» отраслей сведения об уровне заработной платы относятся главным образом к фактически выплаченной заработной плате, а в регионах с доминированием стагнирующих отраслей — к начисленной заработной плате. Если бы это предположение было верным, то связь между абсолютным уровнем заработной платы и стоимостным уровнем прожиточного минимума была бы наиболее тесной в регионах с доминированием «благополучных» отраслей (поскольку более высокий уровень *реально полученных* денежных доходов может обуславливать более высокий уровень цен). Ситуация, однако, обстоит прямо противоположным образом<sup>12</sup>. Таким образом, не исключена возможность того, что стагнирующие отрасли не могут рассчитывать на «близорукое» поведение работников и получаемые ими льготы позволяют им *действительно выплачивать* более высокий уровень вознаграждения. Поскольку влияние переменной *Sh\_fav* на абсолютный уровень заработной платы устойчиво положительное, мы можем заключить, что такая практика может быть характерна не для стаг-

нирующих отраслей вообще, в именно для доминирующей стагнирующей отрасли. Это, в свою очередь, соответствует логике политического влияния.

Тестирование гипотезы стимулирования занятости с использованием зависимых переменных *Un\_gen* и *Un\_reg* не позволило выявить совершенно однозначных зависимостей с участием переменной *Domin*: она оказывает статистически значимое ожидаемое влияние только в «пороговой» модели для зависимой переменной *Un\_gen*, причем это влияние прослеживается только на «агрегированном» уровне и пропадает в моделях, построенных отдельно для регионов с различным статусом доминирующей отрасли. Знак переменной *St\_domin* в пороговой модели показывает, что более низкий уровень безработицы имеют регионы, в которых доминирующая отрасль является «благополучной». Это не позволяет сделать вывод о том, что политический вес доминирующих стагнирующих отраслей дает им возможность эффективно сдерживать рост безработицы.

Поведение переменной *Sh\_fav* позволяет сделать любопытное предположение о том, какие факторы подрывают эффективность стимула к поддержанию занятости в стагнирующих отраслях. Наличие в регионе относительно «благополучных» отраслей может побуждать работников оставлять рабочие места в стагнирующих отраслях и пытаться найти более привлекательные варианты занятости. С учетом того, что для многих подобные попытки оказываются безрезультатными, данная линия рассуждений позволяет объяснить контринтуитивное положительное влияние переменной *Sh\_fav* на уровень общей безработицы. Отсутствие отрицательного влияния этой переменной на уровень регистрируемой безработицы также может рассматриваться как косвенное свидетельство в пользу сказанного.

Наконец, тестирование гипотезы теневой занятости позволяет сделать вывод о сходстве механизмов, объясняющих вариацию переменных *Un\_gen* и *Emp\_shad*. Это в известном смысле подкрепляет сделанные выше выводы. В то же время необходимо заметить, что принятый нами показатель *Emp\_shad*, по-видимому, не является оптимальным с точки зрения отслеживания интересующего нас сегмента теневой занятости.

Попробуем теперь сформулировать в общем виде наиболее важные результаты исследования.

1) Для «благополучных» отраслей, как и следовало ожидать, в целом характерна стратегия стимулирования труда, признаки чего могут быть найдены при анализе показателей заработной платы на региональном уровне.

2) Для стагнирующих отраслей, по-видимому, действительно характерна стратегия стимулирования занятости, причем ее реали-

зацию можно с высокой степенью уверенности ассоциировать с использованием политических рычагов воздействия.

3) Ключевым фактором стимулирования занятости в отраслях, использующих каналы политического воздействия, является высокий уровень заработной платы. На данном этапе исследования нельзя однозначно утверждать, что этот эффект касается только *начисляемой*, а не *фактически выплачиваемой* заработной платы. Одновременно имеющиеся данные не позволяют сделать вывод о том, что возможности теневой занятости играют здесь сколько-нибудь заметную роль.

4) Стимулы к сохранению занятости в стагнирующих отраслях оказываются тем неэффективнее, чем выше в экономике региона доля относительно «благополучных» отраслей, реализующих стратегию стимулирования труда. Перспектива найти работу в этих отраслях может побуждать занятых в стагнирующих отраслях покидать свои рабочие места, даже при высоком риске остаться в конечном итоге безработным.

Отсутствие предполагавшейся нами в гипотезе № 2 жесткой тенденции к удержанию занятости в стагнирующих отраслях является благоприятным признаком с точки зрения перспектив развития экономики. Оно означает, что политическая мощь стагнирующих отраслей была явно недостаточна для того, чтобы «перевесить» объективные тенденции к изменению отраслевой структуры занятости. При этом более высокий уровень безработицы сам по себе может свидетельствовать не о «полной экономической стагнации», а о неэффективности стимулов к удержанию излишней занятости в условиях наличия более перспективных сфер применения рабочей силы. Иными словами, он может говорить о более интенсивном оттоке рабочей силы из стагнирующих отраслей, что, в сущности, соответствует приоритетам промышленной реструктуризации. Стратегия стимулирования занятости, таким образом, может рассматриваться как устойчивая (если угодно, «равновесная») модель поведения предприятий только в «глобально неблагоприятных» регионах, лишенных отраслей, способных служить «моторами роста» региональной экономики. Напротив, появление таких отраслей, ориентированных на стратегию стимулирования труда, в принципе, должно вести к «вымыванию» стратегии стимулирования занятости из хозяйственной практики предприятий. Вывод, как видим, вполне оптимистический. Проблема заключается лишь в том, когда конкретно в России возникнут экономические, правовые и институциональные предпосылки для возникновения упомянутых «моторов роста».

**Переменные отраслевой доли выпуска и индексы физического объема  
продукции (ИФОП) соответствующих отраслей**

Переменные отраслевой доли выпуска	Наименование отрасли	ИФОП, 1995 г. в % к 1990 г.	ИФОП, 1995 г. в % к 1994 г.
<i>Ener</i>	Электроэнергетика	82,05	97
<i>Fuel</i>	Топливная промышленность	68,68	99
<i>Fer_met</i>	Черная металлургия	59,20	110
<i>Nf_met</i>	Цветная металлургия	55,01	103
<i>Chim</i>	Химическая и нефтехимическая промышленность	47,54	108
<i>Mash</i>	Машиностроение и металлообработка	40,35	91
<i>For</i>	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	43,55	99
<i>B_mat</i>	Промышленность строительных материалов	44,23	92
<i>Light</i>	Легкая промышленность	18,54	70
<i>Food</i>	Пищевая промышленность	53,12	92
	Промышленность в целом (с коррекцией на неформальную деятельность)	49,72	97

Таблица 2

**Коэффициенты парной корреляции  
между зависимыми переменными моделяй**

	<i>Wage_a</i>	<i>Wage_o</i>	<i>Un_gen</i>	<i>Un_reg</i>	<i>Emp_shad</i>
<i>Wage_a</i>	1,0000				
<i>Wage_o</i>	0,5464	1,0000			
<i>Un_gen</i>	-0,2555	-0,5172	1,0000		
<i>Un_reg</i>	-0,1461	-0,3605	0,4548	1,0000	
<i>Emp_shad</i>	-0,1727	-0,3025	0,7612	-0,2314	1,0000

## Характеристики уравнений простой регрессии

	<i>Wage_a</i>	<i>Wage_o</i>	<i>Un_gen</i>	<i>Un_reg</i>	<i>Emp_shad</i>
<i>Ener</i>	1,894	-1,510*	0,085*	0,043	0,042
	-0,0106	0,0218	0,0113	0,0008	-0,0063
<i>Fuel</i>	7,029****	1,600****	-0,064*	-0,016	-0,028
	0,1564	0,1560	0,0148	-0,0053	0,0003
<i>Fer_met</i>	0,315	0,610	-0,082***	0,052***	0,030
	-0,0132	0,0069	0,0695	0,0610	-0,0001
<i>Nf_met</i>	9,949****	0,455	0,014	0,031*	0,045*
	0,2285	-0,0038	-0,0113	0,0094	0,0125
<i>Chim</i>	-6,409**	-0,361	0,039	-0,037	-0,012
	0,0326	-0,0107	-0,0061	-0,0055	-0,0127
<i>Mash</i>	-9,407****	-0,477	-0,032	0,026	-0,058**
	0,2069	-0,0026	-0,0023	0,0633	0,0301
<i>For</i>	2,896	-0,051	0,026	0,074***	-0,048
	-0,0012	-0,0134	-0,0094	0,0633	0,0037
<i>B_mat</i>	-31,036****	-5,703****	0,496****	-0,036	0,532****
	0,2218	0,1394	0,2455	-0,0104	0,3421
<i>Light</i>	-17,567****	-2,468**	0,159**	0,213****	-0,055
	0,0978	0,0288	0,0256	0,1457	-0,0080
<i>Food</i>	-3,320*	-1,211**	0,0768**	0,014	-0,063**
	0,0130	0,0544	0,0475	-0,0092	0,0359
<i>Domin</i>	10,839****	1,921****	-0,0538*	-0,006	-0,048*
	0,2737	0,1602	0,0169	-0,0127	0,0152

Примечания: В верхней строке — значения коэффициентов простой регрессии; в нижней строке — значение нормированного коэффициента детерминации ( $R^2_a$ ) в уравнениях простой регрессии.

\* — коэффициент является статистически существенным при уровне значимости 90%;

\*\* — коэффициент является статистически существенным при уровне значимости 95%;

\*\*\* — коэффициент является статистически существенным при уровне значимости 99%;

\*\*\*\* — коэффициент является статистически существенным при уровне значимости 99,5%.

## Влияние отраслевых переменных на уровни заработной платы, безработицы и теневой занятости

	<i>Wage_a</i>	<i>Wage_o</i>	<i>Un_gen</i>	<i>Un_reg</i>	<i>Emp_shad</i>
Свободный коэффициент	112,467	398,371	-4,063	-8,824	4,761
	0,137	1,686**	-0,277	-0,847	0,390
<i>Ener</i>	5,054	-2,907	0,189	0,165	0,023
	0,541	-1,083	1,134	1,397**	0,168
<i>Fuel</i>	9,391	-0,203	0,093	0,112	-0,020
	1,152	-0,087	0,637	1,086	-0,162
<i>Fer_met</i>	4,836	-1,083	0,055	0,084	-0,029
	0,589	-0,458	0,377	0,806	-0,235
<i>Nf_met</i>	12,487	-1,089	0,120	0,095	0,024
	1,522*	-0,458	0,820	0,918	0,201
<i>Chim</i>	1,960	-1,837	0,074	0,100	-0,026
	0,235	-0,768	0,497	0,945	-0,210
<i>Mash</i>	2,229	-1,160	0,052	0,139	-0,087
	0,254	-0,459	0,332	1,247	-0,666
<i>For</i>	6,106	-1,760	0,147	0,194	-0,047
	0,712	-0,855	0,961	1,780**	-0,366
<i>B_mat</i>	-14,873	-5,658	0,608	0,050	0,558
	-1,478*	-1,956**	3,391****	0,394	3,732****
<i>Light</i>	-2,485	-2,259	0,198	0,318	-0,120
	-0,270	-0,855	1,208	2,726****	-0,877
<i>Food</i>	6,647	-1,774	0,127	0,114	0,013
	0,770	-0,715	0,826	1,045	0,100
$R^2$	0,570	0,316	0,412	0,330	0,512
$R_a^2$	0,504	0,211	0,321	0,227	0,437
$F$	8,62****	3,00***	4,54****	3,21***	6,82****

Примечания: В верхней строке — значения коэффициента при переменной, в нижней строке — значение t-статистики.

$R^2$  — коэффициент детерминации;

$R_a^2$  — нормированный коэффициент детерминации;

$F$  — значение  $F$ -критерия Фишера;

\* — уровень значимости 90%;

\*\* — уровень значимости 95%;

\*\*\* — уровень значимости 99%;

\*\*\*\* — уровень значимости 99,5%.



Влияние отраслевых переменных на уровни заработной платы, безработицы и теневой занятости (неремнная  $B_{mat}$  исключена)

	$Wage_a$	$Wage_o$	$Un_{gen}$	$Un_{reg}$	$Emp_{shad}$
Свободный коэффициент	-914,075	7,888	37,930	-5,356	43,286
	-2,061**	0,061	4,494****	-0,967	6,058****
<i>Ener</i>	16,151	1,314	-0,265	0,128	-0,393
	2,887****	0,807	-2,492***	1,830**	-4,363****
<i>Fuel</i>	19,411	3,608	-0,317	0,078	-0,396
	4,244****	2,712****	-3,646****	1,373*	-5,371****
<i>Fer_met</i>	14,798	2,706	-0,352	0,050	-0,403
	3,121****	1,961**	-3,904****	0,850	-5,271****
<i>Nf_met</i>	22,326	2,654	-0,283	0,062	-0,345
	4,616****	1,886**	-3,070****	1,030	-4,425****
<i>Chim</i>	11,408	1,756	-0,313	0,068	-0,381
	2,120**	1,122	-3,054****	1,010	-4,390****
<i>Mash</i>	12,677	2,815	-0,375	0,104	-0,479
	2,403***	1,834**	-3,741****	1,574*	-5,639****
<i>For</i>	16,436	2,169	-0,276	0,159	-0,434
	3,276****	1,486*	-2,888****	2,534***	-5,375****
<i>Light</i>	6,987	1,344	-0,189	0,286	-0,475
	1,051	0,695	-1,498*	3,442****	-4,438****
<i>Food</i>	16,708	2,053	-0,284	0,080	-0,365
	3,116****	1,316*	-2,787****	1,201	-4,223****
$R^2$	0,556	0,276	0,307	0,329	0,408
$R_a^2$	0,495	0,177	0,213	0,237	0,327
$F$	9,17****	2,79***	3,25***	3,59****	5,05****

Примечание: см. пояснения к Таблице 4.

**Базовые регрессионные модели для показателей  
уровня заработной платы**

	<i>Wage_a</i>	<i>Wage_a</i>	<i>Wage_o</i>	<i>Wage_o</i>
Свободный коэффициент	-969,459	-107,766	-54,446	74,119
	-2,551***	-1,200	-0,438	3,119****
<i>Out</i>		2,759		1,948
		1,383*		3,687****
<i>Ener</i>	16,82		0,804	
	3,535****		0,517	
<i>Fuel</i>	14,898		2,881	
	3,755****		2,222**	
<i>Fer_met</i>	10,135		1,845	
	2,463***		1,372*	
<i>Nf_met</i>	18,328		2,113	
	4,404****		1,553*	
<i>Chim</i>	13,562		2,875	
	2,909****		1,887**	
<i>Mash</i>	8,513		2,968	
	1,817**		1,938**	
<i>For</i>	12,589		2,164	
	2,844****		1,496*	
<i>Light</i>	5,242		1,598	
	0,929		0,866	
<i>Food</i>	11,871		2,236	
	2,436***		1,404*	
<i>Domin</i>	8,990	7,411	1,519	1,153
	5,061****	4,101****	2,617***	2,411***
<i>St_domin</i>	-9,605	-61,239	38,841	14,295
	-0,156	-0,953	1,925**	0,840
<i>Sh_fav</i>		6,222		-0,051
		3,805****		-0,118
<i>Capit</i>	321,550	266,400	50,584	47,830
	3,020****	2,144**	1,454*	1,454*
$R^2$	0,706	0,542	0,396	0,382
$R_a^2$	0,650	0,509	0,281	0,338
<i>F</i>	12,63****	16,56****	3,44****	8,66****

Примечание: см. пояснения к Таблице 4.

**Базовые регрессионные модели  
для показателей уровня безработицы и теневой занятости**

	<i>Un_gen</i>	<i>Un_gen</i>	<i>Un_reg</i>	<i>Un_reg</i>	<i>Emp_shad</i>	<i>Emp_shad</i>
Свободный коэффициент	43,551	17,316	-3,209	7,112	46,760	10,204
	5,237****	9,926****	-0,570	5,896****	6,459****	5,797****
<i>Out</i>		-0,151		-0,068		-0,083
		-3,89****		-2,528***		-2,121**
<i>Ener</i>	-0,230		0,129		-0,359	
	-2,211**		1,827**		-3,962****	
<i>Fuel</i>	-0,324		0,063		-0,386	
	-3,73****		1,065		-5,109****	
<i>Fer_met</i>	-0,350		0,036		-0,386	
	-3,888****		0,589		-4,927****	
<i>Nf_met</i>	-0,298		0,045		-0,343	
	-3,273***		0,723		-4,322****	
<i>Chim</i>	-0,396		0,038		-0,434	
	-3,883****		0,548		-4,887****	
<i>Mash</i>	-0,444		0,076		-0,519	
	-4,325****		1,090		-5,816****	
<i>For</i>	-0,335		0,129		-0,464	
	-3,455****		1,964**		-5,496****	
<i>Light</i>	-0,245		0,260		-0,505	
	-1,983**		3,108****		-4,695****	
<i>Food</i>	-0,367		0,045		-0,412	
	-3,443****		0,622		-4,439****	
<i>Domin</i>	-0,018	-0,0056	0,008	0,025	-0,026	-0,031
	-0,458	-0,158	0,311	1,050	-0,767	-0,877
<i>St_domin</i>	-3,296	-1,056	-0,893	-0,145	-2,403	-0,910
	-2,440***	-0,845	-0,976	-0,168	-2,044**	-0,723
<i>Sh_fav</i>		0,026		-0,016		0,042
		0,822		-0,743		1,324*
<i>Capit</i>	-4,192	-3,914	-3,054	-3,433	-1,138	-0,481
	-1,799**	-1,621*	-1,936**	-2,057**	-0,561	-0,198
<i>R</i> <sup>2</sup>	0,394	0,255	0,375	0,199	0,452	0,096
<i>R</i> <sub>a</sub> <sup>2</sup>	0,279	0,202	0,257	0,142	0,348	0,031
<i>F</i>	3,42****	4,80****	3,16****	3,48****	4,34****	1,48

Примечание: см. пояснения к Таблице 4.

**Регрессионные модели для показателей уровня безработицы  
и теневой занятости с пороговыми значениями переменной *Domin***

	<i>Un_gen</i>	<i>Un_gen</i>	<i>Un_reg</i>	<i>Un_reg</i>	<i>Emp_shad</i>	<i>Emp_shad</i>
Свободный коэффициент	54,640	21,089	-12,446	11,980	41,215	7,881
	5,945****	9,937****	-0,969	5,250****	3,750****	3,553****
<i>Out</i>		-0,149		-0,108		-0,026
		-3,304****		-2,335**		-0,588
<i>Ener</i>	-0,212		0,262		-0,268	
	-1,844**		2,019**		-2,147**	
<i>Fuel</i>	-0,380		0,150		-0,222	
	-3,794****		1,079		-1,796**	
<i>Fer_met</i>	-0,381		0,135		-0,206	
	-3,671****		0,981		-1,655*	
<i>Nf_met</i>	-0,369		0,129		-0,205	
	-3,558****		0,928		-1,674*	
<i>Chim</i>	-0,430		0,142		-0,370	
	-3,665****		1,057		-3,082****	
<i>Mash</i>	-0,565		0,199		-0,418	
	-4,994****		1,198		-2,995****	
<i>For</i>	-0,435		0,237		-0,366	
	-4,069****		1,614*		-2,892****	
<i>Light</i>	-0,357		0,394		-0,432	
	-2,769****		2,627***		-3,340****	
<i>Food</i>	-0,482		0,160		-0,327	
	-4,114****		0,997		-2,343**	
<i>Domin</i>	-0,086	-0,114	-0,030	-0,040	-0,100	-0,094
	-1,946**	-2,430***	-0,603	-0,849	-1,950**	-1,878**
<i>St_domin</i>	-5,981	-3,574	0,665	0,547	-5,901	-6,031
	-3,329****	-1,930**	0,330	0,275	-2,999****	-2,848****
<i>Sh_fav</i>		0,082		-0,010		0,143
		1,911**		-0,208		3,005****
<i>Capit</i>	0,099	-2,628	-2,971	-3,901	2,409	1,706
	0,033	-0,773	-1,446*	-1,587*	1,089	0,639
$R^2$	0,596	0,392	0,680	0,359	0,629	0,262
$R_a^2$	0,484	0,332	0,506	0,249	0,450	0,146
<i>F</i>	5,29****	6,46****	3,90****	3,25**	3,53****	2,27*
<i>Domin</i>	>27%	>27%	>34%	>34%	>33%	>33%
Число регионов	56	56	35	35	38	38

Примечание: см. пояснения к Таблице 4.

**Регрессионные модели для показателей уровня заработной платы  
по типу доминирующей отрасли**

	<i>Wage_a</i>	<i>Wage_a</i>	<i>Wage_o</i>	<i>Wage_o</i>
	<i>St_domin=1</i>	<i>St_domin=0</i>	<i>St_domin=1</i>	<i>St_domin=0</i>
<b>а. Структурные модели</b>				
Свободный коэффициент	-122,875	-233,728	104,848	64,663
	-0,654	-0,654	2,160**	1,904**
<i>Out</i>	1,889	3,236	1,429	2,410
	0,524	1,389*	1,533*	3,625****
<i>Domin</i>	2,222	10,150	0,911	1,060
	0,555	4,254****	0,880	1,556*
<i>Sh_fav</i>	9,711	6,613	0,327	-0,388
	3,068****	2,605***	0,400	-0,536
<i>Capit</i>	переменная опущена	283,450	переменная опущена	47,530
		2,664***		1,565*
$R^2$	0,519	0,471	0,261	0,383
$R_a^2$	0,464	0,419	0,175	0,323
$F$	9,37****	9,12****	3,05*	6,36****
Число регионов	30	46	30	46
<b>б. Расширенные отраслевые модели (краткая информация)</b>				
<i>Domin</i>	7,772	10,303	0,806	2,500
	2,465**	3,559****	0,696	2,629***
$R^2$	0,808	0,597	0,403	0,378
$R_a^2$	0,707	0,467	0,089	0,176
$F$	7,99****	4,58***	1,28	1,87*
Число регионов	30	46	30	46

*Примечания:* см. пояснения к Таблице 4; в разделе «б» приведена только информация о влиянии переменной *Domin* и базовая регрессионная статистика.

**Регрессионные модели для показателей уровня безработицы  
и теневого занятости по типу доминирующей отрасли**

	<i>Un_gen</i>	<i>Un_gen</i>	<i>Un_reg</i>	<i>Un_reg</i>	<i>Emp_shad</i>	<i>Emp_shad</i>
	<i>St_domin=1</i>	<i>St_domin=0</i>	<i>St_domin=1</i>	<i>St_domin=0</i>	<i>St_domin=1</i>	<i>St_domin=0</i>
<b>а. Структурные модели</b>						
Свободный коэффициент	16,938	20,488	12,319	10,256	1,904	5,370
	4,208****	6,626****	4,979****	2,385**	0,965	1,308
<i>Out</i>	-0,065	-0,222	-0,077	-0,164	0,015	-0,0776
	-0,919	-3,681****	-1,638*	-1,946**	0,391	-1,092
<i>Domin</i>	-0,054	-0,072	-0,066	0,035	-0,140	-0,006
	-0,765	-0,959	-1,337	0,336	-3,556****	-0,067
<i>Sh_fav</i>	-0,028	0,183	-0,015	0,041	0,140	0,198
	-0,406	2,756***	-0,292	0,445	3,406****	2,192**
<i>Capit</i>	переменная опущена	-2,190	переменная опущена	-3,297	переменная опущена	2,413
		-0,660		-1,069		0,732
$R^2$	0,198	0,494	0,583	0,276	0,646	0,241
$R_a^2$	0,071	0,422	0,458	0,095	0,540	0,081
<i>F</i>	1,56	6,84****	4,66**	1,52	6,09**	1,51
<i>Domin</i>	>27%	>27%	>34%	>34%	>33%	>33%
Число регионов	23	33	14	21	14	24
<b>б. Расширенные отраслевые модели (краткая информация)</b>						
<i>Domin</i>	-0,022	-0,066	-0,031	-0,059	-0,153	0,027
	-0,363	-0,869	-0,336	-0,654	-2,455**	0,347
$R^2$	0,707	0,722	0,885	0,744	0,929	0,778
$R_a^2$	0,463	0,576	0,504	0,431	0,692	5,57
<i>F</i>	2,90**	4,95****	2,32	2,38	3,93	3,83**
<i>Domin</i>	>27%	>27%	>34%	>34%	>33%	>33%
Число регионов	23	33	14	21	14	24

*Примечания:* см. пояснения к Таблице 4; в разделе «б» приведена только информация о влиянии переменной *Domin* и базовая регрессионная статистика.

## Примечания

<sup>1</sup> См., в частности: Капелюшников Р., Аукуционек С. Трудоизбыточность и поведение предприятий // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 12. С. 107—118; Перова И. Избыточная занятость и угроза сокращений на предприятиях различных отраслей промышленности // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1997. № 5. С. 24—25; Московская А. Избыточная занятость на промышленных предприятиях России: pro et contra // Вопросы экономики. 1998. № 1. С. 59—72.

<sup>2</sup> Hillman A.L., Katz E., Rosenberg J. Workers as Insurance: Anticipated Government Assistance and Factor Demand // Oxford Economic Papers. 1987. Vol. 39. December. № 4. P. 812—820.

<sup>3</sup> Аукуционек С.П., Капелюшников Р.И. Почему предприятия придерживают рабочую силу // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 11. С. 90—99; Виноградова Е., Султан-Таэб Э. Избыток рабочей силы на российских предприятиях: экономический и социальный аспекты // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1997. № 3. С. 36—40. Аналогичная картина наблюдается и при изучении причин придерживания рабочей силы в сельском хозяйстве: Kapeliushnikov R. Overemployment at Russian Agricultural Enterprises // The Russian Economic Barometer. 1998. № 4. P. 3—20.

<sup>4</sup> Виноградова Е., Султан-Таэб Э. Указ. соч. С. 37.

<sup>5</sup> Московская А. Указ. соч. С. 69. Сходные соображения приводятся в работе: Аукуционек С.П., Капелюшников Р.И. Почему предприятия придерживают рабочую силу. С. 99.

<sup>6</sup> Виноградова Е., Султан-Таэб Э. Указ. соч. С. 38.

<sup>7</sup> Николаенко С., Лиссоволик Я., МакФаркар Р. Теневая экономика в российских регионах // Обзор экономики России. 1997. № 4. С. 232—248. Там же обсуждаются возможные недостатки данного показателя как индикатора масштабов теневой занятости.

<sup>8</sup> По критериям МОТ, к безработным относятся лица в возрасте старше 16 лет, которые в рассматриваемый период (1) не имели работы (доходного занятия), (2) занимались поиском работы, (3) были готовы приступить к работе.

<sup>9</sup> В наших моделях «благополучными» считались следующие отрасли: электроэнергетика, топливная промышленность, черная и цветная металлургия. В этих отраслях (1) темп спада физического объема выпуска за период 1990—1995 гг. был ниже, чем в среднем по промышленности, (2) не наблюдалось резкого спада производства в 1995 г. (в соответствии с этим критерием мы не рассматриваем в качестве «благополучной» пищевую промышленность, см. Таблицу 1).

<sup>10</sup> Доля стагнирующих отраслей равна  $100 - Sh_{fav} - \xi$ , где  $\xi$  — фигурирующее в официальной статистике отклонение суммы отраслевых долей от 100%. Учитывая, что  $\xi$  сравнительно невелико, мы можем исходить из того, что чем выше  $Sh_{fav}$ , тем ниже доля стагнирующих отраслей.

<sup>11</sup> Что касается учета теневой занятости работников стагнирующих отраслей, то здесь был бы более уместен некий показатель вторичной занятости (занятости по совместительству). В открытой статистике, однако, подобные показатели отсутствуют.

<sup>12</sup> Коэффициент корреляции между абсолютным уровнем заработной платы и стоимостным уровнем прожиточного минимума составляет 0,833 при  $St_{domin}=1$  и 0,867 при  $St_{domin}=0$ ; 0,805 при  $Sh_{fav5}>0$  и 0,862 при  $Sh_{fav}<50$ .

## **Сберегательное поведение населения России: анализ ситуации до и после августа 1998 г.**

### **Введение**

Данная статья отражает результаты исследования, проводившегося в течение 1998—1999 гг. в рамках реализации соответствующего тематического проекта научной группой «ИПН\*\*—Россия», возглавляемой советником Казначейства США при Министерстве финансов Российской Федерации (РФ) Альбиной Бирман<sup>1</sup>.

Наблюдаемый в последнее время повышенный интерес исследовательских коллективов к проблеме личных сбережений граждан России определяется следующим: потенциально сбережения населения способны выступать в качестве мощного внутреннего финансового ресурса для капиталовложений в экономику, что особенно актуально в условиях отсутствия ожидаемого ранее значительного притока иностранных инвестиций. Кроме того, углубляющаяся дифференциация доходов населения, значительные различия в уровне жизни людей, изменение их потребительских ориентаций являются объективной основой, с одной стороны, обострения бедности, а с другой — высокой концентрации материальных и денежных средств у богатых, что может выступать источником формирования сбережений.

Следует отметить, что сбережения, как объект анализа, отличаются высокой степенью неопределенности. В зависимости от конкретных целей исследования используются различные определения сбережений. Расширенное понятие сбережений, помимо всех видов денежных накоплений, включает разного рода акции, ликвидные товары и недвижимость. Иногда под сбережениями подразумевают только вклады на счетах в банках, что следует рассматривать как наиболее узкое определение сбережений.

Предваряя изложение основных результатов нашего исследования, дадим краткий обзор последних прикладных научных разработок по интересующей нас теме.

Анализ сберегательной мобильности, что особенно злободневно в ситуации неустойчивости показателей доходов и цен, проводится в течение уже нескольких лет в рамках российского лонгитюдного обследования (т.е. каждый год опрашивается одно и то же домохозяйство) совместным коллективом исследователей под руководством профессора Барри Попкина из Университета Северной Каролины (США)<sup>2</sup>.

---

\* Ибрагимова Дилера Ханифовна — кандидат исторических наук (Фонд «Индекс потребительских настроений»).

\*\* ИПН — Индекс потребительских настроений.



Анализу стратегий сберегательной активности среднедоходных слоев населения был посвящен проект, осуществленный в 1997 г. сотрудниками Отдела экономической социологии Института экономики Российской академии наук (РАН) (руководитель — профессор В.В.Радаев). Респондентами проведенных ими трех специализированных опросов стали руководители, специалисты и квалифицированные рабочие, занятые в различных отраслях промышленности, т.е. представители средних (отчасти даже высших средних) слоев<sup>3</sup>.

Крупное исследование сбережений населения России было проведено Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН по заказу Центрального банка (ЦБ) РФ. Его информационную основу составили: а) данные формализованного опроса 7796 домохозяйств, организованного в тринадцати регионах России; б) данные фокусированных интервью, специально организованных в пяти регионах страны для выявления механизмов формирования сбережений богатых и очень богатых групп населения (с текущим душевым денежным доходом свыше 10 тыс. руб.<sup>4</sup> в месяц). Исследование проводилось с целью определения объема, структуры и источников формирования сбережений населения. Его результаты характеризуют ситуацию по состоянию на октябрь 1996 г. Итоги исследования опубликованы в виде аналитического доклада<sup>5</sup>.

В рамках нашего проекта, результатам которого и посвящена статья, был проведен *анализ динамики и структуры личных сбережений населения на основе социологического мониторинга сберегательного поведения населения в сочетании с макроэкономическим анализом статистической информации*. Таким образом, источниковой базой изучения проблемы сбережений населения послужили выборочные обследования домашних хозяйств, а также публикуемая статистическая информация о доходах и расходах населения, подвергшаяся критическому осмыслению.

Предметом исследования были сбережения (накопления) населения, которые определялись, как *вклады в банках, страховые полисы, имеющиеся акции, облигации и другие ценные бумаги, наличные деньги, которые семья откладывает, а не тратит на текущие нужды*. Таким образом, в состав сбережений включались как организованные формы сбережений (вклады в банках, страховые полисы, акции, облигации и другие ценные бумаги), так и неорганизованные формы сбережений (наличные деньги).

Анализ динамики сберегательного поведения населения, его предпочтений в выборе форм сбережений, мотивации сбережений, оценка респондентами степени благоприятности условий для накопления осуществлялись на основе серии опросов (1 раз в 2 месяца), проведенных по заказу нашей исследовательской группы Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ). Опросы проводились по специально спроектированной случайной трехступенчатой стратифицированной выборке, репрезентирующей мнение взрослого (старше 16 лет) населения страны по полу, возрасту, образованию и типу поселения. Кроме того, были проведены еще два так называемых «больших» опроса (по

80 вопросов в каждом). Анкета для проведения данного исследования включала в себя широкий спектр вопросов, позволивших проанализировать различные стратегии сбережений населения и причины их выбора, отношение респондентов к организованным и неорганизованным формам сбережений и к действиям правительства на рынке сбережений в период реформ, а также провести сопоставление доходов, расходов и сбережений домохозяйств. Время проведения «больших» опросов — июнь и декабрь 1998 г. — предоставило уникальную возможность для исследования сберегательного поведения населения до и после августовского финансового кризиса, позволило оценить последствия этого кризиса как для населения в целом, так и для различных слоев сберегателей. Анализ сберегательного поведения населения проведен вместе с оценкой потребительских настроений респондентов по пяти индексам<sup>6</sup>.

Объем и динамика сбережений населения определялись на основе анализа и корректировки статистической информации, публикуемой Госкомстатом РФ, Центробанком РФ, а также периодическими изданиями.

### Результаты исследования

I. Выявлены основные факторы, определяющие сберегательное поведение населения: внешние — проводимая государством экономическая политика и степень развития банковской системы и внутренние — материальное положение семьи (размер дохода, имущественные накопления), уровень текущего потребления, социально-психологические установки людей, в частности их готовность к восприятию изменяющихся экономических условий (т.е. адаптивность к среде). Анализ позволил сделать следующие выводы.

1) Характер проводимой государством экономической политики привел к утрате доверия населения к банковской системе, а следовательно, к снижению сберегательной активности и потере возможности использования личных сбережений в качестве финансовых ресурсов для капиталовложений.

2) Анализ взаимосвязей сберегательного поведения населения и компонент Индекса потребительских настроений (что является преимуществом настоящего проекта), позволяет утверждать, что динамика субъективных оценок населением текущей экономической ситуации для накопления сбережений тесно связана с их оценками условий для того, чтобы делать крупные покупки, личного материального положения, перспектив экономического развития страны в ближайший год, а также с их инфляционными ожиданиями.

II. Сделана оценка общего объема личных сбережений и суммы потерянных сбережений во время финансового кризиса, а также прослежена норма текущих сбережений за период 1991—1998 гг. Злободневность этого вопроса обуславливается наличием многочисленных и самых разнообразных предположений о суммах денег, хранящихся у граждан, как говорится, «под матрасом».

Таблица 1

## Личные сбережения населения, конец 1997 г. — 1998 г. (на конец месяца)

Период	Наличные рубли	Рублевые депозиты в Сбербанке	Рублевые депозиты в коммерч. банках	Ценные бумаги	Наличная валюта (в рубл. эквиваленте)*	Валютные вклады (в рубл. эквиваленте)	Задолженность банкам	ВСЕГО: финансовые активы (без задолженности)	Курс руб./\$	ВСЕГО: финансовые активы (без задолженности)	Наличная валюта	Валютные вклады
Дек. 97	103300	115200	33000	26054	138165	33201	10275	448920	5,97	75146	23128	5558
Янв. 98	92300	117500	33900	28557	142500	30662	12106	445420	6,05	73647	23562	5070
Фев. 98	95400	119900	35700	30171	140914	32419	12231	454504	6,05	75187	23311	5363
Март 98	94600	125100	37100	29447	140510	33937	12515	460694	6,09	75660	23076	5573
Апр. 98	100900	127700	38100	31616	139381	35072	12837	472769	6,11	77376	22812	5740
Май 98	101600	128400	38800	32224	139422	36357	12948	476803	6,14	77681	22715	5923
Июнь 98	101900	126900	38700	33524	142667	36009	12424	479700	6,23	77060	22918	5785
Июль 98	101300	123500	37700	41099	152071	40542	12160	496212	6,27	79115	24246	6464
Авг. 98	106500	115000	31700	42060	260593	46264	11261	602117	10,36	58103	25146	4464
Сен. 98	108100	109200	26900	42006	401101	71833	10954	759140	16,05	47313	24999	4477
Окт. 98	115800	113600	24400	42774	406859	53547	10519	756980	16,60	45601	24510	3226
Нояб. 98	116600	117800	23300	43375	432693	54983	10304	788751	18,47	42704	23427	2977
Дек. 98	131000	126700	21800	49151	458364	59729	10598	846744	21,14	40054	21682	2825

*Примечание:* Оценка объема наличной валюты сделана на основе методологии, предложенной в Бюро экономического анализа, учитывающей только прирост валюты на руках у населения.

*Источник:* Николаенко С.А. Сбережения населения: ретроспективный анализ // Анализ сберегательного поведения населения России. Отчет по проекту. М., 1999. С. 56.

Общая сумма накопленных сбережений на *начало кризиса* (точнее, к концу июля 1998 г.) оценивалась в 496 млрд руб., включая и рублевые сбережения, и рублевый эквивалент валютных сбережений по тогдашнему курсу (см. Таблицу 1). Эта сумма примерно в два с лишним раза превышала месячный валовый внутренний продукт (ВВП) и равнялась 60% внешнего долга России<sup>7</sup>. Из этих денег банковские вклады в рублях и ценных бумагах составляли 202,3 млрд, сбережения в наличных рублях — 101,3 млрд. Объем валютных сбережений (в рублевом эквиваленте по официальному курсу ЦБ РФ) был равен 192,6 млрд руб. (что соответствует 30,7 млрд долл.). Из них 6,5 млрд долл. — валютные вклады в банках и 24,2 млрд долл. — наличная валюта, под тем самым «матрасом».

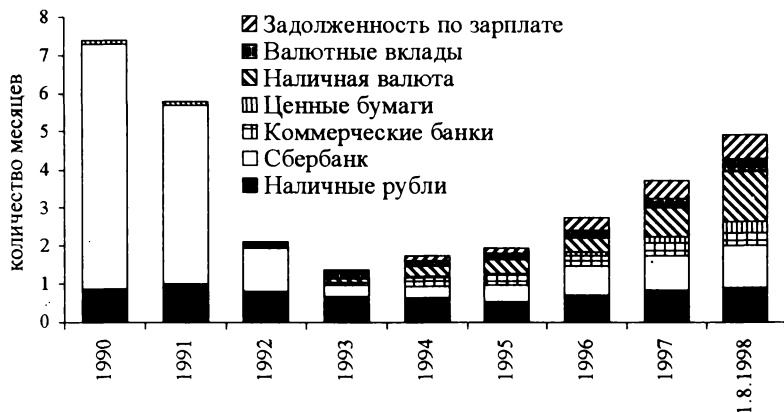
*В результате кризиса* общий объем личных сбережений вырос и к началу декабря стал измеряться суммой 788,8 млрд руб. Произошло это из-за трехкратного к тому моменту роста курса доллара по отношению к рублю и соответственного повышения рублевой оценки валютных сбережений. Однако реальная стоимость этих сбережений различна в зависимости от способов их хранения. В результате усиления инфляционных процессов покупательная способность *рублевых* сбережений (их общая сумма почти не изменилась) упала к декабрю 1998 г. как минимум на 60% (официальная оценка инфляции за август—ноябрь 1998 г.), а если учесть резкое падение ликвидности депозитов (рост трудностей, связанных со снятием наличных денег со счетов), то покупательная способность упала еще резче. Что касается *валютных* накоплений населения, то их рублевая оценка составила 487,7 млрд руб. Однако в долларовом исчислении валютные сбережения к тому времени сократились, особенно в организованных формах. К началу декабря они составили 26,4 млрд долл., из них наличными — 23,4 млрд. Поскольку цены товаров на российском рынке росли медленнее, чем курс доллара, покупательная способность наличных валютных сбережений заметно возросла (как минимум в полтора раза). С валютными банковскими вкладами дело обстояло сложнее: их покупательная способность потенциально возросла в той же мере, но их еще надо было получить, что при банковском кризисе удалось далеко не всем. Согласно данным проведенного нами опроса, почти половина владельцев вкладов пытались получить их после кризиса, но только четверть всех вкладчиков смогли это сделать без проблем. Десятая доля вкладчиков выручили свои деньги лишь частично, а примерно восьмая часть из них не получили ничего.

III. Обратимся немного к нашей недавней советской истории. В плановой экономике роль личных сбережений была невелика, поскольку основной их целью была покупка дорогостоящих товаров длительного пользования. Главной формой добровольных сбережений были вклады в Сбербанке. В СССР в начале 80-х годов они чуть превышали сумму доходов за 5 месяцев. Кроме того, наши сбережения были по своему характеру вынужденными, что закономерно в условиях дефицита товаров. В начале 1990-х гг. сумма вкладов в Сбербанке превысила сумму полугодовых личных доходов (см. Рисунок 1). В то время только 30% опрошенных го-

ворили об отсутствии у них сбережений. Однако потребительский рынок рушился на глазах, товарное обеспечение сбережений резко упало. В конце 1991 г. на руках у населения образовался запас наличных денег, превышающий норму, необходимую для нормального товарооборота (такой нормой считается сумма, примерно равная одному месячному доходу). А далее начинается в целом грустная история сбережений в современной пореформенной России. В ней можно выделить несколько качественных этапов.

Рисунок 1

Отношение накопленных сбережений к среднемесячным личным доходам



1) **Конец 1991 г. — конец 1992 г.** Главные характеристики этого периода — *резкое снижение объема сбережений, огромная доля рублевых сбережений для текущего потребления*. За первые же 6 месяцев 1992 г. покупательная способность накопленных сбережений снизилась в 10 раз. К концу 1992 г. сумма вкладов населения в Сбербанке не превышала половины номинальных личных доходов за месяц. По данным обследования, проведенного в феврале 1993 г., только 24% населения рассматривали оставшиеся наличные деньги и вклады как сбережения и лишь 6% считали сложившуюся ситуацию благоприятной для формирования сбережений. При этом текущая норма сбережений, по данным официальных статистических органов, подскочила до фантастических 20%, но в основном это были не сбережения в точном смысле, а необычайно возросшая из-за инфляции сумма наличных денег, необходимых для пополнения оборотной кассы домашних хозяйств, без которых невозможно было бы прожить до следующей зарплаты.

2) **Конец 1992 г. — 1994 г.** Основные черты периода — *низкая привлекательность сбережений, разнообразие их форм, предпочтение наличности*. В условиях высокой инфляции 1993—1994 гг. привлекательность сбережений для основной массы населения находилась на



*раничение сберегательных возможностей.* Установление валютного коридора, с одной стороны, снизило привлекательность валюты как выгодной формы хранения сбережений, а с другой стороны, лишило многие коммерческие банки относительно легкого источника доходов. В тот же период из-за первого кризиса частной банковской системы и более агрессивной политики Сбербанк замедлился приток личных сбережений в коммерческие банки, а падение инфляции повысило привлекательность сбережений в рублях. При этом норма текущих сбережений сократилась до нормальных 8—10% от личных доходов<sup>9</sup> в основном в результате того, что в условиях замедляющейся инфляции отпала необходимость постоянного пополнения «оборотной кассы». Впрочем, все, за исключением последнего, факторы коснулись только действительно сберегавших семей, доля которых во всем населении не превышала 20%. По-прежнему значительная часть населения считала сбережения нецелесообразными в условиях падения реальных доходов.

4) **Конец 1996 г. — конец июля 1998 г.** Снижение инфляции и относительная стабилизация экономики, наметившиеся в начале 1997 г., изменили отношение населения к сбережениям. Впервые (!) со времени начала реформ стало расти число людей, считающих текущие экономические условия благоприятными для формирования сбережений (см. Рисунок 2). Однако объявленное в середине 1997 г. решение провести в 1998 г. деноминацию рубля вызвало очередной рост недоверия к национальной валюте, вылившийся в ажиотажное увеличение потребительских расходов за счет сокращения запасов наличных рублей и рост объемов наличных валютных сбережений. За 1997 г. запасы валюты на руках населения увеличились, как минимум, на 13 млрд долларов, что составляет более половины всех вывезенных в этот год из США наличных долларов (см. Рисунок 1).

В начале 1998 г., с точки зрения потребителей, общие условия для формирования сбережений были наиболее благоприятными за весь период реформ (см. Рисунок 2). К середине 1998 г. общий объем накопленных сбережений населения превысил уровень четырех совокупных месячных доходов, а с учетом вынужденных сбережений в форме накопленной невыплаченной заработной платы приблизился к пятимесячному уровню, что сопоставимо с до-реформенными значениями этого отношения. О достаточно высоком уровне доверия потребителей к финансовой системе свидетельствует тот факт, что организованные сбережения в форме банковских вкладов и ценных бумаг почти сравнялись по объему с неорганизованными сбережениями в форме наличных рублей и валюты.

В то же время, хотя отношение к финансовой системе стало улучшаться, трудно говорить о полном доверии населения к банкам вообще. Согласно данным социологического обследования, проведенного в июне 1998 г., 58% респондентов были согласны с утверждением, что люди предпочитают не хранить сбережения в банках. Среди главных причин назывались ненадежность банков (56%), низкий процент по вкладам (32%), а также нежелание афи-

ширивать свои доходы и сбережения и неверие в банковские гарантии тайны вклада (11%). Из тех, кто определился с выбором приоритетной стратегии хранения наличных денег (рубли или валюта), треть респондентов считала, что лучше деньги хранить в иностранной валюте, треть отдавала предпочтение наличным рублям и еще треть предпочитала половину хранить в рублях и половину — в валюте. Вместе с тем, когда речь заходит о больших суммах накоплений, предпочтение отдается иностранной валюте (см. Таблицу 2). И это несмотря на то, что перед августовским кризисом у определенной части населения операции с валютой ассоциировались с некоторыми трудностями: 24% придерживались мнения, что сбережения неудобно хранить в валюте из-за организационных сложностей (нет обменных пунктов поблизости, неудобный режим их работы и т.д.); 48% согласились с тем, что люди опасаются совершать валютно-обменные операции из-за того, что боятся обмана или ограбления.

Таблица 2

**Мнение населения Российской Федерации относительно преобладающих стратегий сберегательного поведения (на июнь 1998 г.) (в % от общего числа опрошенных)**

Сберегательные стратегии	Мнение населения относительно данной сберегательной стратегии		
	Да, это так и есть	Нет, это не так	Не знаю
Люди предпочитают не хранить сбережения на счетах в банках	58	27	15
Рубль может обесцениться, поэтому сбережения лучше хранить в наличной иностранной валюте	59	18	23
В наличной иностранной валюте лучше хранить только большие суммы денег	58	17	25
В наличной иностранной валюте хранить сбережения неудобно, т.к. бывает сложно обменять на рубли	24	50	26
Люди боятся покупать (продавать) иностранную валюту	48	32	20
Сбережения лучше хранить в наличной валюте, поскольку они нужны в основном для того, чтобы потратить их за границей	21	45	34
Наличная валюта — удобная форма расчетов в бизнесе и деловых отношениях	50	12	38

*Источник:* Овчарова Л.Н., Князева С. Сбережения населения России // Анализ сберегательного поведения населения России. Отчет по проекту. М., 1999. С. 44.



Стратификация же мнения населения относительно приоритетности стратегий сберегательного поведения в зависимости от уровня доходов выглядит следующим образом:

а) низкообеспеченные категории (нижние 2 дециля\*) дают высокую долю респондентов, не знающих как относиться к господствующим сберегательным стратегиям. Среди них накануне кризиса 25% затруднились оценить утверждение, что «рублевые сбережения обесценятся, поэтому целесообразно накапливать в валюте». Примерно 30% бедных слоев затрудняются также в оценке того, что «валюта необходима для ведения бизнеса и расчетов в деловых отношениях», «в валюте удобно хранить большие суммы денег» и что «валюта в принципе — удобная форма хранения сбережений». Здесь необходимо учитывать и тот факт, что повальная «долларизация», о которой ведутся разговоры, скорее миф, чем правда, особенно по отношению к жителям провинциальных городов и, тем более, села. По данным различных опросов, лишь 20—30% населения за последний год имели дело с иностранной валютой.

б) наиболее же обеспеченные слои (9—10 децилей) при выборе форм наличных сбережений (рубли или валюта) отдают предпочтение валюте (47%), среднеобеспеченные (3—8 децилей) предпочитают диверсифицировать их на валюту и рубли (40%), а низкообеспеченные выбирают рубли.

5) Следующий этап в истории личных сбережений начинается с **августа 1998 г.** Финансовый кризис вызвал значительные изменения в этой сфере, хотя они коснулись лишь небольшого числа российских семей. Согласно опросу, на день начала кризиса 27% домохозяйств имели сбережения или отложенные для крупных покупок деньги. Естественно, что семьи, имевшие такие накопления, в основном сосредоточены в Москве и других крупных городах страны, но даже в традиционно более бедных сельских населенных пунктах 22% опрошенных отмечали, что перед началом кризиса они имели какие-то накопления. Август 1998 г. подтвердил, к сожалению, правоту тех, кто ориентируется на хранение денег «под матрасом». Наличие большой доли сбережений в валюте смягчило падение покупательной способности населения в целом, но за этим «в целом» скрываются потери большинства и приобретения меньшинства:

---

\* В рамках опроса задается целая группа вопросов, касающихся денежных доходов. На основании ответов мы получаем информацию об общем доходе семьи респондента за последний месяц. Затем вычисляется душевой доход за прошедший месяц. На следующем этапе массив данных «разбивается» на 10% группы (децильные группы) по уровню среднедушевого месячного дохода. «Верхние» 2 группы образуют 20% респондентов с наиболее высокими доходами, «нижние» 2 группы — 20% низкодоходных респондентов, остальные 6 групп — 60% респондентов со средним уровнем душевого дохода в месяц.

1. Прежде всего, нельзя утверждать, что кризис «съел» большинство сбережений средне- и высокообеспеченных слоев населения. Если принять во внимание, что накануне кризиса у них значительные объемы сбережений были сконцентрированы в наличной валюте и примерно 10—15% от общей суммы валютных вкладов составляли вклады в Сбербанке, то эти сбережения не только сохранились, но и увеличились. Но как активные сберегатели они теперь еще меньше доверяют организованным формам сбережений, потому что именно их вклады были сконцентрированы в коммерческих банках.

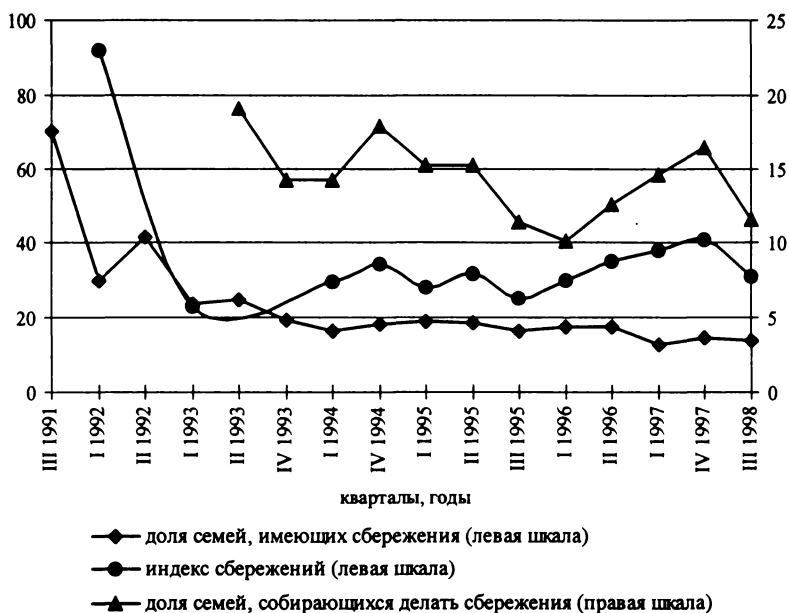
2. Больше всех пострадали сберегатели из бедных и малообеспеченных семей, поскольку свои сбережения они в основном хранили на рублевых счетах в Сбербанке и коммерческих банках.

Конечно, основные *материальные* потери измеряются не только обесцениванием либо утратой накоплений, но и сокращением реального уровня текущих доходов (что является важнейшим фактором формирования сбережений). Многие семьи не только утратили способность что-либо откладывать из своих текущих доходов, но и начали проедать сбережения. Например, хотя после кризиса почти половина всех опрошенных согласилась с утверждением, что наличная валюта является лучшим способом хранения денег, в ноябре лишь 2,2% опрошенных прибегли к покупке валюты про запас: не было денег. За август, сентябрь и октябрь 1998 г. уполномоченные банки ввезли в Россию наличной валюты меньше, чем только за июль и вчетверо меньше, чем за аналогичный период предыдущего года. В сентябре и октябре впервые за все время обменные пункты купили у населения больше валюты, чем продали. Именно расходование части накопленной ранее валюты объясняет, почему личное потребление и товарооборот упали в меньшей степени, чем текущие реальные доходы.

IV. Наиболее важные и долговременные последствия августовского финансового кризиса связаны с *изменением сберегательных намерений населения*. С точки зрения формирования устойчивых тенденций потребительского и сберегательного поведения, сама по себе потеря денежных средств у части населения (как говорилось уже раньше, у меньшей части населения страны) по своим последствиям менее разрушительна, чем общая *потеря начавшей формироваться положительной динамики сберегательных настроений* жителей страны. Эта позитивная тенденция, наметившаяся в 1997 г. и продолжавшаяся до середины 1998 г., характеризовалась следующими чертами.

Во-первых, данная тенденция характеризовалась *ростом доли лиц, имеющих сбережения и намеревающихся их делать* (см. Рисунок 3).

## Склонность населения к сбережениям (по данным мониторинга ВЦИОМ)



В конце 1991 г., непосредственно перед либерализацией цен, около 70% российских семей, как уже говорилось, имели денежные сбережения. За первый год введения свободных цен доля таких семей сократилась более чем вдвое, и к концу 1992 г. на вопрос: «Есть ли сейчас в вашей семье накопления?» — положительно отвечало около четверти опрошенных<sup>10</sup>. В 1993 г. доля таких ответов еще понизилась. Все последующие годы изменения в этом показателе были менее значительные. Как видно на Рисунке 3, снижение доли респондентов, имеющих сбережения, было временно приостановлено в 1994 г. — начале 1995 г. Следующий относительно благоприятный период, когда доля семей, имеющих сбережения, стала несколько повышаться, длился со второй половины 1996 г. вплоть до финансового кризиса 1998 г. После августа 1998 г. доля населения, имеющего сбережения, уменьшилась незначительно: в сентябре этот показатель составил 13,9% опрошенных, однако существенно изменились сберегательные намерения населения. На том же Рисунке 3 показана динамика доли положительных ответов респондентов на вопрос о том, собираются ли они делать сбережения в ближайшем будущем. Как видно, некоторый рост сберегательных намерений населения в 1994 г. нашел свое отражение в увеличении доли семей, имеющих сбережения в 1995 г. Затем на протяжении 1995 г. — первой половины 1996 г.

доля семей, заявлявших о своем намерении делать сбережения, несколько снижалась, что примерно с лагом в 1 год отразилось на показателе доли имеющих сбережения семей. Наблюдавшийся со второй половины 1996 г. рост намерений делать сбережения начал было отражаться и на росте доли имеющих накопления в первой половине 1998 г. В результате августовского кризиса намерения делать сбережения снизились весьма существенно и в ноябре 1998 г. достигли минимального за весь период наблюдений уровня.

Во-вторых, названная тенденция характеризовалась *увеличением доли благоприятных оценок населением экономической ситуации для того, чтобы делать сбережения.*

В-третьих, этой тенденции был присущ *рост* (хотя и очень небольшой, но в данном случае важен сам факт его появления) *привлекательности организованных форм хранения сбережений.* Как видно из Рисунка 4, к концу 1997 г. доля лиц, предпочитавших организованные формы сбережений (вклады в Сбербанк РФ и коммерческие банки, различного рода ценные бумаги, акции и т.п.), стала немного повышаться. В сентябре же 1998 г. только 29% опрошенных выбирали эти формы для хранения своих сбережений. Таким образом, по сравнению с 1997 г. привлекательность организованных форм сбережений в глазах населения уменьшилась почти в полтора раза, а по сравнению с началом 90-х годов — более чем вдвое. В основном снижение общей привлекательности организованных форм сбережений связано с сокращением доли населения, выбирающего коммерческие банки и ценные бумаги (по сравнению с 1997 г. эти показатели снизились на 60—80%); в меньшей мере — примерно на треть — сократилась доля тех, кто выбирает Сбербанк для хранения своих накоплений.

В-четвертых, тенденция формирования положительной динамики сберегательных настроений характеризовалась *относительным ростом привлекательности наличных рублей*, одной из причин которого было укрепление позиций национальной валюты.

V. В рамках проекта был проведен подробный *анализ целевой структуры сбережений и ее динамики.* Значительная часть накоплений населения имеет страховой характер («на всякий случай»), причем важность этого мотива усиливалась на протяжении всего 1998 г. (см. Рисунок 5). Если в декабре 1997 г. доля респондентов, собирающихся делать сбережения «на всякий случай», составляла 23%, то в июне 1998 г. — уже 31%, а в декабре 1998 г. — 40%. Произошло это за счет снижения доли респондентов, собиравшихся накапливать деньги для покупки жилья. Важно отметить, что одним из лучших достижений реформенных годов был рост доли вкладов (а большинство наших граждан считают высшей формой организованных сбережений банковские вклады, хотя в тех же США, например, это прежде всего акции, а также страховые взносы) на приобретение жилья, что говорило о формировании долговременной позитивной потребительской стратегии. Это инвестиционная по своей природе стратегия, что особенно знаменательно, ибо только

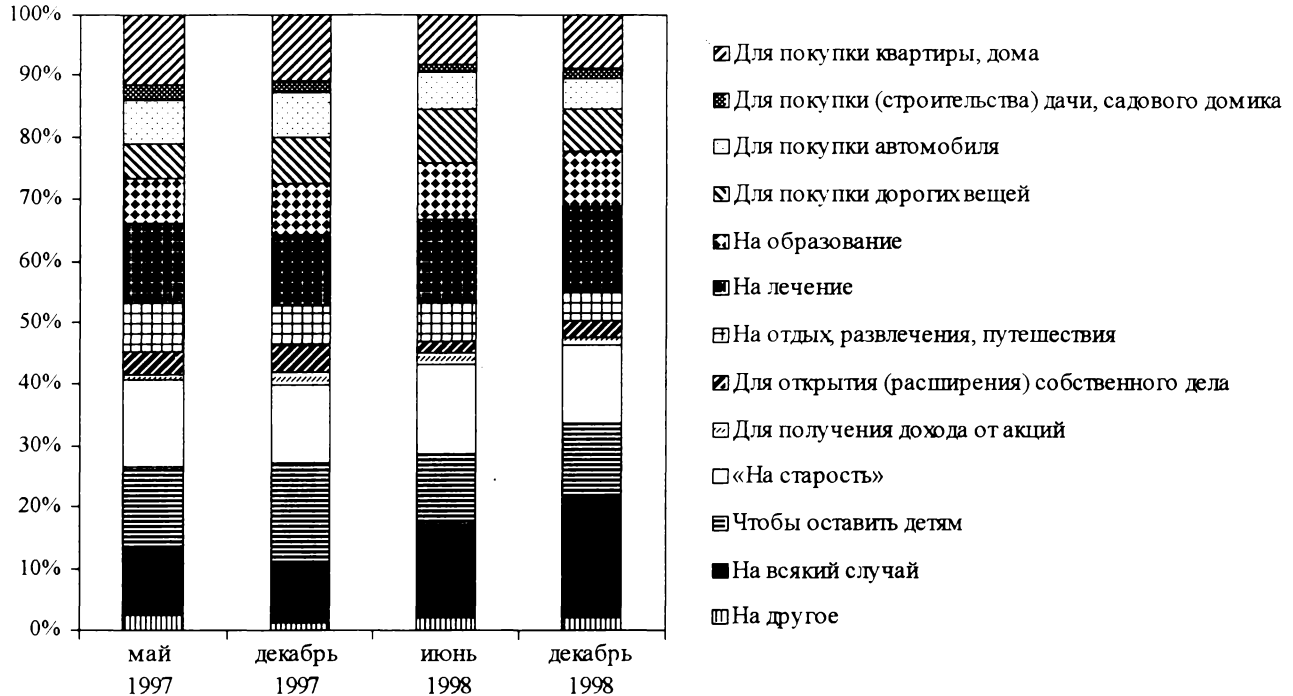
**Предпочтения населения относительно форм сбережений  
(поскольку вопрос предусматривал несколько вариантов ответов,  
сумма ответов превышает 100%)**

*Рисунок 4*



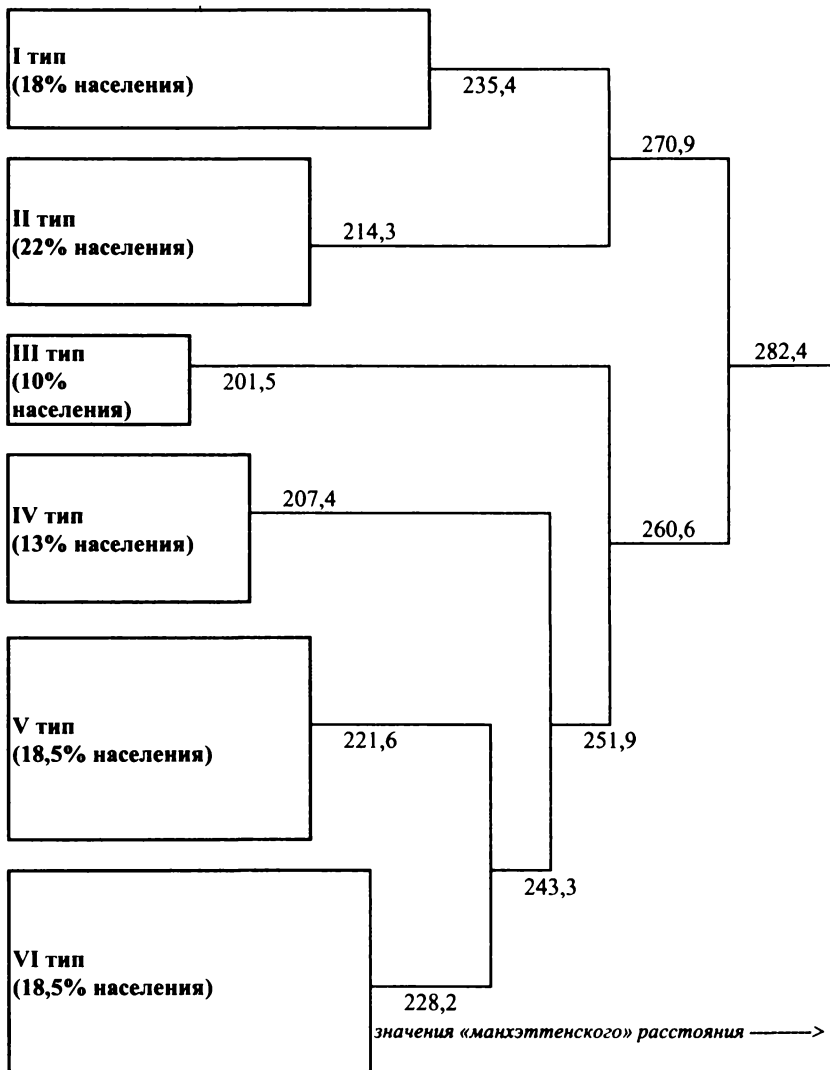
## Цели сбережений респондентов

Рисунок 5

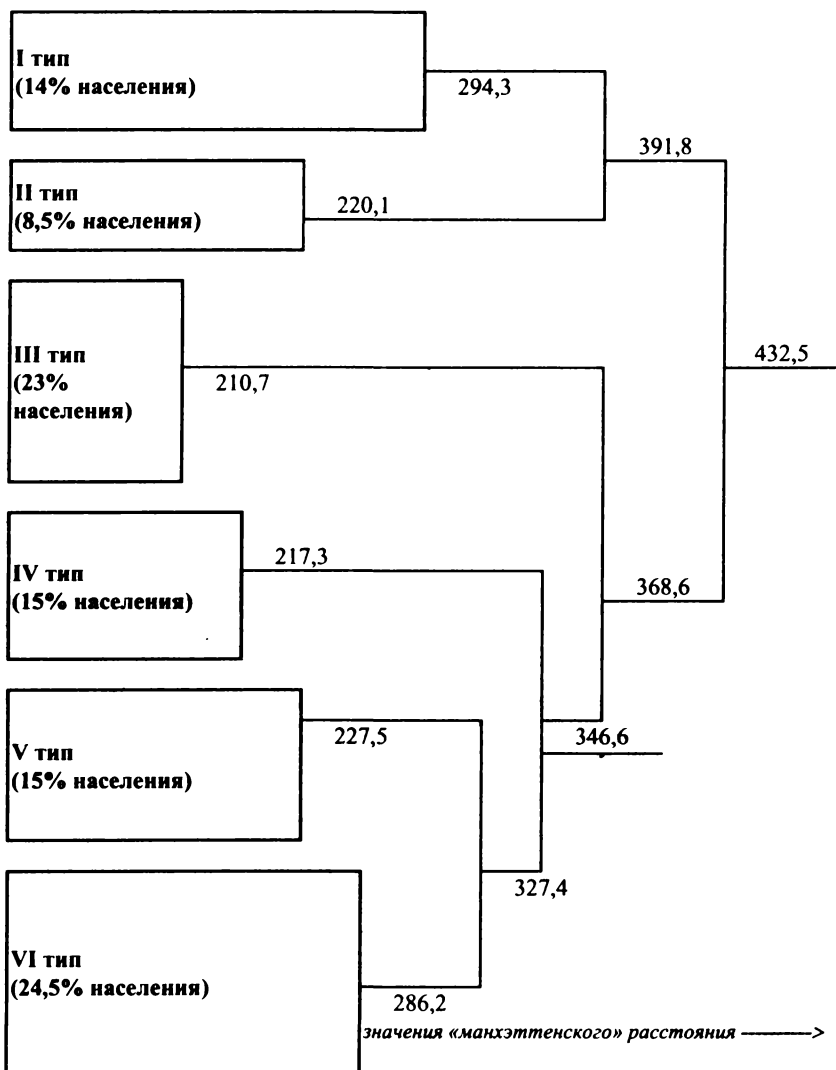


Дендрограммы кластер-анализа  
сберегательного поведения населения России

а) До кризиса: июнь 1998 г.



## б) После кризиса: сентябрь 1998 г.





такое поведение населения на рынке может стать прочной основой экономического роста<sup>11</sup>. Таким образом, резкое усиление нестабильности экономической ситуации изменило приоритеты в мотивах сберегательного поведения населения.

VI. Еще один вопрос, на котором хотелось бы остановиться — это *дифференциация сберегательного поведения населения*. Методом агломеративно-иерархической кластеризации было выделено 6 групп респондентов, различающихся по типу финансовых предпочтений и сберегательного поведения (см. Рисунок 6)<sup>12</sup>.

Первую группу респондентов составляют лица, главным мотивом к сбережениям которых в июне 1998 г. было «иметь деньги на лечение» («проявление» этого признака в данном типе в 2,2 раза выше соответствующего среднего для всего населения — см. Таблицу 3<sup>13</sup>). Примечательно, что именно в этот кластер попали люди предпенсионного и пенсионного возрастов<sup>14</sup>, т.е. когда актуализирующаяся задача сохранения здоровья требует в первую очередь финансовых средств. Одновременно показателен факт значимости для лиц данной группы изделий из драгоценных металлов, антиквариата, картин как формы сбережений. Иными словами, имея хоть какие-нибудь драгоценности и сдав их при необходимости даже по цене ниже рыночной, эти люди стремятся обеспечить свое физическое существование. Правомерно определить данный кластер как *«выживающее старшее поколение»*. Доля этой группы в июне составляла 18% населения, в сентябре — 14%. Обратим внимание, что предпочтения относительно форм сбережений у этих респондентов в сентябре расширились (см. Таблицу 3). При сохранении значимости изделий из драгметаллов (только в этом типе данная форма накоплений актуальна) на лидирующие позиции в сознании людей данной группы вышли вклады в Сбербанке, еще более укрепив свою привлекательность в глазах пенсионеров. Этому, как ни странно, способствовали события августа 1998 г. и последующие официальные заявления властей о том, что и в условиях кризиса вклады в Сберегательном банке будут сохранены. Однако резко возросшая нестабильность экономической ситуации, а также падение реальных доходов заставили устремить взор этих людей и к иностранной «твердой» валюте.

Совершенно противоположный тип финансового поведения (реального либо гипотетического) демонстрируют лица, объединенные в шестой кластер. Определяющей в сберегательных предпочтениях этой группы респондентов является ориентация на акции, ценные бумаги акционерных обществ, инвестиционных фондов и банков<sup>15</sup> (см. Таблицу 3), а накануне кризиса весьма значимой в установках этой группы лиц была и рублевая наличность (степень «проявления» данной формы сбережений в этом типе наибольшая). Что касается целей сбережений, то весомыми для этих людей оказываются как мотивы, направленные на обеспечение досуга (возможность развлечений, путешествий, отдыха — и в этой связи покупки дачи), так и мотивы страхования (на ле-

чение, «на всякий случай», обеспечения образовательных возможностей детям). Данный кластер, условно обозначенный нами как «акционеры», является наиболее однородным по демографическому составу: среднее и модальное значение возраста респондентов практически совпадают. Обращает на себя внимание резкое падение доходов у лиц данной группы в сентябре, явившееся результатом девальвации рубля, падения котировок акций и банкротства банков: если в июне среднесемейный месячный доход этих людей на 8,5% превышал соответствующее значение по всей выборке, то в сентябре он стал ниже этого показателя на 26%. Изменение материального положения потребовало отказа от гедонистических целей сбережений (поездки, отдых, развлечения) и сохранения лишь страховых мотивов. Доля данной группы лиц несколько увеличилась к сентябрю (с 18,5% до 24,5%).

Рассмотренные нами два кластера объединили около 40% населения. Остальная же часть респондентов разделилась между четырьмя средними группами, типы сберегательных установок и поведения которых, как показал анализ, в первую очередь определяются уровнем дохода.

Второй и третий кластеры объединяют главным образом малообеспеченное работающее население (среднесемейный месячный доход в этих группах на 21—28% ниже соответствующего показателя для всей совокупности). Правомерно предположить, что, вследствие низких доходов и отсутствия свободных денежных средств, вопрос о предпочтениях в формах сбережений для них неактуален. Обнаруживаемая же из Таблицы 3 приверженность лиц второй группы облигациям госзаймов и другим ценным государственным бумагам носит, скорее всего, виртуальный характер и не имеет под собой какой-либо реальной основы. В то же время если бы у них были сбережения, то страховые мотивы («на всякий случай», на лечение) заняли бы главенствующие позиции в установках этих людей именно в силу их материальной обездоленности. Схожесть мотивационных установок определяет близость лиц данной группы к первому кластеру, охарактеризованному нами ранее. Люди, объединенные же в третий кластер, демонстрируют совершенно индифферентное отношение к сберегательным мотивам (см. Таблицу 3) — все цели накоплений не кажутся им скольконибудь значимыми. Иными словами, сюда вошли лица с так называемым антисберегательным психологическим ориентиром, не видящие причин необходимости формирования личных накоплений. Что касается ситуации в сентябре, то, наряду с наблюдаемым переходом респондентов из второй группы в третью<sup>16</sup>, следует отметить резко возросшую привлекательность (не отмечаемую ранее) долларовой наличности для этой части населения.

Сберегательные установки людей, вошедших в четвертый кластер (13—15% населения), характеризуются их четкой приверженностью неорганизованным формам сбережений — как наличным рублям, так и иностранной валюте. Ранжировка целей накоплений этой группы респондентов выглядит следующим образом: главенствующие позиции здесь занимают мотивы покупки квартиры

(дома) и открытия (расширения) собственного дела («степень» проявления этих предпочтений в данной группе соответственно в 5,3 и 3,3 раза выше, чем для всего населения), затем идет покупка автомобиля, образовательные мотивы и досугово-развлекательные устремления. Данную группу лиц правомерно определить как «*потенциальных инвесторов*». Они могут (или стремятся) выступать инвесторами как в потребительском смысле (покупка недвижимости, автомобиля), так и в производственном (развитие своего бизнеса). Вложение финансовых средств в образование также может рассматриваться как долгосрочная производственная инвестиция. События августа 1998 г. некоторым образом сместили акценты в установках этой группы, объединившей людей со средними и чуть выше средних семейными доходами. На первый план выступили сберегательные мотивы краткосрочного характера, ориентированные на потребление и досуг (покупка автомобиля, других дорогих вещей, отдых, развлечения, путешествия). Мотивационные же устремления, связанные с долговременной перспективой (покупка недвижимости, открытие собственного дела, образовательные цели) в условиях финансового хаоса и непрогнозируемости развития экономической ситуации в сентябре 1998 г. отошли на второстепенные позиции. К сказанному добавим, что возрастной состав лиц данной группы в сравнении с другими весьма неоднороден: среднее и мода значительно расходятся.

Сберегательная стратегия людей, объединенных в пятый кластер (15%—18,5% населения), ориентирована, с одной стороны, на неорганизованные денежные средства, прежде всего в свободно конвертируемой валюте, а с другой — на диверсификацию хранения сбережений в организованных формах: значимыми здесь выступают коммерческие банки и негосударственные ценные бумаги. Учитывая еще и тот факт, что в данный кластер вошли сравнительно обеспеченные люди, чей среднесемейный месячный доход в 1,7—2,1 раза превышает соответствующий показатель для всего населения (см. Таблицу 3), правомерно предположить наличие у них относительно (!) больших объемов сбережений<sup>17</sup>. Замораживание банковских вкладов, фактически принудительный перевод частных вкладов в Сбербанк, невозможность снять собственные валютные накопления, а также усиленно муссировавшиеся в это время слухи о запрещении хождения доллара в стране явились факторами, изменившими сберегательные предпочтения этих людей, вынужденно обратившихся к Сберегательному банку и наличным рублям. Кроме того, события августа 1998 г. наложили отпечаток и на целевые сберегательные установки этой группы лиц. В июне значимыми здесь оказываются факторы обеспечения высокого уровня досуга и потребления (покупка дачи, дорогих и очень дорогих вещей, нового автомобиля взамен или в дополнение к имеющемуся; вопрос о покупке квартиры для этой группы лиц, по всей видимости, уже не актуален), расширения собственного дела, а также мотив «на всякий случай», отражающий в данной ситуации, скорее всего, не страховый аспект, а характер удобства наличия свободных денег «под рукой». В сентябре же свою priori-

тетность сохраняет только «потребительский» фактор (проявляющийся уже лишь в покупке дорогостоящих вещей и возможности путешествий) на фоне резко возросшей значимости для респондентов данной группы мотивации «на всякий случай», приобретенной в данной ситуации уже страхового характера (на случай непредвиденного развития экономической ситуации).

VI. И последний, заключительный момент. Проведенное исследование выявило еще одну, очень важную закономерность. *Намерения граждан делать сбережения трансформируются в реальные шаги* (т.е. увеличение доли намеревающихся делать сбережения приводит к увеличению доли семей, имеющих сбережения), как уже говорилось, *с лагом примерно на год*. Так что *произошедшее ухудшение сберегательного поведения населения в результате действий государства — это всерьез*.

Таблица 3

**Типология населения России с точки зрения предпочитаемых форм и целей сбережений**

Формы и цели сбережений	Средние значения предпочтений по типам сберегательного поведения населения						Средние для всего населения
	I	II	III	IV	V	VI	
<b>а) До кризиса: июнь 1998 г.</b>							
<i>Формы:</i>							
В сберегательном банке			0,47				0,40
В коммерческом банке					0,20		0,06
В облигациях госзаймов, других ценных государственных бумагах		0,07					0,02
В акциях, ценных бумагах акционерных обществ, инвестиционных фондов, банков					0,97	0,99	0,58
В наличных рублях				0,59		0,86	0,38
В иностранной «твердой» валюте				0,65	0,77		0,44
В изделиях из драгметаллов, антиквариате, картинах	0,20				0,18		0,13
<i>Цели:</i>							
Для покупки квартиры, дома				0,85			0,16
Для покупки (строительства) дачи, садового домика					0,43	0,73	0,03
Для покупки автомобиля				0,29	0,32		0,12
Для покупки других дорогих вещей					0,34		0,17
На образование				0,31		0,43	0,19
На лечение	0,56	0,40				0,27	0,26

Формы и цели сбережений	Средние значения предпочтений по типам сберегательного поведения населения						Средние для всего населения
	I	II	III	IV	V	VI	
На отдых, развлечения, путешествия				0,16	0,47	0,26	0,14
Для открытия (расширения) собственного дела				0,13	0,10		0,04
На всякий случай		0,39			0,36	0,66	0,31
Возраст респондентов (лет) <i>среднее/мода</i>	<b>56/59</b>	50/42	39/48	38/20	36/25	37/41	44/38
Средний доход семьи в месяц (руб.)	1036	<b>776</b>	858	<b>1103</b>	1785	1173	1081
<b>б) После кризиса: сентябрь 1998 г.</b>							
<i>Формы:</i>							
В сберегательном банке	0,61			0,27	0,41		0,25
В коммерческом банке				0,03			0,02
В облигациях госзаймов, других ценных государственных бумагах			0,03				0,01
В акциях, ценных бумагах акционерных обществ, инвестиционных фондов, банков						<b>0,09</b>	0,03
В наличных рублях	0,32		0,26	0,49	0,23		0,21
В иностранной «твердой» валюте	0,71	0,58	0,61	0,65			0,48
В изделиях из драгметаллов, антиквариате, картинах	0,18						0,14
<i>Цели:</i>							
Для покупки квартиры, дома				0,24			0,21
Для покупки (строительства) дачи, садового домика	0,07						0,04
Для покупки автомобиля				0,22			0,11
Для покупки других дорогих вещей				0,29	0,38		0,15
На образование		0,30		0,24		0,25	0,18
На лечение		0,34	0,29	0,35		0,41	0,25
На отдых, развлечения, путешествия		0,17	0,17	0,15	0,21		0,07
Для открытия (расширения) собственного дела				0,06			0,05
На всякий случай					0,53		0,33
Возраст респондентов (лет) <i>среднее/мода</i>	<b>50/76</b>	42/40	38/43	48/69	45/38	42/42	44/38
Средний доход семьи в месяц (руб.)	879	<b>926</b>	1200	1678	<b>2270</b>	793	1069

<sup>1</sup> См.: Анализ сберегательного поведения населения России: Отчет по проекту / Под ред. А.Бирман, Д.Ибрагимовой. М., 1999.

<sup>2</sup> Russian Longitude Monitoring Survey (RLMS). Данные RLMS и некоторые результаты исследования доступны через RLMS home page на World Wide Web: [http://www.cpc.unc.edu/project/rlms\\_home.html](http://www.cpc.unc.edu/project/rlms_home.html).

<sup>3</sup> См.: Финансовое поведение населения России. Вопросы социологии (тематический выпуск). 1998. № 8.

<sup>4</sup> Имеются в виду деноминированные рубли. По тогдашнему курсу рубль по отношению к доллару эта сумма равнялась около 2000 долл. США.

<sup>5</sup> См.: Сбережения населения Российской Федерации: Аналитический доклад. (Научн. руководители И.Е.Дискин, Н.М.Римашевская). М., 1997.

<sup>6</sup> Подробнее об Индексе потребительских настроений и его составляющих см.: Ибрагимова Д.Х., Красильникова М.Д., Николаенко С.А. Индекс потребительских настроений // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. М., 1996. № 6. С. 36—42.

<sup>7</sup> В июне 1998 г. ВВП составил, согласно данным Госкомстата РФ, 203,2 млрд руб. Сумма внешнего долга России в этом месяце равнялась 129 млрд долл., или по эквиваленту — 800 млрд руб. (Источник: Данные Экономической экспертной группы при Минфине РФ.)

<sup>8</sup> Подробнее о банковских вкладах физических лиц и политике банков по привлечению денежных средств населения см.: Иванова Н. Сбережения населения в форме банковских вкладов // Анализ сберегательного поведения населения России. М., 1999. С. 67—75.

<sup>9</sup> Приведенная оценка доли сбережений отличается от официальной оценки и соответствует методологии, предложенной в Бюро экономического анализа, учитывающей только чистый прирост валюты на руках населения. Здесь следует сказать, что Госкомстатом объем сбережений в валюте оценивается на основании данных о валовой продаже валюты в обменных пунктах. Однако почти 40% купленной за год валюты в среднем обратно меняется на рубли, почти столько же вывозится «челноками», около 10% вывозится туристами (приведенные данные соответствуют 1997 г.). Таким образом, реальный прирост сбережений в наличной валюте составил, к примеру, за 1997 г. всего 3% личных доходов. Подробно эта методология описана в публикации: Николаенко С.А. Личные сбережения населения: парадоксы официальной статистики // Уровень жизни. Сбережения населения. Индекс потребительских настроений. Финансовые отношения федерального центра с регионами: Материалы международной конференции, Санкт-Петербург, 20—22 мая 1998 г. М., 1998. С. 184—190.

<sup>10</sup> Вопрос о наличии в семье сбережений представляет значительные методические трудности, связанные, во-первых, с неоднозначностью трактовки самого понятия «личные сбережения» как в исследовательских кругах, так и у тех людей (респондентов), на основании ответов которых строятся представленные на Рисунке 3 данные. Представленная на Рисунке 3 динамика доли семей, имеющих сбережения, построена на основе положительных ответов на вопрос «Есть ли в вашей семье сейчас сбережения, накопления?». Однако другие исследования, основанные на массовых опросах населения, показывают, что в случае более развернутых формулировок этого вопроса, содержащих уточнения, напоминающие респонденту, например, о том, что в сбережения следует включать также и краткосрочные накопления на дорогостоящие покупки, ценные бумаги и т.п., показывают более высокую долю семей, имеющих сбережения: примерно на

уровне 25—30% опрошенных. Поэтому данные, отраженные на Рисунке 3, во-первых, являются минимальными оценками доли семей, имеющих сбережения, а во-вторых, имеют интерес в основном с точки зрения динамики этого показателя в России на протяжении 90-х годов.

<sup>11</sup> А о более сложной мотивации пока даже не приходится и говорить. Между тем, по данным обследований Мирового банка в постсоциалистических странах (Польша, Венгрия, Болгария), семьи, успевшие приобрести жилье, бытовую технику и радиоэлектронику, устойчиво демонстрируют отрицательный «эффект богатства»: норма сбережений в таких семьях ниже, чем в менее зажиточных, еще не успевших приобрести основные предметы длительного пользования. Совсем другая картина в семьях, владеющих землей: норма сбережений здесь устойчиво высокая. Вряд ли нужно долго доказывать, что такая берегательная мотивация тесно связана с представлением о жизненной перспективе в целом. См.: Лацис О. После кризиса мы стали богаче, но беднее // Новые Известия. № 160 (446). 1 сентября 1999 г.

<sup>12</sup> Для кластер-анализа нами были взяты признаки, отражающие ответы респондентов на два вопроса:

1) Если у Вас есть (или были бы) сбережения, накопления, то каким образом Вы предпочли бы хранить их в нынешней ситуации?

2) Для каких целей Вы сейчас делаете сбережения, накопления (или стали бы делать, если бы у вас была возможность)?

И в том, и в другом случае респондентам предстояло выбрать из предложенного перечня ответов не более трех суждений. Таким образом, сама постановка вопроса предполагала выявление как реальных, так и гипотетических (умозрительных) берегательных установок населения. Вся информация измерена по количественной (альтернативной — да/нет) шкале.

<sup>13</sup> Для выявления отличительных особенностей каждого типа берегательного поведения (кластера) нами были подсчитаны средние значения по каждому признаку для всей совокупности и отдельных групп. В Таблице 3 приведены лишь те средние значения признаков, которые превышают соответствующие средние для всего населения.

<sup>14</sup> Напомним, что в качестве кластерообразующих признаков были взяты лишь содержательные ответы респондентов, тогда как социально-демографические характеристики целенаправленно были исключены при типологизации.

<sup>15</sup> Безусловно, большинство респондентов стали держателями акций в результате приватизации, включая ваучерную.

<sup>16</sup> О высокой степени мобильности семей в выборе модели финансового поведения свидетельствуют также и другие социологические данные, в частности, исследования российского лонгитюдного обследования домохозяйств (RLMS).

<sup>17</sup> Как показывают результаты исследования, проведенного Институтом социально-экономических проблем народонаселения (ИСЭПН) РАН, значимость коммерческих банков возрастает при определении приоритетности на основе объема сбережений. Согласно данным ИСЭПН РАН, лица, относящиеся к среднеобеспеченным и выше, от 40 до 73% своих организованных сбережений хранили в коммерческих банках. См.: Сбережения населения Российской Федерации: Аналитический доклад. С. 34.

# ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ

*Принятие решений на высшем  
уровне руководства советской  
административно-командной  
экономики*



## **Введение к проекту «Принятие решений на высшем уровне руководства советской административно-командной экономики»**

Я рад возможности представить публикуемые в этом сборнике две статьи (из запланированных трех) по истории советской административно-командной экономики. Эти статьи являются первыми результатами проводимого под моим руководством специального исследования, посвященного практике распределения ресурсов в крупнейшей в мире административно-командной системе. Открытие экономических и политических архивов бывшего советского государства создало уникальную возможность для экономических историков еще раз обратиться к теме, которая в течение долгого времени изучалась на Западе, а именно: как в действительности работала советская экономика. Западная литература дает нам довольно точное описание функционирования советского промышленного предприятия, но мы все еще относительно мало знаем о том, как принимались и исполнялись решения на уровнях выше предприятия — в министерствах (наркоматах), государственных комитетах, таких как Госплан, и в высших органах, таких как Совет министров и Центральный Комитет.

Для ответа на эти вопросы существуют по сути два источника информации: первый — это бумажные следы, сохранившиеся в советских государственных архивах, — документы по планированию, заявки и ходатайства, решения и постановления. Вторым — живым — источником являются воспоминания людей, принимавших непосредственное участие в работе этой системы и способных ссылаться на свою повседневную практику.

Две предлагаемые вниманию читателя статьи представляют собой первые плоды проекта. Они описывают практику распределения ресурсов в том виде, в каком она имела место в начале 1930-х гг., когда под руководством советских лидеров только начинала создаваться крупнейшая в мире административно-командная система. В статье Е.Беловой описываются отношения между высшим правительственно-партийным уровнем, на котором располагаются Совнарком и Госплан СССР, и индустриальными министерствами (хозяйственными наркоматами), представленными в первую очередь Наркоматом тяжелой промышленности (НКТП). Белова применяет инструментарий экономической теории информации для изучения того, каким образом высшее руководство пыталось управлять принятием решений наркоматами в сфере производства и потребления ресурсов. Автору удалось показать фун-

даментальную природу конфликтов типа «доверитель—агент» (principal/agent conflicts), возникавших между основными «игроками» изучаемого периода на почве информационного обмена, а также несоответствия целей и стратегий. Вторая работа, выполненная В.Лазаревым, является детальным исследованием одного частного сюжета, а именно распределения в начале 1930-х гг. важного и дефицитного продукта — автомобилей. Автору удалось проследить реальные пути распределения автомобилей от производства до окончательной выдачи потребителям. Анализ этого процесса базируется на хорошо известной теории «неценовых сигналов» Реймонда Пауэлла.

Общей чертой обеих статей является применение экономической теории в той мере, в какой это принято в среде экономических историков, для изучения административно-командной экономики. Мы полагаем, что это — плодотворный способ постановки проблем и организации источникового материала. Мы надеемся, что эта работа будет стимулировать интерес российских историков и экономистов к эпохе административно-командной экономики.

**Стихия плана:  
практика работы Госплана СССР  
в первой половине 30-х годов**

Под планированием в СССР понималось централизованное принятие решений о производстве, обмене, распределении на основе устанавливаемых высшим руководством системных целей и информации о наличных ресурсах и потребностях в них у хозяйственных субъектов. Однако, независимо от того, действует хозяйственный субъект в условиях свободного рынка или централизованного планирования, принятие решения о том, что, для кого и в каких количествах производить, невозможно без сбора и обработки информации о редкости/доступности и сравнительной ценности ресурсов. В рыночной экономике для этого используется достаточно эффективный и универсальный способ обмена информацией — механизм равновесных цен. Эффективный, поскольку он позволяет индивиду принимать оптимальное решение на основе информации о рыночных ценах на интересующие его виды ресурсов — и тех, которыми он обладает, и тех, в которых он непосредственно нуждается. Универсальность же заключается в том, что в общем случае ценовую информацию невозможно, да и не выгодно скрывать.

Ф.А.Хайек писал, что «значительную часть конкретной информации, имеющейся у кого бы то ни было, можно использовать только в той мере, в какой сам обладатель сообразно своим собственным решениям способен ее использовать. Никто не может сообщить другому все, что он знает, поскольку значительная часть информации, могущей ему пригодиться, выявляется им самим лишь при выработке плана действий. Эта информация станет приходить ему в процессе работы в реальных условиях (допустим, в условиях относительной нехватки различных доступных ему материалов) над выполнением конкретной задачи, которую он поставил перед собой»<sup>1</sup>. Таким образом, в рыночной экономике процесс принятия решения децентрализован, поскольку в принципе любой агент может работать, не обращаясь к услугам других, основываясь лишь на полноте и точности той информации, которая ему доступна.

Советская экономика отказалась от подобного способа функционирования. Это не означает, однако, что она полностью лиши-

---

\* Белова Евгения Борисовна — младший научный сотрудник (исторический факультет МГУ).

ла себя возможности получения сведений о наличных и необходимых ресурсах. Несмотря на то что цены в ней, будучи назначаемыми и, следовательно, принципиально неравновесными, не несли той же информационной нагрузки, как в рыночной экономике, реализуя плановый механизм управления, советская экономическая система своеобразно заботилась о том, чтобы ее хозяйственные субъекты не потонули в море информации, занимаясь изучением спроса, предложения и сравнительного качества различных продуктов. В ней были созданы специальные центральные органы, на которые возлагалась задача составления согласованного плана работ для всей страны да основе данных, собираемых центром от хозяйственных агентов всех уровней — министерств, ведомств, главков, предприятий и пр. Роль носителя плановой идеологии отводилась Государственной общеплановой комиссии — Госплану СССР. Госплан был государственным институтом, специально созданным в феврале 1921 г. при Совете Труда и Оборона (СТО) для проведения всей работы по составлению, сведению и контролю выполнения планов советской экономики в целом. Официальная доктрина планирования представляла собой стройную теорию «иерархического» построения планов. Она подразумевала довольно длительный процесс многократного прохождения иерархии снизу-вверх и обратно. Суть его сводилась к тому, что из правительства в Госплан спускаются основополагающие директивы; Госплан транслирует их наркоматам и ведомствам в схемы и методологические указания; обратно (вверх по иерархии) поднимаются материалы по разработке отдельных проблем (отраслевых, районных, комплексных), проработанные предприятиями, ведомствами и республиками предварительные варианты планов, которые Госплан уточняет, корректирует и подает выше — в правительство. Совнарком и ЦК дают свои уточненные директивы и лимиты ведомствам и республикам. Те, в свою очередь, опять подают свои проектировки в Госплан, который отсылает в ЦК и СНК проект народнохозяйственного плана на утверждение, вероятнее всего не финальное<sup>2</sup>.

Слова «советская» и «плановая», применительно к экономике СССР, стали практически синонимами. Однако планы и планирование — слишком общие понятия, относящиеся не только к советской системе: в экономике любого типа хозяйственный агент планирует свою деятельность<sup>3</sup>. Строго говоря, «особой заслугой» СССР стала разработка системы централизованного долгосрочного планирования экономического развития страны во всех сферах деятельности. Основная форма, в которую отливалась эта деятельность, — пятилетние планы. Теоретики планирования и лидеры государства особенно подчеркивали «научность» планирования в СССР. В соответствии с этим советская экономика квалифицировалась как централизованная и плановая.

Однако французский исследователь Э.Залески, изучая советские пятилетние планы, пришел к выводу, что все они (а не только первый) были нереалистичными и никогда не выполнялись в

точности так, как декларировались. Советская экономика, формулирует Залески, была не плановой, а «управляемой»<sup>4</sup>. С этим выводом согласуется хорошо аргументированное предположение Х.Хантера о том, что «методической» основой экономического планирования в 1930-х являлось «взвинченное планирование»: подстегивание производителей путем систематического установления заданий выше реально выполнимых. При определенных условиях эта политика могла действительно стимулировать экономический рост.

Другими словами, заявлявшиеся в официальных правительственных долгосрочных планах цели не должны были достигаться. Если продолжать такую логику рассуждений, то напрашивается вывод, что система плановых органов (и прежде всего Госплан СССР) в той форме, в какой они существовали, не была нужна. Тем не менее, сложившись в годы первой пятилетки, советская система плановых органов просуществовала в почти неизменном виде до 1991 г. Вероятная причина этого может заключаться в том, что были *планы* и *планы*. Первые — долгосрочные пятилетние программы, очерчивающие основные направления развития страны, но не предназначенные для «непосредственного употребления». Вторые — оперативные годовые, квартальные, а также месячные планы производства и потребления. Судя по количеству сохранившихся архивных документов, именно оперативные планы составляли основную работу Госплана. Первые были в центре внимания Залески, изучению вторых уделяет внимание настоящая статья.

Теоретически смысл планирования состоит в снижении неопределенности в отношении будущего состояния экономической системы, в частности, неопределенности спроса и предложения. Эффективное планирование выгодно всем, но в общем случае интересы центральной власти, которая выступает инициатором создания системы макроэкономического планирования, и хозяйственных агентов могут не совпадать. Для обеспечения того, чтобы хозяйственный агент следовал именно тем целям, которые ставит центральная власть, советское руководство сосредоточило у себя монополию на распределение ресурсов. Таким образом, в обмен на выполнение планов центр предлагал — или, скорее, навязывал — «услуги» по снижению неопределенности предложения. Основным исполнителем этой задачи и должна была стать Государственная плановая комиссия.

Однако Госплан сталкивался с рядом проблем, проистекающих из того, что планировщики не в состоянии были выполнять свою работу самостоятельно. Когда речь идет о неторопливой, наукообразной работе по составлению долгосрочных планов, то достаточно обладать общеэкономической информацией, собираемой статистическими органами. Чем более оперативный и конкретный требуется план, тем в большей степени планировщик попадает в зависимость от хозяйственных агентов, в распоряжении которых находится актуальная информация. Последние же в краткосрочной перспективе зависели от общеэкономических планов. Таким обра-

зом, обе стороны оказывались вовлеченными в процесс информационного обмена, причем каждая стремилась получить авансом необходимые сведения. Госплан пытался «обменять» информацию об отдаленном будущем на информацию о недавнем прошлом (реальные результаты), настоящем и ближайшем будущем (краткосрочные планы), принадлежащую агентам. При этом продукт, предлагаемый Госпланом, оставался неполноценным до тех пор, пока он не соберет всю информацию от непосредственных участников производства — наркоматов, главков, предприятий. Это было причиной основного противоречия: Госплан пытался форсировать сбор информации, а хозяйственные агенты всячески оттягивали этот момент до тех пор, пока не получают максимально подробные сведения о контрольных цифрах, фондах, лимитах и пр. В результате информационный обмен между хозяйственными агентами и планировщиками принимал форму итеративного процесса, скорость сходимости которого была настолько мала, что время подготовки плана становилось сопоставимым с самим плановым периодом. В особенности это касалось квартальных планов, официальное составление которых могло продолжаться до середины квартала, а с учетом всех корректировок заканчивалось уже вместе с составлением отчета.

Архивные материалы показывают, что выработка планов представляла собой процесс многосторонних «переговоров», которые вовсе не происходили в обстановке согласия и идеального сотрудничества. Наоборот, этот процесс сопровождался противоречиями, в основе которых лежали явления трех типов: несвоевременность подачи сведений хозяйственными агентами (задержка информации и срыв сроков составления планов); искажение информации (это проявлялось в желании, которое кратко можно характеризовать как «побольше взять, поменьше дать» — преувеличение потребностей и уменьшение продуктивности); проблемы в работе самих центральных органов (прежде всего, это желание Госплана избавиться от «синдикатской» работы по решению многочисленных конкретных задач). Кроме того, по мере возникновения новых целей центральная власть производила интервенции, разрушающие и без того хрупкие (или, если использовать термин того времени, «напряженные») планы.

Названные явления прямо или косвенно являлись причиной появления на свет несовершенных планов, порождающих дополнительный хаотический поток информации снизу-вверх (ходатайства о перераспределении уже отпущенных средств, а также о выделении дополнительных ресурсов). Такие своеобразные сигналы вызывали реакцию центральных плановых органов, которая и составляла основу оперативного управления экономической жизнью. Однако рассмотрение этих сигналов ложилось дополнительным бременем на центральные органы управления. В первой половине 30-х годов зрело понимание того, что именно отсутствие экономической самостоятельности у низшего звена ведет к непомерному росту информационных издержек. Под воздействием «давления

снизу» центральными органами, в том числе и плановыми, принимались решения, так или иначе расширяющие рамки реальной самостоятельности хозяйственных агентов разных уровней и ослабляющие напряжения в системе.

## 1. Проблема «доверитель—агент»

Поскольку в фокусе внимания нашего исследования находится изучение оперативного планирования, а также его информационное обеспечение, то в качестве «наблюдательного пункта» был выбран Госплан СССР. С этой точки мы будем рассматривать отношения между планировщиками и хозяйственными наркоматами в процессе оперативного планирования. В экономической теории разработан аппарат, позволяющий описывать отношения сторон в терминах проблемы «доверитель—агент»<sup>5</sup>. Проблема в отношении между доверителем (руководителем) и агентом (исполнителем, подчиненным) может проявляться в экономике любого типа, как только возникает потребность делегирования полномочий<sup>6</sup>. Собственно, конфликт рождается в результате оппортунистического поведения<sup>7</sup> агентов, которые, выполнив контракт формально, фактически всегда могут найти возможность действовать в своих интересах, в общем случае не совпадающих с интересами заказчика. Суть проблемы заключается в наличии следующих противоречий.

1. Наличие у агента целей, отличных от целей заказчика. Заказчик хочет, чтобы агент действовал наилучшим образом в его интересах, в то время как для последнего первичны его собственные цели — соглашение с заказчиком для него лишь средство.

2. Асимметрия информации. Заказчик не обладает всей информацией об истинных свойствах агента, которому принадлежат наиболее полные и подробные сведения. Заказчик не может быть уверен, что агент в действительности выполнит всю заданную работу в том количестве и с тем качеством, как требуется, поскольку он не в состоянии предусмотреть всех возможных способов действия агента. Другими словами, практически не реально разработать «идеальный контракт», т.е. такой набор правил поведения, а также способов контроля и воздействия, которые бы учитывали и пресекали любые действия агента в ущерб интересам заказчика.

Эксплицирование названных противоречий используется при анализе поведения сторон в рыночной экономике (в частности, в теории моделирования механизма контракта). Однако, несмотря на используемую лексику, теоретически эта проблема не привязана к специфике рыночной системы, а коренится в самой человеческой природе. В данной работе делается попытка применения этого подхода для исследования взаимоотношений органов центрального управления и хозяйственных структур в советской экономике. Для того чтобы ориентировать наше исследование в системе координат «доверитель—контракт—агент», надо определить, что в советской экономике соответствует этим понятиям. Доверитель — это правительство и рассматриваемая как его составная

часть система плановых и финансовых органов. Агенты (исполнители) — хозяйственные наркоматы, главки, тресты и др. И наконец, контракт между этими сторонами принимает форму плана<sup>8</sup>.

Прежде чем двигаться дальше, необходимо уточнить, почему мы будем рассматривать Госплан как орган, стоящий на позициях партии и правительства, а не на стороне хозяйственных агентов. Это тем более важно, что в процессе составления пятилетних планов имели место достаточно заметные расхождения в политике Госплана и Политбюро. Например, изучая динамику корректировок второго пятилетнего плана, О.Хлевнюк доказывает, что Госплан выступал за более умеренные цифры капитальных вложений и прироста продукции (в частности, в тяжелой промышленности — показатели для стали и чугуна), чем проектировались в Политбюро<sup>9</sup>. Имели место также разногласия между занимающими ключевые позиции сотрудниками Госплана и В.В.Куйбышевым, который совмещал посты председателя Госплана и члена Политбюро. Однако в данной работе не рассматривается эта сторона отношений. Наоборот, здесь полагается, что этап выбора и формирования основных приоритетов пятилетнего плана уже пройден. Будем считать, что если проблема «доверитель—агент» на уровне Госплана и Политбюро существовала, то теперь консенсус найден, и мы изучаем работу Госплана на стадии реализации задуманного.

Составление планов и контроль за их выполнением — основной вид деятельности планировщиков. Причем эти планы реализуют приоритеты, согласованные с Политбюро и Совнаркомом. Однако ниоткуда не следует, что запланированные приоритеты и — что, возможно, главное — способы их достижения полностью совпадают с целями, приоритетами и способами производственников. Это, по крайней мере гипотетически, дает основание полагать, что противоречия между хозяйственными наркоматами и планово-финансовыми органами возникали не только на высоком уровне в период обсуждения пятилетних планов в Политбюро, но и в повседневной практике управления и хозяйствования. Используя материалы как официального, так и внутреннего (служебного) документооборота, мы попытаемся изучить формы проявления и способы решения противоречий между доверителем и исполнителем в советской экономике.

Пол Грегори в книге, посвященной изучению советской экономической бюрократии, отмечал, что в работах теоретиков планового социализма мало внимания уделялось вопросам информации и мотивации поведения<sup>10</sup>. Это было связано с мнением, что скорое исчезновение классов позволит бюрократии и управляющему аппарату работать в гармонии. Другими словами, не было сомнений, что все будут направлять свои усилия на достижение общих социалистических целей и никто не будет уклоняться от этих целей в связи с собственными частными интересами. Все бюрократические органы (в том числе плановые) должны были стать лишь трансляторами генеральной линии.



В связи с этим широкую известность получила дискуссия, инициированная Ф.А.Хайеком, который в своих работах доказывал невозможность существования плановой экономики в чистом виде из-за чрезмерных потребностей в информации. Тезис Хайека заключается в том, что при отсутствии рыночных цен, которые только и могут рассматриваться в качестве объективных источников информации, затраты на сбор, проверку и последующую обработку информации от нижестоящих звеньев будут настолько огромны, что система не сможет с ними справиться. Таким образом, составление подробных планов, контролирующих всю экономику в целом, не что иное, как «пагубная самонадеянность». В своих рассуждениях Хайек развивал мысль Людвига фон Мизеса, который, исследуя социалистическую систему, писал, что «планировщик — это потенциальный диктатор, который стремится к тому, чтобы лишить всех остальных власти планировать и затем действовать в соответствии со своими собственными планами. Он стремится только к одному — к исключительному и абсолютному господству своего собственного плана. Планировщики претендуют на то, что их планы научны и благонамеренны и достойные люди не могут их не одобрить. Однако наука не может нам сказать ничего о *должном*. Наука может говорить только о том, что *есть*. Претензия на право отменять планы других и вынуждать их к выполнению планов самого планировщика — наглая самонадеянность»<sup>11</sup>. Точка зрения обоих ученых относится к идеальной плановой экономике, в которой существует полная («совершенная») централизация. В реальности все, конечно, намного сложнее.

Теоретические выводы Мизеса и Хайека о невозможности существования централизованной плановой экономики были дополнены работами Залески. Анализируя выполнение 5-летних планов советского государства, он нашел, что, во-первых, эти планы вовсе не были пятилетними, а, во-вторых, они выполнялись отнюдь не в том виде, в каком утверждались<sup>12</sup>. Это позволило ему утверждать, что советская экономика была не плановой, а управляемой (managed). И все же, доказывая отсутствие реального планирования с системе, при исследовании вариантов второго пятилетнего плана, Залески называет две причины, по которым намеченные в докладе Куйбышева «Об организации планирования» (1931 г.) основные вехи второго пятилетнего плана могут быть рассмотрены не как абсолютно абсурдные. В качестве первой причины он приводит тот факт, что числа, стоящие в плане, сравнимы с производством в США в 1930 г.

	Россия (намечаемые)	США (1930 г.)
Чугун	50—60 млн тонн	40 млн тонн
Электроэнергия	40—50 млн кВт	42 млн кВт

Во-вторых, поскольку «большой скачок» обеспечил хороший уровень роста для основных индустриальных отраслей, то бытовало стойкое убеждение, что этот рост обязательно должен продол-

житься в последующие годы. Подобное видение и соответствующая ему практика были присущи и более позднему времени. Пол Грегори, анализируя в уже упоминавшейся книге работу плановых органов на основе взятых в конце 80-х годов интервью с бывшими сотрудниками Госплана, сделал вывод о том, что они несли ответственность за составление так называемых планов «без роста»<sup>13</sup> — у них просто не было выбора. Даже в тех случаях, когда они прекрасно понимали, что намечаемые цели не достижимы, они обязаны были исполнять директивы Совета министров.

Американские исследователи Х.Хантер и Я.М.Ширмер, рассматривая советскую экономику как плановую, придерживаются мнения, что при составлении нереальных плановых задач не предполагалось их точное выполнение<sup>14</sup>. В их совместной работе доказывается, что существовал некий оптимальный порог «нереальности» планов, который порождал уровень производства, более высокий, чем он мог бы быть в отсутствии таких планов. В этом контексте выводы Залески, а также Хантера и Ширмера можно интерпретировать как указатели на одну и ту же мысль: центральная власть использовала планирование в качестве своеобразного инструмента, призванного «подстегнуть» производителей, выжать из них как можно больше. Из этого следует, что планы несли в себе только политический смысл (идеологическую нагрузку): для участников хозяйственной деятельности устанавливалась недостижимо высокая планка, что позволяло постоянно держать их в напряжении. Одновременно внешние наблюдатели убеждались в том, что плановая и централизованная советская экономика способна достичь огромного роста производства. Эти планы в первую очередь были направлены на такие социально-политические цели, как полное уничтожение капиталистических элементов, классов и эксплуатации, победа над остатками капитализма в экономике, преобразование рабочего класса в строителей социалистического общества и пр., о чем говорилось в выступлениях Молотова и Куйбышева на XVII партийной конференции в феврале 1932 г. В них мало внимания уделялось связи между этими целями и экономическим ростом страны<sup>15</sup>, поскольку реальные наличные ресурсы не принимались в расчет.

В то же время для непосредственного управления и контроля за экономической деятельностью использовались другие инструменты, имевшие, строго говоря, мало общего с планами, заявлявшимися на партийных конференциях и съездах. По-прежнему называясь планами, они несли в себе другую функциональную нагрузку: это были рабочие документы. И для их разработки была необходима максимально полная и точная информация о наличных и требуемых ресурсах от непосредственных участников производства.

## 2. Информационное обеспечение процесса планирования

Собственно информационным обеспечением процесса планирования в первую очередь и определялась его уязвимость. Поскольку составление планов опиралось на сведения, подаваемые с мест, то существовала возможность в какой-то мере манипулировать центром. В первую очередь к этому можно отнести срыв хозяйственными наркоматами сроков представления материалов к планам. Непредоставление информации вовремя и в нужном качестве было характерно не только для пятилетнего планирования, но и годового и квартального. Максимально ярко эта ситуация проявилась в процессе составления планов на 1933 г. и на вторую пятилетку.

В мае 1933 г., через два месяца после принятия постановления СНК о порядке составления плана второй пятилетки, которое практически полностью соответствовало идеалу организации планирования, Ю.Л.Пятаков (заместитель Серго Орджоникидзе, наркома тяжелой промышленности) направил в Совнарком письмо с предложением пересмотреть установленный порядок. Во-первых, исходя из опыта предыдущей практики подачи планов (в частности, опыта 1932 г.) и составления контрольных цифр, выдвигалось требование пересмотра сроков предоставления планов, т.к. «указанные сроки, особенно при сохранении существующего порядка прохождения контрольных цифр, приводят к спешке в плановой работе и понижают ее качество на самых важных стадиях». Во-вторых, Пятаков указывал, что скорректированные контрольные цифры Совнаркома «значительно подчас отличаются от первоначальных лимитов и директив»<sup>16</sup>. Этот факт, при естественном желании иметь более детальное представление об утвержденном правительственном плане, вызывал необходимость повторной работы для предприятий, объединений и наркоматов. Поэтому в проекте НКТП содержалось следующее предложение: «Союзные наркоматы и республики, совместно с объединениями, с участием представителей предприятий, но без представления предприятиями контрольных цифр — составляют контрольные цифры на 1933 г. и представляют их в Госплан: наркоматы — 1 октября, республики — 10 октября»<sup>17</sup>, а не в июле—августе, как того требовал Госплан и как было записано в постановлении СНК СССР. Надо отметить, что, по-своему расставляя сроки утверждения контрольных цифр, о планах на вторую пятилетку наркомат вообще не упоминал.

Письмо Пятакова было переправлено Секретариатом Управления делами СНК СССР на экспертизу в Госплан. Реакция последнего сводилась к возражениям против утверждения планов, не проработанных предприятиями, т.к. «такой план неизбежно будет содержать ряд ошибок и искажений, и сумма изменений и частных поправок, с которыми НКТП предлагает всем наркоматам входить в СНК уже после утверждения плана и в результате рабо-

ты предприятий, может существенно изменить весь план. Таким образом, страна фактически не будет иметь плана до конца января, а возможно и позже»<sup>18</sup>. Если бы Госплан следовал срокам, которые предложил НКТП, то ему пришлось бы одновременно давать лимиты и на 1933 г., и на вторую пятилетку. С этим планировщиками, естественно, были не согласны, т.к. «разработка годового плана требует значительно большей конкретизации и оперативности, чем пятилетний».

Описанный сюжет иллюстрирует желание Госплана соблюсти сроки представления материалов в правительство, максимально используя при этом информацию предприятий для построения реалистичной программы. Однако наркомат «тянул» время. Это было вызвано несколькими взаимосвязанными причинами. Во-первых, наркомат исходил из минимизации усилий и затрат на составление годовых планов. Во-вторых, Госплан требовал сведения о потребностях будущего года летом текущего — в середине третьего квартала, тогда как пик работ (например, завершение строительства) приходился (так была устроена реальная хозяйственная практика в советской экономике) на четвертый квартал. Летом неопределенность в оценке хозяйственниками требуемых ресурсов была еще слишком высока.

Формально демарш НКТП в лице Пятакова никакого действия не возымел: вопрос о пересмотре установленного порядка подачи планов ставился на совещании у Молотова в июне, но фактически был отдан на решение Госплана, позиция которого, как мы видим, была резко отрицательная. Дальнейшее же развитие этой истории доказывает, что, проиграв на уровне постановлений, на практике Наркомтяжпром победил в этой «игре»: сроки представления наркоматами материалов по плану на 1933 г. сильно сдвинулись. План на 1933 г., как и добивалось руководство НКТП, был сверстан только на исходе 1932 г. Сроки же составления второго пятилетнего плана постоянно отодвигались, и этот процесс закончился лишь к концу 1934 г.

Тем не менее, нельзя утверждать, что планировщики были заинтересованы в составлении реалистичных программ больше, чем наркоматы. Суть противоречия заключается в том, что в реальности метод построения планов, основанный на последовательных приближениях, в котором было задействовано слишком много посредников, был связан с неоправданно высокими издержками. Наркоматы, сокращая цепочку инстанций, исходили из минимизации затрат на составление плановых документов, которые, конечно, требовали не только огромных усилий от персонала специальных плановых отделов, но стоили немало денег. Руководство же Госплана предпочитало переложить часть работы по планированию «вниз», в результате чего, помимо получения необходимых сведений, оно также разделяло с хозяйственниками ответственность за финальный продукт.

## 2.1. Качество информации

Описанная трехмесячная эпопея, инициированная письмом Пятакова, не является ни началом, ни концом нетривиальных отношений между Госпланом и его агентами. Помимо постоянных задержек в предоставлении информации, большие проблемы вызывало ее качество. Поскольку в обязанности Госплана входила координация деятельности всех отраслей промышленности и регионов, то по широте информационного охвата он, несомненно, лидировал. Однако в том, что касалось глубины и подробности сведений, необходимых для оптимизации решения конкретных задач, он уступал непосредственным участникам производства.

В октябре 1932 г. первый заместитель председателя Госплана В.И.Межлаук<sup>19</sup> сообщал В.М.Молотову о том, что «постановление СНК СССР от 1 октября с.г. за № 1513 о предоставлении титульных списков<sup>20</sup> на IV квартал наркоматами и ведомствами не выполнено за исключением Наркомлеса и Наркомлегпрома»<sup>21</sup>. Однако и по легкой промышленности проект титульных списков был забракован из-за отсутствия плана в районном разрезе со всеми показателями, поскольку он «не дает судить о правильности намеченных капитальных вложений»<sup>22</sup>. Ту же оценку получил и план жилищного строительства на 1933 г. по НКТП. В документе от 10 февраля 1933 г. Госплан характеризует его следующим образом: «Предоставленный НКТП план плохо проработан. Отсутствует районный разрез, что не дает возможности судить, насколько удовлетворены важнейшие промышленные пункты и новостройки; нет титульных списков по всем объектам».

В апреле 1933 г. Межлаук и заместитель начальника управления сводного планирования Борилин писали в СНК о качестве получаемой с мест информации: «Материалы, представленные ведомствами, страдают такой неполнотой и таким количеством дефектов, что в целом ряде случаев эти материалы следует рассматривать только как формальное выполнение постановления правительства. Помимо чрезвычайной неряшливости, технической небрежности, материалы настолько недостаточны, как по объему показателей, так и по своему экономическому обоснованию, что удовлетвориться ими нет никакой возможности»<sup>23</sup>. Прежде всего они отмечали, что ни один из наркоматов не представил материалов по системе показателей, предусмотренной Госпланом, «благодаря чему суммирование и сведение материалов представляет, в силу их разнообразия, чрезвычайно большие затруднения». Госплан просил принять срочные меры воздействия на указанные ведомства, «дабы не ставить под угрозу срыва представление второго пятилетнего плана в правительство».

Такие же трудности возникали и при составлении материальных балансов. Госплан писал в Совнарком о том, что не имеет «возможности развернуть работу над балансом оборудования на 1933 г.» в связи с тем, что «целый ряд наркоматов, как Наркомтяжпром, НКЛес, Наркомлегпром, НКСнаб и НКПС, несмотря на

неоднократные напоминания, — заявок на потребное в 1933 г. оборудование не представили ни в Госплан, ни в Наркомтяжпром, ни в объединения, изготовляющие оборудование». Тем самым Госплан предупреждал, что возникла угроза срыва срока предоставления баланса в правительство. По этому поводу был подготовлен проект постановления СНК, в котором все наркоматы, ведомства и организации обязывались предоставить «не позже 5 ноября с.г. в Госплан СССР и Наркомтяжпром заявки на оборудование». Проблемы, связанные с задержками планирования, испытывал и Наркомат финансов (НКФ). В октябре того же года оттуда было послано письмо в СНК на имя Куйбышева, свидетельствующее о том, что многие наркоматы задерживали предоставление финпланов и обоснований к ним, а те, что были получены, не соответствуют «установленным формам и правилам». Наркомфин выражал сомнения в том, что намеченные сроки предоставления бюджета в СНК СССР будут выполнены, а это «лишает возможности Госплан и НКФ определить размер и проанализировать по существу финансовые требования наркоматов»<sup>24</sup>.

Кроме описанных выше, были случаи, когда Госплан фактически оказывался заложником своей неинформированности: с одной стороны, он обязан был выполнять постановления правительства, с другой — он не обладал достаточным объемом сведений. Например, в марте 1933 г. необходимо было, в соответствии с постановлением СНК СССР и ЦК ВКП(б) «О льготах населения Восточно-Сибирского края» от 5 февраля 1933 г., составить план увеличения зарплаты на 10—30%. Начальник сектора труда Госплана Маркус подготовил в связи с этим проект постановления СНК СССР об увеличении на 1934 г. по союзным наркоматам фонда зарплаты на очень большую сумму — 56,552 млн руб. Однако при подготовке этого проекта сектор труда опирался на заявки ведомств, «проверить которые достаточно детально был лишен возможности из-за отсутствия соответствующих данных у ЦУНХУ и непредставления Восточно-Сибирским крайисполкомом и СНК Бурято-Монгольской республики, несмотря на неоднократные требования, — встречных материалов»<sup>25</sup>. Этот сюжет — свидетельство того, что сотрудники Госплана прекрасно понимали, что информация наркоматов может быть либо искаженной (нарочно?), либо неполной. Поэтому они нуждались в альтернативных источниках сведений, которые собирались местными совнаркомом и отделениями ЦУНХУ. Однако, несмотря на то что эти структуры представляли собой филиалы центральной власти на местах и, казалось бы, должны были в первую очередь работать в ее интересах, они далеко не всегда поступали таким образом.

## *2.2. Оппортунистическое поведение в административно-командной экономике*

Зимой 1933 г. конфликт между НКТП и Госпланом, связанный с информационным обменом, принял открытый характер: НКТП

вынес свое недовольство существующей бюрократической практикой на страницы печати. 27 февраля Коллегия Наркомтяжпрома за подписью Пятакова опубликовала в газете «За индустриализацию» постановление, призванное «сократить и упростить отчетность», т.к. существующая система вела к «загрузке хозорганов и особенно предприятий излишней счетной работой, разбуханию счетно-контрольного персонала и к увеличению непроизводительных накладных расходов»<sup>26</sup>. В ответ Межлаук и начальник управления народнохозяйственного учета послали Молотову письмо, в котором говорилось о том, что НКТП прямым образом нарушает постановление СНК от 9 мая 1931 г., которое запрещает ведомствам «вносить различного рода изменения в существующую систему и формы отчетности без утверждения их с ЦУНХУ Госплана СССР». В письме отмечалось также, что постановление отменяет большую часть форм отчетности «по текущему учету труда в промышленности» и было опубликовано наркоматом без обсуждения его с Наркомтрудом и ВЦСПС, «которые категорически возражают против этого постановления», опубликованного не только без согласия, но и без ведома ЦУНХУ. Более всего руководители Госплана были озабочены фактом отмены специальной формы сводной отчетности, разработанной для контроля за численностью персонала и фондов заработной платы, поскольку таким образом не выполнялось постановление СТО от 6 апреля 1932 г. «О планировании и учете заработной платы»<sup>27</sup>. В письме Молотову содержалась просьба приостановить действие постановления Коллегии НКТП<sup>28</sup>.

Однако даже такая эмоциональная реакция Госплана не могла радикально изменить ситуацию. Дело в том, что в это время наряду со сдерживанием роста заработной платы активно проводилась линия на снижение непроизводительных расходов. В данном случае НКТП интерпретировал ее в своих интересах. Другими словами, нарушая одни постановления, наркомат «оправдывался» тем, что стремится выполнить другие.

Тему о невыполнении правительственных решений необыкновенно ярко дополняет сюжет, изложенный в докладной записке, посланной из Госплана на имя Молотова 9 марта 1934 г. В ней поднимался вопрос о состоянии планирования труда в ведомствах. Оказывается, во второй половине января 1934 г. Госпланом СССР и ВЦСПС была создана комиссия для проведения «летучего обследования спуска утвержденных правительством планов по труду на 1934 г. и на 1 квартал 1934 г. по всей системе ведомств, начиная от наркомата и кончая предприятием». По мнению руководителей Госплана, это обследование показало совершенно недопустимые нарушения плановой дисциплины: *«Это нарушение начинается буквально на завтра после утверждения правительством плана и имеет место как в самих наркоматах, так и во всей системе»*<sup>29</sup>.

Несмотря на то что по форме этот сюжет — констатация нарушения плана как такового, его суть заключается в том, что ведомства откровенно действовали в своих интересах, игнорируя ут-

вержденный правительством план по труду. Они «спускали» на предприятия повышенные фонды зарплат, повышая тем самым зарплату и аппарату («в самих наркоматах») и рабочим («во всей системе»). Госплан в этом случае стоял на страже интересов правительства, пытаясь воспрепятствовать нежелательному и незапланированному перераспределению финансов в пользу личного потребления.

Эта докладная записка чрезвычайно интересна еще и потому, что освещает состояние плановой работы на местах. Там же говорилось, что все последующие звенья «позволяют себе дальнейшие нарушения плана. Каждое нижестоящее звено мотивирует тем, что высшее звено не знает конкретного положения дел, развертывает план канцелярско-бюрократически... действительное состояние отчетности таково, что высшие звенья сплошь и рядом не имеют никакого представления о том, что делается в низших звеньях. Живое руководство и проверка высшими звеньями того, что делается на местах, отсутствует».

Под заголовком «Отсутствие борьбы за план» в записке приводилась история о том, как работал над планами наркомат легкой промышленности. Оказывается, по НКЛП годовой план ниже главка не был спущен. До треста и предприятий дошли только квартальные планы. «Насколько недопустимо здесь такое положение, показывает тот факт, что сейчас хлопчатобумажные тресты работают над составлением плана на 1933 г. (!), который им нужен для составления годового отчета. До этого времени никто планом на 1933 г. не интересовался. На предприятиях (Трехгорная и фабрика им. Фрунзе) работникам Госплана и ВЦСПС прямо заявили, что они годовых планов в течение ряда лет не видели». Отметим, что речь идет не о каких-либо периферийных производственных объектах, а о крупных и очень известных фабриках, располагающихся непосредственно в Москве.

В связи с этой историей Госплан предложил Совнаркому несколько вариантов постановлений, в которых предлагалось поручить либо «ВЦСПС организовать через профсоюзы регулярную проверку»<sup>30</sup>, либо передать это на рассмотрение НКРКИ<sup>31</sup>. Однако после нескольких итераций все пункты, которые содержали предложения о привлечении контрольных органов, были вычеркнуты. В финальном проекте ограничились лишь рядом обязательств, возложенных на сами наркоматы.

Чуть раньше, в феврале 1934 г., Госплан получил информацию, которая может рассматриваться как предельный случай вольного обращения наркоматов с планами. Межлаук писал Молотову: «По имеющимся у меня сведениям, НКТП разверстал по трестам и заводам программу тяжелой промышленности в размерах, превышающих план, утвержденный правительством. НКТП наряду со своим планом, спущенным трестам и заводам, представил в Госплан СССР другой план, в основном соответствующий постановлению СНК и тоже разбитый по трестам и заводам». В результате таких действий Кузнецкий завод получил *два плана*: один — сооб-



щенный Госплану СССР (а, тем самым, и Западно-Сибирскому крайплану), а другой — заданный заводу. Межлаук следующим образом характеризовал сложившуюся ситуацию: «Система двух планов подрывает плановую дисциплину и вносит элементы дезорганизации в народное хозяйство и в сам аппарат промышленности, колебля незыблемость государственного плана. Это двойное планирование лишает Госплан возможности оформить и подготовить к печати народнохозяйственный план на 1934 г. и затрудняет работу Госплана как по квартальному планированию, так и по текущему учету и наблюдению за ходом выполнения планов»<sup>32</sup>.

Отправной точкой этого конфликта стало увеличение Наркомтяжпромом программы производства чугуна и стали. Его суть заключалась в том, что еще в октябре 1933 г. более высокие цифры по выплавке чугуна и добыче железной руды были представлены в правительство и отвергнуты, а «цифра 10 млн т чугуна была утверждена ЦК ВКП(б) как директива для составления народнохозяйственного плана на 1934 г.» «Самовольные» же изменения сводили всю проделанную плановыми органами работу к нулю, поскольку, по мнению руководства, должны были повлечь за собой повышение требований тяжелой промышленности к железнодорожному транспорту, к топливу и тем самым нарушить утвержденные финансовые планы, планы по труду, по численности рабочих и фондов зарплаты. Кроме того, ломались запроектированные Госпланом коэффициенты снижения себестоимости промышленной продукции.

### *2.3. Методы Госплана в борьбе за «плановую дисциплину»*

Различные интересы Госплана и наркоматов вызывали трения в отношениях между ними. В какой-то степени этому способствовал эффект смешения полномочий: наркоматам приходилось не только управлять, но и составлять планы, а Госплану — не только планировать, но и работать над задачами, требующими немедленного, оперативного решения. Здесь встает вопрос о том, какое место в системе занимали плановые и хозяйственные органы. Если наркоматы были основными фондодержателями, т.е. в их ведении были сосредоточены практически все материальные и денежные ресурсы, то каковы же были реальные способы экономического воздействия у такой чисто административной организации, как Госплан, который ничем непосредственно не владел? Другими словами, имелись ли в распоряжении Госплана, как института, работающего на стороне центральной власти, средства воздействия, нацеленные на повышение «дисциплины» ведомств — хозяйственных агентов, или же позиция последних была неуязвимой?

Вернемся к рассмотренному выше сюжету, касающемуся титульных списков. За неимением точных данных по жилищному строительству НКЛегпрома, Госплан разработал программу капи-

тальных вложений, исходя из своих собственных представлений. В соответствующем проекте постановления СНК СССР со стороны Госплана предлагалось принять эти цифры как ориентировочные с тем, чтобы в пятидневный срок НКЛегпром представил дополнительные материалы для уточнения<sup>33</sup>. Относительно жилищного строительства Наркомтяжпрома в 1933 г. В.Межлаук писал: «В случае непредставления НКТП в трехдневный срок требуемого материала, Госплан будет просить утвердить план жилищно-коммунального и социально-бытового строительства на 1933 г., разработанный Госпланом на основе имеющихся материалов с мест»<sup>34</sup>.

Подобный подход применялся ответственными руководителями Госплана и позже. К примеру, в письме заместителя председателя Госплана СССР Смирнова в Комитет по заготовкам при СНК СССР, Клейнеру, датированном 5 ноября 1934 г., выражалось недовольство представленными Клейнером материалами плана капитальных работ по мукомольно-крупяной промышленности на 1935 г., т.к. в них отсутствовали сведения о сметной стоимости строящихся объектов. Смирнов требовал (ссылаясь на постановление СНК СССР от 3 сентября 1934 г.) в трехдневный срок дать эти сведения. В противном случае, «отсутствие сметной стоимости лишает Госплан возможности включить мукомольно-крупяную промышленность в титульный список на 1935 г., представляемый на утверждение правительства»<sup>35</sup>.

Таким образом, мы констатируем, что Госплан использовал в качестве «дисциплинирующего» стимула в отношении хозяйственного агента свое право использовать неполную информацию, что вело к составлению неточного, *невыгодного* для конкретного ведомства или предприятия плана. Либо Госплан «угрожал» вовсе не включать объекты какого-либо ведомства в титульные списки, что автоматически означало недостаточное финансирование в будущем: Наркомат финансов давал распоряжение банкам долгосрочного кредитования финансировать только те объекты, которые содержались в подготовленных Госпланом и утвержденным правительством титульных списках.

Нельзя сказать, что этот стимул не имел никакого воздействия, но в отношении сроков ведомства все-таки «тянули» до самого последнего момента. В этом контексте примечателен документ, посланный 13 января 1934 г. Межлауком в СНК СССР, Молотову. На 16 января было назначено заседание Совнаркома, где должен был обсуждаться баланс оборудования на 1934 г. Межлаук сигнализировал, что баланс оборудования Наркомтяжпромом до сих пор (13 января) в Госплан не представлен, а «тов. Каганович М. [зам. наркома тяжелой промышленности] сообщил, что представит к 13/1 к 24 часам или в ранние часы 14-го января»<sup>36</sup>. Сигнал заместителя председателя Госплана в Совнарком был вызван тем, что его ведомство просто не успевало подготовить свой документ в связи с опозданием материалов.

Чтобы понять, были ли еще какие-нибудь средства в «обойме» Госплана, рассмотрим противостояние между ним и НКТП при

обсуждении финансового плана тяжелой промышленности на I квартал 1933 г. В заключении Госплана по этому вопросу содержались следующие замечания: «Расход по капитальным работам по союзной промышленности (без прочей) НКТП определяет 1305,51 млн руб., а Госплан — 1299,02 млн руб. Разница в 6,5 млн руб. вытекает из разного определения размера капитальных вложений в I квартале по промышленности республиканского подчинения». Кроме того, Госплан был не согласен с произведенным наркоматом распределением общей суммы капитальных вложений по отдельным отраслям<sup>37</sup>. Это заключение было передано в Совнарком, где после рассмотрения его вкупе с заключением Наркомфина было издано постановление № 293 от 25 февраля 1933 г., в котором первый пункт гласил: «Сумму затрат по капитальному строительству НКТП сократить на 6,5 млн руб., отнеся ее на финансирование капитального строительства республиканской промышленности»<sup>38</sup>.

Можно привести еще множество примеров, показывающих, что у Госплана существовала реальная возможность представлять в правительство проекты, которые превращались в постановления практически без редакции (или с совсем ничтожной правкой). При этом важно понимать, что в административно-командной экономике такие постановления играли роль законов, которым, казалось бы, нельзя было не подчиняться. В этом смысле наркоматы должны были оказываться в достаточно рискованном положении. Однако, так ли это было на самом деле? Было ли достаточно правительству (СНК или СТО) издать постановление с подачи плановых или финансовых органов (Госплан или НКФ), чтобы повлиять на поведение наркоматов? По всей видимости — нет. Доказательством служит тот факт, что из года в год почти все записки Госплана в Совнарком заканчивались фразой: «Госплан СССР просит дать указание о немедленном предоставлении ведомствами материалов» в соответствии с таким-то постановлением правительства. В результате со ссылкой на одно постановление СНК или СТО принималось другое, но все они в перспективе не производили требуемого эффекта.

Существует тип документов, завершенных формулой: «Госплан считает необходимым поручить ЦКК РКИ [после 1934 г. — Комитет советского контроля (КСК)] выяснить причины и виновных привлечь к ответственности»<sup>39</sup>. Например, в марте 1933 г. Межлаук и заместитель начальника управления сводного планирования Смирнов предложили поручить ЦКК РКИ «тщательно выяснить обстоятельства», требующие, по мнению НКТП, пересмотра норм административно-хозяйственных расходов для строительства, и окончательно решить этот вопрос<sup>40</sup>. Дело в том, что центр проводил политику жесткого контроля за «непомерно раздутыми» в 1932 г. в строительстве непроизводственными расходами. В этой связи Госплан не мог согласиться с возражениями НКТП против принятой на 1933 г. системы лимитирования административно-хозяйственных расходов. Интерес же наркомата в этом случае заклю-

чался в повышении нормы этих расходов и получении практически бесконтрольно «большого простора для маневрирования» в определении их размеров. В результате, уже из датированного 8 мая 1933 г. документа следует, что НКТП был разработан приказ, предусматривающий изменение общего процента отчислений на административно-хозяйственные расходы, не выходящее в среднем за лимитный процент, установленный «Положением о калькуляции стоимости строительства» Госплана СССР<sup>41</sup>. Однако мы уже знаем, что в феврале НКТП использовал аргументацию о сокращении непроизводительных расходов в своих интересах.

Другой пример относится к весне 1934 г. Руководству Госплана стало известно, что Наркоматы путей сообщения и тяжелой промышленности «затянули» выполнение постановления СТО от 19 февраля 1934 г. о завозе леса в Среднюю Азию и «фактически сорвали выполнение этого постановления до 15 марта», хотя «СТО прямо указал, куда и сколько грузить». В связи с этим В.Межлаук предложил поручить Комитету советского контроля расследовать «волокиту и бюрократизм, допущенные при выполнении постановления СТО, и наказать виновников». Эта фраза стала причиной необычайно активной переписки между Госпланом, НКПС и НКТП (М.Кагановичем), в которой каждый из наркомов приводил массу уважительных причин, сделавших невозможным выполнение указанного постановления. В результате этой переписки Госплан выпустил компромиссный проект, содержащий поправку к постановлению СТО от 19 февраля. Ее суть сводилась к тому, чтобы 15 марта считать датой начала погрузки, которую наркоматы обязались закончить к 20 марта. Собственно этот проект и превратился в новое постановление СТО<sup>42</sup>.

Итак, к списку методов повышения «плановой дисциплины», включающему право составления невыгодных хозяйственным агентам планов и титульных списков капитального строительства на основе неполных сведений, возможность проведения своих решений в форме постановлений правительства, прибавляется организация комиссий для проверок работы ведомств и предприятий, а также наличие прямых каналов сигнализации в центр и в контрольные органы, в том числе в Наркомат рабоче-крестьянской инспекции (НКРКИ)<sup>43</sup>. Однако, теперь мы можем видеть, что эффективность таких подходов в 30-е годы была невелика: указы правительства слишком часто игнорировались. Что касается составления невыгодных для хозяйственников планов, то, забегая немного вперед, можно сказать, что и в этом случае последние находили способ достижения своих интересов посредством внепланового распределения ресурсов.

Реальная власть плановых органов не была властью собственника, т.к. они не обладали материальными и финансовыми ресурсами и не могли распоряжаться ими только по своему усмотрению. Это не была также власть администратора, поскольку планировщики не могли отдавать прямые приказы хозяйственным агентам. Госплан обладал лишь институциональной властью, которая

определялась правилами игры, принятыми в высшем эшелоне управления экономикой. Госплану отводилась роль планировщика-эксперта, его резолюция была необходима при принятии практически всех хозяйственных решений<sup>44</sup>. Реальная власть планировщика в советской экономике 30-х годов — это власть подписи.

### 3. «Синдикатская» работа Госплана

Функции Госплана в 30-х годы значительно отличались от тех, что он имел в 20-х. Интересно, что в 1925 г., в процессе обсуждения в СТО контрольных цифр Госплана, Ю.Л.Пятаков «обвинял» госплановцев в том, что их цифры слишком суммарные и не дают конкретных заданий по отдельным отраслям промышленности. На эти возражения С.Г.Струмилин довольно едко отвечал в своей статье: «Конечно, для многих ведомств это было бы большим облегчением — получить без всяких усилий со своей стороны вполне готовый план с детальнейшими заданиями по каждой группе производства, по каждому тресту. Легко себе представить, что это за архибюрократическое произведение получилось бы, если бы Госплан, сидя у себя в Москве, на Воздвиженке, взял на себя роль всесоюзной няньки или какого-то попечительного провидения по отношению к каждому захолуственному тресту, до которого и в три года не доскачешь»<sup>45</sup>. Однако, с течением времени Госплан вместо сугубо теоретической, наукообразной работы по составлению долгосрочных планов, не предполагающей практически никакой ответственности, все больше и больше вынужден был заниматься оперативной, «синдикатской» деятельностью, предполагающей непосредственные контакты с хозяйственниками.

Руководство Госплана осознавало, что при решении ряда задач их ведомство не всегда выступает как достаточно компетентный орган. Осенью 1932 г. сектор финплана послал в секретариат СТО и Управление делами СНК СССР документ, касающийся компетенции Госплана при составлении заключений по местным бюджетам. Правительство нередко пересылало на заключение в Госплан ходатайства местных исполкомов (например, об отпуске им средств для покрытия прорывов местных бюджетов в ходе их исполнения). В большинстве случаев такие ходатайства были своеобразными протестами на решения Наркомата финансов СССР. Именно НКФ работал над местными бюджетами краев, областей и автономных республик «не только по форме, но и по существу». Присылаемые же в Госплан материалы были совершенно недостаточны для детального ознакомления с построением и исполнением местных бюджетов. Ссылаясь также на то, что «по условиям построения своего аппарата Госплан абсолютно лишен возможности проделывать такую оперативную работу», его руководство просило правительство в дальнейшем освободить его от дачи заключений по указанным выше вопросам<sup>46</sup>.

Кроме того, имеются материалы, показывающие, что из Госплана исходила инициатива передачи части функций центральных

органов в ведение хозяйственников. В этом контексте интересен сюжет, имевший место в апреле 1933 г. в связи с желанием руководства Госплана освободиться от работы по «составлению баланса бумаги и планов ее распределения». Оказывается, еще в мае 1932 г. Комитет товарных фондов и регулирования торговли признал необходимость «планирования Госпланом СССР с 1932 г. производства и распределения промышленно-торговых бумаг». Однако заместитель председателя Госплана В.Межлаук, исходя из опыта работы по планированию распределения бумаги, снабжения печати и прочих потребителей, пришел к выводу, что Госплан «принужден заниматься несвойственной ему оперативной *синдикатской* работой». Он приказал подготовить проект постановления СНК СССР, в котором вся работа такого рода отдавалась в ведение Наркомата лесной промышленности. За своим ведомством Межлаук предлагал оставить лишь обязанность давать заключения на балансы и планы, составляемые наркоматом<sup>47</sup>. Эта история вызвала бы небольшой интерес, если бы не записка сотрудника Госплана (к сожалению, его фамилия написана неразборчиво), подготовившего все материалы к проекту, посланная Межлауку. В ней объяснялось, что «планирование распределения бумаги неотделимо от планирования печати. Планирование же печати НКЛесом — дело совершенно несвойственное НКЛесу; дело это насквозь политическое и идеологическое, связанное со всей культурой и всем народным хозяйством. На практике ряда лет — (1925—1930 гг.) планирование и регулирование печати внутри хозяйственного наркомата (комитет по делам печати при Наркомторге) себя совершенно не оправдало. Взамен этого, постановлением ЦК от 21 декабря 1930 г. и СНК Союза от 1 января 1931 г. дело это было возложено на Госплан Союза именно ввиду того, что другого места для печати тогда не нашли. Разгружая Госплан от массы оперативной работы по бумаге и печати и первичного планирования бумаги и печати, мы неизбежно переносим споры всех с НКЛесом в СТО в целом и его аппарат (и, я боюсь, опять-таки в Госплан), если не будет при СНК или СТО специального авторитетного органа типа Управления или Комитета по делам печати»<sup>48</sup>.

Надо сказать, что весной 1933 г., кроме просьбы об избавлении от «синдикатской» работы по бумажному делу, Госплан послал в СТО и СНК ряд докладных записок и проектов, призванных освободить его от распределения фондов, выделенных центральным учреждениям, «обязав производить таковое соответствующие организации». Мотивация сводилась к тому, что свою непосредственную работу Госплан выполнил — определил фонды на квартал с учетом всех правительственных распоряжений. Дальнейшая же работа должна проводиться наркоматами, ведомствами и республиками, которые сами должны распределять внутри себя выделенные для них фонды<sup>49</sup>. В то же время в Госплан поступало множество обращений за дополнительными контингентами и фондами зарплаты, которые по причинам непредставления материалов к сроку, отсутствия отчетных данных или неудовлетворительного учета хо-

зайства не были включены в план на текущий год. «Рассмотрение этих заявок, крайне незначительных по своему объему, чрезвычайно затрудняло работу Госплана и СНК».

В результате постановлением СНК СССР от 3 апреля 1933 г. Госплан был освобожден от оперативных и регулирующих функций «внутри» печатной отрасли. Но прошло лишь несколько месяцев, и реальность показала, насколько был прав сотрудник Межлаука: освобождение оказалось формальным. Летом того же года НК РКИ внес в СНК Союза проект постановления «о порядке планирования и регулирования издательского дела». В нем Госплану опять предлагалось заняться «планированием производственной деятельности издательств». По этому поводу начальник управления тяжелой и лесной промышленностью Госплана Ломов писал Куйбышеву, что Госплан обязан планировать печать лишь как отрасль в целом и в ее основных разделах: газеты, книги, журналы, но не отдельно издательства со стороны их производственной деятельности, поскольку это означало бы работу над промфинпланами издательств, которая неразрывно связана с планированием бумаги для каждого из этих издательств. Это вернуло бы Госплан к выполнению тех оперативных функций, от которых Госплан только что избавился. В конце концов в проект НК РКИ были внесены изменения, закрепляющие за Госпланом лишь планирование продукции печати и издательского дела; предоставление в правительство заключений по балансу и плану распределения бумаги, составленного НКЛесом; планирование капитального строительства и финансирования печати, подготовки кадров и сбыта произведений печати<sup>50</sup>.

Такой же позиции руководство Госплана придерживалось в дальнейшем и по другим вопросам. Например, в октябре 1934 г. предлагалось усилить хозяйственно-экономическую роль местной промышленности и оперативную самостоятельность бытовых организаций различных наркоматов. И именно Госплан считал возможным «возложить на отраслевые сбыты централизованное планирование и специфицированное распределение продукции по потребителям». Это предложение было связано с тем, что Госплан не являлся «сбытовой организацией, не мог по существу своей работы взять на себя ни централизованного специфицирования заказов потребителей по номенклатуре и районам, ни выдачи централизованного правильного районирования, т.к. это превратило бы работу Госплана в хозяйственную, оперативную, присущую обычно сбытовой организации»<sup>51</sup>.

Несмотря на все попытки Госплана избавиться от «синдикатской» работы, в полной мере это ему не удалось. Наоборот, с течением времени смещение функций в сторону оперативного управления даже усилилось. Львиная доля работы приходилась именно на реагирование на обращения хозяйственников. Все это сопровождалось названными выше проблемами информационного обмена, а также оппортунистическим поведением хозяйственников.

#### 4. Перераспределение лимитов капитального строительства

Неустойчивость планов вызывалась не только оппортунистическим поведением агентов, но и правительственными интервенциями. Если воспользоваться введенной выше терминологией, то получается, что контракт-план нарушался обеими сторонами. К каким же последствиям это приводило? Во-первых, внеплановые задания должны были выполняться за счет собственных средств наркомата или средств, выделенных центром ранее на другие цели. Для НКТП, например, общая сумма внеплановых заданий на 1935 г. составила, 119,4 млн руб. Во-вторых, хотя задания правительства автоматически получали высокий приоритет, нельзя было забывать и о длинном списке пусковых (в текущем году или квартале) объектов, за которые в центре строго спросят. Другими словами, помимо изыскания 119,4 млн руб. для выполнения внеплановых заданий НКТП необходимо было завершить стройки, переходящие с предыдущего года.

Всего 203 млн руб. (около 2% от общей суммы капитальных вложений по НКТП на 1935 г.) были направлены Наркоматом тяжелой промышленности «на увеличение вложений — преимущественно пусковых строек», т.е. перетекли от одних объектов на другие. Эта сумма соответствует лишь тем изменениям, которые Госплан имел возможность учесть. Реально наркомат перераспределил еще большую сумму, поскольку он постоянно пользовался предоставленным в 1932 г. хозяйственным ведомством правом без санкции правительства производить десятипроцентные изменения финансирования строек<sup>52</sup>.

Из справки Госплана видно, что дополнительно для НКТП из резервного фонда СНК СССР было выделено 133,1 млн руб., из которых 100 млн руб. ассигновывалось лишь в четвертом квартале. На протяжении же предыдущих месяцев наркомат должен был решать непростую оптимизационную задачу со многими целями. Чтобы изыскать необходимые для строительства деньги, НКТП сам производил перераспределение капитальных вложений. Поскольку эти действия наркомата не подлежали, да и не поддавались полноценному контролю со стороны центральных финансовых и плановых органов, то по ряду объектов изменения проводились не один раз, как, например, случилось с шахтами Главугля. В конце августа 1935 г. Госплан писал в СНК СССР: «План капитальных работ по Главуглю НКТП пересматривался в текущем году дважды. В процессе выполнения плана НКТП производил уменьшение ассигнований Главуглю в порядке предоставленного ему права 10% уменьшения затрат по каждому объекту. Эти уменьшения привели к сокращению плана на 8,5 млн руб. Кроме этого, за счет объема работ 1935 г. НКТП производит погашение задолженности по капитальным работам, перешедшей с 1934 г., в сумме 24,5 млн руб. Таким образом, физический объем работ по камен-



ноугольной промышленности НКТП уменьшится фактически на 33,0 млн руб.»<sup>53</sup>

Использование права перераспределять самостоятельно капитальные вложения — даже многократное — не избавляло наркомат от составления новой версии плана финансирования. В результате в течение 1935 г. Наркомат тяжелой промышленности три раза входил в правительство с ходатайством об изменении плана распределения годовых лимитов капитальных работ по стройкам. Можно только удивляться тому, какого объема расчеты для коррекции финансовых потоков приходилось осуществлять управляющим НКТП, если перегруппировка лимитов по титулам коснулась 465 объектов из 650. Когда в октябре 1935 г. НКТП представил свой четвертый проект, Госплан послал в СНК СССР документ<sup>54</sup>, который, помимо собственно заключения, фиксировал увеличение программы строительства по наркомату по причине получения внеплановых правительственных заданий. Дав положительные заключения по первым трем проектам, Госплану не оставалось ничего другого, как принять и четвертый: НКТП своими квартальными ассигнованиями, по существу, предопределил составление плана в конце года.

Решения центральных органов, подобные разрешению 10%-го изменения затрат, позволяли наркоматам перегруппировывать денежные средства так, чтобы аккумулировать достаточно большие суммы. Чтобы лучше понять значительность изменений, произведенных Наркоматом тяжелой промышленности самостоятельно, попробуем их оценить. Общий размер сокращения годовых планов составил 322,4 млн руб., что соответствует примерно 3—4% от всего плана финансирования капитальных работ в тяжелой промышленности на 1935 г.<sup>55</sup> Много это или мало? В относительных цифрах эта сумма не выглядит большой. Однако, если средняя стоимость строек, например по станкостроению, во 2-й пятилетке составляла от 40 до 90 млн руб., то за счет высвободившихся только в 1935 г. средств НКТП мог построить восемь предприятий типа горьковского завода «Фрезерный станок», планируемая мощность которого была 5 тыс. станков в год<sup>56</sup>. По всей видимости, у хозяйственников имелось свое понимание того, какой должна быть система приоритетов, когда и какие суммы надо вкладывать в строительство. Об этом косвенно свидетельствует аналитическая записка, которую в это же самое время (октябрь 1935 г.) составлял Госплан<sup>57</sup>.

Документ готовился к заседанию СНК СССР 23 октября 1935 г. и касался плана пуска новых предприятий в 1935 г. В нем говорилось, что «финансирование капитального строительства в 1935 г. было вполне достаточным. Поквартальное распределение плана капитальных работ на 1935 г. было вполне благоприятным. Если три квартала 1933 г. дали 68,1% годового итога капвложений, а в 1934 г. — 72,4%, за 1935 г. было отпущено 77,7% средств, предусмотренных увеличенным годовым планом». Наркоматы, как правило, на протяжении всех трех кварталов имели свободные остат-

ки средств на капитальное строительство. В этих условиях о работе Наркомата тяжелой промышленности было отмечено, что, несмотря на то что путем перемещения годовых лимитов НКТП увеличил капитальные вложения по пусковым стройкам примерно на 200 млрд руб., «тем не менее предварительные итоги выполнения плана ввода в эксплуатацию по НКТП надо признать неудовлетворительными»: годовой план ввода в эксплуатацию в 7,33 млрд руб. за 9 месяцев выполнен на 3 млрд руб. или на 40,7%. Задавать вопрос, почему же не были пущены предприятия общей стоимостью свыше 4 млрд руб. осенью, не имеет смысла, поскольку Госплану нелегко было выполнять контролирующие функции. Об этом свидетельствуют многие документы из переписки Госплана с правительством, Наркоматом финансов, хозяйственными наркоматами. В строительном деле между Госпланом и НКТП уже долгое время существовали конфликты, вызванные проблемой контроля результатов строительства. К примеру, еще в самом начале 1933 г. Межлаук и Коновалов (начальник управления сводного планирования) писали в Совнарком: «В настоящее время нет еще достаточно материалов, на основании которых можно было бы точно установить размер непокрытых убытков стройиндустрии НКТП на 1 января 1933 г. ...Анализ промежуточных месячных балансов не может дать этой оценки, ибо по существующему методу учета стройорганизации заносят на счет резервов убытки или прибыль от производимой работы лишь после окончательного срока сдачи готового объекта. До того все производимые расходы числятся на счету "незавершенного производства"». Они предлагали НКТП (и другим хозяйственным наркоматам) изменить метод учета резервов стройиндустрии таким образом, чтобы на «результатирующих счетах были отражены разницы между себестоимостью строительства и договорной стоимостью в момент предъявления заказчиками промежуточных счетов», полагая, что это позволит уже на основании месячных балансов быть в курсе дел наркомата<sup>58</sup>. Тем не менее за два года в этой области мало что изменилось. В советской экономике сложился своеобразный способ хозяйствования, при котором 4-й квартал был решающим. Именно в конце года происходили окончательные зачеты по всем видам работ, в том числе и по сдаче в эксплуатацию готовых объектов.

Об утвержденном правительством 8 февраля 1935 г. плане финансирования строек тяжелой промышленности больше не стоит вспоминать: после трех—четырёх изменений этот план носил уже по существу ритуальный характер, поскольку практически не соотносился с реальностью. Остаются только титульные списки, которые надо расценивать как систему приоритетов и не более того. Следить в этих списках можно только за датами, чтобы понять, приближается ли стройка к моменту, когда она переходит в разряд пусковых. Планы, подправленные в соответствии с текущим состоянием дел, могли направляться в центр до самого конца планового периода. Однако как руководство к действию их нельзя рассматривать: они превращаются в более или менее достоверные отчеты.

Подобная ситуация складывалась и с планами Наркомата связи, легкой промышленности, пищевой и др. Например, летом того же 1935 г. в Госплане пересматривали титульные списки Наркомата связи. Среди причин пересмотра первым пунктом отмечалось: «Отдельными решениями СНК были внесены изменения, требующие перераспределения вложений по отдельным объектам»<sup>59</sup>. По времени эти отдельные решения выстраивались в цепочки, подобные следующей: 17 февраля 1935 г. объем строительства по связи по Казахской АССР изменился почти вдвое (с 7,4 млн руб. до 13,5 млн руб.) без увеличения общего объема капитальных вложений по связи, а в последующие несколько недель марта общий объем капитальных вложений по связи был в целом уменьшен (на 1,7 млн руб.). Легко можно догадаться, что наркомат испытывал затруднения в ситуации, когда объем работ возрастал, а финансирование из централизованных источников сокращалось<sup>60</sup>.

Финал рассмотрения перераспределения капитальных вложений и по Наркомату связи был почти таким же, как для тяжелой промышленности. Разница состояла лишь в том, что в этом случае Госплан сам выступил инициатором пересмотра плана: «Госплан считает, что пересмотр титульных списков капитального строительства НКСвязи неизбежен», — писал заместитель председателя Госплана Э.Квиринг, внося на рассмотрение Совнаркома СССР проект изменения плана, который был составлен на основе «детальной проверки» материалов наркомата. При этом Квиринг отмечал, что «если принятые СНК СССР решения об изменении отдельных частей плана НКСвязи прямо вызывают необходимость перераспределения вложений, то остальные перечисленные причины, в силу которых НКСвязь ходатайствует о пересмотре установленного плана, являются результатом неудовлетворительной работы НКСвязи»<sup>61</sup>.

\* \* \*

Рассмотренные сюжеты показывают, что и в области капитального строительства, где, казалось бы, должны были действовать четкие правила — проект, смета, титул, финансирование, планы претерпевали изменения в результате давления и сверху, и снизу. Тот факт, что официально утвержденные планы постоянно подвергались корректировкам, доказывает, что оперативное планирование не было самодостаточным и построение таких планов не гарантировало их выполнение. Конечно, нельзя говорить, что планы вовсе не имели значения для СССР, но *их существование оставляло не меньше поля для маневра, чем индикативные планы, использовавшиеся в менее централизованных экономиках*<sup>62</sup>. Заложенный в них механизм обеспечения собственного выполнения не мог отменить существование собственных целей агентов и перебороть их поведение, направленное на достижение этих целей. Центральная власть перестраивала (хотя и неявным образом) свои общие планы в соответствии с текущей ситуацией, складывающейся в результате

работы хозяйственников. Однако одновременно изменялись тактические цели власти, и начинался новый цикл перекройки планов. Все это позволяет сделать вывод, что управление советской экономикой носило импульсный характер. Причем импульсы поступали как со стороны центра, так и со стороны хозяйственников. Госплану в этой системе приходилось труднее всех, т.к. его стихия — это научно обоснованный, сбалансированный план. Сотрудники Госплана были уверены, что они живут и работают в плановой системе. Такая работа не подразумевала ответственности за непосредственное исполнение намеченных целей, поскольку ответственность начинается, когда речь идет о конкретном производстве. Возможно, именно поэтому планировщики всеми способами пытались избавиться от синдикатской работы — непосредственного распределения ресурсов — и прямых контактов с производством. Судя по всему, эти попытки потерпели неудачу, поскольку, наблюдая за работой Госплана в процессе оперативного планирования, мы обнаруживаем, что по большей части его деятельность скорее может квалифицироваться как управленческая, чем как сугубо плановая.

Во введенной нами системе координат — «доверитель (заказчик)—контракт—агент (исполнитель)» — Госплан выступает в роли «хранителя» контракта, как орган, участвующий и в подготовке контракта, и следящий за его целостностью. Особенность работы планировщиков заключается в практически полном отсутствии реальных полномочий. В результате под давлением обстоятельств — интервенций высшего руководства и оппортунистического поведения агентов — хранитель постоянно занимался модификацией контракта. Нельзя не отметить, что хозяйственные агенты имели гораздо больше самостоятельности и в большей степени влияли на процесс принятия решений, чем обычно считается. Исходящие от них импульсы временами превращались в согласованный поток, напору которого уступало правительство.

Хорошо ли это? Трудно сказать. Ответ можно искать, исходя из различных принципов оценки эффективности экономической политики. Во всяком случае, система работала. Более того — «неонэп» середины 30-х годов, когда хозяйственные агенты имели максимум относительной самостоятельности, оказался годами наиболее быстрого роста, временем, названным Наумом Ясным «три удачных года»<sup>63</sup>.

### Примечания

<sup>1</sup> Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Под ред. У.У.Бартли, III / Пер. с англ. М., 1992. С. 135.

<sup>2</sup> Decision making in the Stalinist command economy, 1932—1937 / Ed. by E.A.Rees, 1996. В статье «Gosplan» Р.Девис и О.Хлевнюк детально прорабатывают тему отношений между Госпланом и Политбюро на материалах по составлению второго пятилетнего плана и по выработке финальных цифр капитальных вложений и темпов роста.

<sup>3</sup> Ойкен В. Основы национальной экономики. М., 1996.

<sup>4</sup> Zaleski E. *Stalinist Planning for Economic Growth 1933—1952*. Chapel Hill: Univ. of North Carolina Press, 1980.

<sup>5</sup> В частности, проблема «доверитель—агент» (principal—agent problem) фигурирует в экономической теории информации, теории транзакционных издержек, теории фирмы.

<sup>6</sup> См., напр.: Уильямсон О.И. *Экономические институты капитализма*. СПб., 1996.

<sup>7</sup> В экономической теории под оппортунистическим поведением (opportunistic behavior) понимается использование любой возможности (opportunity) для достижения своих целей.

<sup>8</sup> В данном случае не имеются в виду конкретные договора, заключаемые между хозяйственными агентами в целях реализации намеченных планов.

<sup>9</sup> Хлевнюк О.В. *Политбюро. Механизмы политической власти в 30-е гг.* М., 1996. С. 134—140.

<sup>10</sup> Gregory P. *Restructuring the Soviet Economic Bureaucracy*. Cambridge Univ. Press, 1990.

<sup>11</sup> Мизес Л. *Социализм. Экономический и социологический анализ*. М., 1994. С. 341.

<sup>12</sup> Zaleski E. *Variants of the second five-year plan*. CREES, Univ. of Birmingham, 1978.

<sup>13</sup> Gregory P. *Op. cit.* P. 34. Здесь имеется в виду, что работники Госплана подвергались наказанию не тогда, когда создавали нереалистичные планы, а когда пытались проектировать более умеренные программы.

<sup>14</sup> Hunter H., Szirmer J.M. *Faulty Foundations: Soviet Economic Policies, 1928—1940*. Princeton Univ. Press, 1992. P. 60—63.

<sup>15</sup> Zaleski E. *Ibid.*

<sup>16</sup> Государственный архив Российской Федерации (далее: ГАРФ). Ф. Р-5446. Оп. 14. Д. 3. Л. 32—33.

<sup>17</sup> Там же. Л. 34—37.

<sup>18</sup> Там же. Л. 32—33.

<sup>19</sup> В 1934 г. В.И.Межлаук сменил В.В.Куйбышева на посту председателя Госплана СССР.

<sup>20</sup> Титульный список содержит перечень планируемых строительных объектов (титулов) с указанием их плановой (или сметной) стоимости, а также сроков сдачи. Титульные списки создавались как для крупных, дорогостоящих, так и для мелких объектов.

<sup>21</sup> Российский государственный архив экономики (далее: РГАЭ). Ф. 4372. Оп. 31. Д. 25. Л. 89.

<sup>22</sup> Там же. Л. 385.

<sup>23</sup> Там же. Д. 36.

<sup>24</sup> Там же. Д. 25. Л. 237—239.

<sup>25</sup> Там же. Оп. 32. Д. 28. Л. 266.

<sup>26</sup> За индустриализацию. № 22 от 27 февраля 1933 г.

<sup>27</sup> РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 31. Д. 34. Л. 3.

<sup>28</sup> Там же. Л. 54.

<sup>29</sup> Там же. Оп. 32. Д. 53а. Л. 136—140.

<sup>30</sup> Там же. Л. 141—142.

<sup>31</sup> Там же. Оп. 32. Д. 53а. Л. 147.

<sup>32</sup> Там же. Д. 34. Л. 9—10.

- 33 Там же. Оп. 31. Л. 33. Л. 2.
- 34 Там же. Д. 34. Л. 62.
- 35 Там же. Оп. 32. Д. 54. Л. 114.
- 36 Там же. Д. 34. Л. 64а.
- 37 Там же. Оп. 31. Д. 34. Л. 47.
- 38 ГАРФ. Ф. Р-5446. Оп. 14. Д. 50а. Л. 1.
- 39 См. напр.: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 31. Д. 26; Д. 35; Д. 36. Л. 154—156.
- 40 Там же. Д. 36. Л. 154—156.
- 41 Там же. Д. 37. Л. 50.
- 42 Там же. Оп. 32. Д. 35а. Л. 98—111.
- 43 Прямые каналы общения с центральной властью были обусловлены самой историей возникновения Госплана. Административно-законодательные функции ему присвоены не были, поскольку считалось, что в тех случаях, когда потребуется принудительная сила, Госплан должен будет действовать через СТО и СНК СССР. См.: Карр Э. История Советской России. Т. 2: Большевицкая революция, 1917—1923. М., 1989.
- 44 Этот тезис не относится к секретной экономике: часть решений, касающихся обороны и работы хозяйственных органов ОГПУ, могла приниматься непосредственно на высшем уровне Политбюро и СНК СССР и реализовываться за счет средств резервных фондов.
- 45 Струмилин С.Г. Очерки советской экономики. Ресурсы и перспективы. М., 1928. С. 312 (статья «О контрольных цифрах Госплана»).
- 46 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 30. Д. 25. Л. 186.
- 47 Там же. Оп. 31. Д. 36. Л. 33—34.
- 48 Там же. Л. 57.
- 49 Там же. Л. 79.
- 50 Там же. Д. 39. Л. 5.
- 51 Там же. Оп. 32. Д. 28. Л. 144—147.
- 52 Собрание законов СССР. 1932 г. № 33, статья 196. Постановление СНК СССР от 27 апреля 1932 г. № 620. «О целевом финансировании промышленности по государственному бюджету».
- 53 РГАЭ. Ф. 4272. Оп. 33. Д. 85. Л. 244.
- 54 Там же.
- 55 Проценты получены с использованием данных из сводки ЦУНХУ по капитальным вложениям и целевым затратам по наркоматам (в млн руб.) в ценах соответствующих лет (РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 10. Д. 468. Л. 5.).
- 56 РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 10. Д. 531. Л. 41—42. (Стат. сводки ЦУНХУ.)
- 57 Там же. Ф. 4272. Оп. 33. Д. 88. Л. 348—332.
- 58 Там же. Оп. 31. Д. 33. Л. 82.
- 59 Там же. Оп. 33. Д. 84. Л. 312—311.
- 60 Там же. Л. 331—327.
- 61 Там же. Л. 312—311.
- 62 Разница, однако, в том, что индикативные планы не предполагают жесткого контроля за их выполнением (*прим. редколлегии*).
- 63 Jasny N. The Soviet Economy during the Plan Era. Stanford, 1951. The economic transformation of the Soviet Union, 1913—1945 / Ed. by R.W.Davies, M.Harrison, S.G. Wheatcroft. CUP, 1994. P. 154.

## Централизованное распределение ресурсов в советской экономике 1930-х гг. (ситуация с автомобилями)

Нет и не может существовать такого экономического процесса, участники которого получали бы редкие ресурсы «просто так»: при самом общем определении один ресурс приобретает постольку, поскольку потребитель обладает каким-либо другим ресурсом — натуральным, финансовым, политическим или идеологическим. Однако, каким образом хозяйственные агенты выбирают необходимые ресурсы и насколько эффективно им удастся удовлетворять свои потребности, зависит от форм и методов обмена, принятых в конкретной экономической системе. Акт обмена подразумевает согласованный (хотя и не обязательно свободный) выбор его участников. Основа для выбора — информация: невозможно совершить обмен ресурсами, не произведя обмена информацией о желаемом и возможном. Таким образом, экономическая система в качестве одной из своих составляющих включает систему информационного обмена, обеспечивающую обмен всеми остальными ресурсами. Обмен ресурсами продуктивен, а информационный обмен и обработка информации не бесплатны. Соответственно, эффективность экономической системы зависит от эффективности используемых ею механизмов информационного обмена.

В сложившейся в СССР централизованной административно-командной системе, как кажется на первый взгляд, хозяйственные агенты получают (как, впрочем, и отдают) ресурсы именно «просто так» — по воле и разумению высшей власти, освобождающей их от бремени выбора и информационных издержек. Но если это так, то это означает, что весь объем работы по переработке информации, который в децентрализованной рыночной системе весьма экономично распределен между ее многочисленными участниками, в централизованной административной системе ложится на органы хозяйственного управления (планирования).

Западные экономисты, критиковавшие плановый социализм с позиций либерализма, такие как Л.Мизес и Ф.Хайек<sup>1</sup>, вполне убедительно показали, что функционирование «абсолютной» административно-командной системы, в которой все решения о распределении ресурсов принимаются в едином центре, на вершине иерархии, невозможно из-за стремящихся к бесконечности издержек

---

\* Лазарев Валерий Валерьевич — научный сотрудник (исторический факультет МГУ).

на сбор и обработку информации. Однако реальная советская административно-командная система все-таки существовала достаточно продолжительное время, а на некоторых этапах демонстрировала достаточно высокие темпы роста. Следовательно, советская система не в точности соответствовала той стройной модели, которую превозносили ее защитники и критиковали ее противники. В ней должны были присутствовать механизмы информационного обмена, позволявшие перераспределять ресурсы при допустимых издержках.

Для функционирования экономической системы типа советской необходимо было существование некоторого компенсирующего механизма, неких средств оповещения агентами внешнего мира о своих потребностях и возможностях. Эти средства должны были и обеспечивать потребности центра, доставляя информацию для составления планов, и служить локальным интересам подчиненных агентов, позволяя им добиваться получения необходимых ресурсов. Ценовые механизмы не могли служить таким средством. Во всяком случае, неравновесные цены советской экономики сами по себе не давали надежной информационной базы для экономической деятельности. Значит, должны были существовать неценовые механизмы обмена экономической информацией.

Идея исследования подобных механизмов принадлежит Р. Пауэллу<sup>2</sup>, поставившему своей целью выяснить, могли ли — и если да, то каким образом, — незапланированные действия, осуществляемые хозяйственными агентами в процессе выполнения плана, увеличивать эффективность системы. Основное предположение, сделанное им, состоит в том, что участники экономического процесса на разных уровнях не были лишь пассивными исполнителями планов, а активно искали способов если не увеличить эффективность хозяйственной деятельности, то, по крайней мере, избежать явных провалов. При этом они оказывались вовлеченными в процессы передачи (как по горизонтали, так и по вертикали) и усвоения *неценовой информации* о сравнительной редкости ресурсов. На основе такой информации могли приниматься оптимизирующие решения.

Проведенный Пауэллом теоретический анализ возможностей реального функционирования советской экономики связан преимущественно с перераспределением ресурсов между предприятиями. Модель, к которой он приходит в результате, «*planning cum improvisation*», представляет собой расширение традиционной модели, добавляющее к централизованному планированию внеплановые корректировки. Пауэлл, помимо перераспределения ресурсов, упоминает системы резервирования и приоритетов как вероятные средства придания большей гибкости плановой экономике, которые, как он однако полагает, не имели серьезного значения. В том, что касается каналов распространения информации, Пауэлл вынужден ограничиться наброском общей картины, поскольку источниковой базой его работы служат открытые материалы — публикации в советских газетах 1950—1960-х гг.

Для получения более точного представления о механизмах реального функционирования советской экономики необходимо вы-



яснить, в каких формах создавалась и передавалась и как перерабатывалась неценовая информация в процессе распределения ресурсов. Следует выяснить:

- конкретные пути, которые экономические агенты использовали для обмена информацией о своих потребностях — прежде всего, с вышестоящими инстанциями, обладающими властью распределять ресурсы;
- соотношение в практике принятия решений центральными органами управления экономикой целей высшего руководства и потребностей исполнителей;
- соотношение систематического планирования с конъюнктурными решениями, принимаемыми в ответ на вновь возникающие задачи или обеспечивающие не учтенные в плане потребности производства;
- типичные реакции распределяющих органов на запросы хозяйственных агентов на получение производственных ресурсов.

В данной работе делается попытка исследовать поставленные вопросы в применении к раннему этапу административно-командной экономики — 1930-м гг. Исследование посвящено одному частному сюжету, жестко ограниченному во времени и экономическом пространстве, — распределению автомобилей в 1932—1934 гг., причем наиболее подробно рассмотрен один — 1933 г. Выбор предмета обусловлен следующими причинами.

Во-первых, в изучаемое время автомобили — это очень дефицитный ресурс, хотя производство их быстро росло. Производство было сконцентрировано на трех заводах, расположенных в центре страны, причем крупнейший из них, завод Форда в Нижнем Новгороде (Горьком), был введен в строй только в 1932 г.<sup>3</sup> В силу высокой концентрации производства и важности продукта, он распределялся исключительно централизованно — на уровне правительства страны, Совнаркома (СНК)<sup>4</sup>. Поэтому мы имеем здесь дело с чистым, «лабораторным» случаем централизованного административного распределения ресурсов.

Во-вторых, потребление этого продукта (автомобилей) было, напротив, предельно децентрализованным. Круг потенциальных потребителей автомобилей являлся практически неограниченным — от ЦК партии до колхозов и от промышленных гигантов до частных лиц<sup>5</sup>. Причем, как явствует из документов, если до пуска Горьковского завода мелкие потребители не осмеливались претендовать на дефицитный, в значительной части импортный товар, то с расширением производства отечественных автомобилей всякое стеснение пропало<sup>6</sup>. Поэтому мы вправе ожидать увидеть на данном материале максимально полную картину активности потребителей.

В-третьих, небольшой, почти «штучный», объем производства автомобилей обусловил наличие большой массы подробной документации, связанной с их распределением, которая позволяет в деталях изучить этот процесс.

Исследование выполнено на основе архивных материалов: фонд Управления делами (УД) СНК СССР (ГАРФ. Ф. 5446) и фонд Госплана СССР (РГАЭ. Ф. 4372). Оба архивных фонда содержат не только информацию о функционировании этих организаций, но и входящие документы, отражающие деятельность других организаций, так или иначе вовлеченных в процесс распределения. В фонде УД СНК содержатся квартальные планы распределения автомобилей и материалы к их разработке, материалы текущего управления распределением и огромный массив заявок потребителей на автомобили. В фонде Госплана сохранились преимущественно материалы, связанные с разработкой второго пятилетнего плана. Кроме того, использованы протоколы Политбюро ЦК ВКП(б) (РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 3).

Хотя исследованный материал относится к трем годам на рубеже первых двух пятилеток, есть основания полагать, что раскрываемые здесь механизмы в той или иной мере характерны для советской экономики на всех этапах ее существования.

### Действующие лица и исполнители

Рассмотрим вначале институциональные рамки исследуемого процесса. Особый характер продукта сказывался в том, что все вопросы, связанные с распределением новых автомобилей и отчасти с перераспределением старых, проходили через Совнарком и часто затрагивались в Политбюро. Квартальные планы распределения автомобилей принимались обязательно как секретные (!) постановления Совнаркома. В 1933 г. — и, видимо, в другие годы тоже — вопросы распределения автомобилей решались особой комиссией при СНК под председательством самого Молотова. Однако, эта комиссия, естественно, не являлась единственной деталью машины, решавшей непростую задачу. Согласно установившейся практике, в процесс распределения автомобилей были вовлечены следующие инстанции.

1) Госплан СССР, как правило в лице начальника сектора «Авто и аэро» Зарзара. Роль Госплана в распределении автомобилей до середины 1933 г. была такой же, как и в распределении других производственных ресурсов: к нему стекались заявки ведомств (прежде всего — наркоматов) на автомобили, и в его задачу входило согласовать их с планами производства. Разница в том, что, во-первых, его решения не были окончательными (они сильно корректировались при обсуждении в Совнаркоме), а во-вторых, его функции дублировались специальным органом — Цудортрансом. С середины 1933 г. роль Госплана в составлении планов распределения (далее — ПР) автомобилей меняется: он перестает заниматься непосредственно распределением, сохраняя за собой лишь функции наблюдения за процессом и «распределительной инициативы» — внесения в СНК ходатайств о выделении автомобилей для отдельных специальных целей.

2) *Цудортранс* (начальник — Серебряков) — ведомство уровня наркомата, в обязанности которого входило руководство развитием дорожного транспорта в СССР, в т.ч. строительство автодорог и учет автомобилей; ему же подчинялись автотранспортные и ремонтные тресты. Наряду с Госпланом и ГУТАПом (см. ниже), без всякого четкого разделения полномочий эта организация собирала заявки на автомобили, составляла планы распределения и вела статистику наличия и состояния автотранспорта (тем же занимались статистические органы системы ЦУНХУ, подчиненные Госплану). Цудортранс был, таким образом, главным представителем потребителей автомобилей, будучи сам незначительным (и забегая вперед, скажем — непривилегированным) потребителем (в основном, грузовики для дорожного строительства).

3) *Правительство* — СНК и Совет труда и обороны (СТО). Планы распределения автомобилей и часть специальных (целевых) постановлений о выделении автомобилей исходила от СНК, другая часть (вероятно, менее важная) — от СТО<sup>7</sup>. Фактически, как указывалось выше, решения по автомобилям выносились специальной комиссией, ядро которой составляли председатель СНК Молотов и его заместители в обоих органах — Куйбышев и Рудзук. Все трое одновременно являлись членами Политбюро. Только эта «тройка» ставила свои визы на заявках на автомобили, поступавшие в СНК. В заседаниях комиссии участвовали, по-видимому, и представители основных ведомств — потребителей автомобилей<sup>8</sup>. Иногда на отдельных заявках имеется виза «на совещание замов». Поскольку замы — это уже упомянутые лица, то речь идет, видимо, о варианте вышеописанной схемы принятия решений, но уже без участия потребителей.

Кроме того — как и для многих других ресурсов (начиная с финансов) — существовал резервный фонд СНК. Выделением автомобилей из него, равно как и подготовкой окончательных редакций квартальных планов ведало Управление делами СНК — своего рода «малый Госплан», — а именно его Транспортный сектор. Судя по документам, в этом секторе имелся единственный ответственный<sup>9</sup> (Григорий Горбачев), причем в его обязанности входило курирование *всех* вопросов, связанных с транспортом — не только с автомобильным.

4) *ГУТАП* — советский автотракторный «концерн», главк в системе Наркомата тяжелой промышленности (НКТП). Участвовал в процессе многократно: сначала при составлении производственной программы, затем как шеф сбытовой организации — ВАТОСбыт (см. ниже), а с середины 1933 г. — и в качестве сборщика заявок (наряду с Цудортрансом)<sup>10</sup>. В 1936 г., когда Цудортранс прекращает свое существование, а ВАТОСбыт становится Отделом сбыта ГУТАПа, последний концентрирует в себе все функции производства и распределения автомобилей — кроме, разумеется, утверждения «генеральной линии».

5) *ВАТОСбыт* — сбытовой трест автотракторной промышленности, буфер между заводами и потребителями (начальник —

Маерс). Основной его задачей было превращение абстрактных планов распределения автомобилей по ведомствам в конкретные графики отгрузки заводами автомобилей конкретным потребителям. Роль его, казалось бы, была чисто техническая. Однако именно им выдавались *наряды* — документы на право получения автомобиля. Кроме того, он устанавливал порядок выдачи (за исключением тех случаев, когда приоритеты четко определялись постановлениями правительства), а это была существенная власть в условиях неопределенности предложения. Порядок был таков: потребитель, не получивший вовремя (до конца квартала) автомобиля, положенного по плану, терял право на получение: наряд был документом с весьма непродолжительным временем жизни.

б) Последней в этом списке идет та структура, которая должна была бы стоять на первом месте, — ЦК, точнее *Политбюро* и отделы аппарата ЦК. Политбюро принимало квартальные планы распределения автомобилей (как и других ценных стратегических товаров). Фактически внимание Политбюро к автомобилям уменьшалось с развитием отечественной автопромышленности — по мере перехода автомобилей из разряда импорта в разряд товаров отечественного производства.

Реальную роль высшего партийного руководства довольно трудно выяснить. Материалов о деятельности отделов ЦК в 30-е годы практически не сохранилось. Известно, что штаты отделов ЦК были невелики, и вряд ли они в изучаемое время играли серьезную роль в разработке планов. Хотя иногда они упоминаются в связи с разработкой планов. Что касается собственно Политбюро, то его деятельность известна нам прежде всего по протоколам. Последние сохранились целиком, но содержат лишь формулировки принятых решений (иногда с указанием фамилий лиц, внесших вопрос на рассмотрение, и предшествующих решений по тому же вопросу). Механизм принятия решений по протоколам выявить практически невозможно. Ясно одно: непрозрачная граница между партийным руководством и хозяйственным (СНК/СТО) существовала лишь для внешнего наблюдателя. Постановления Политбюро, имеющие директивную составляющую, обязательно «легализовались» в качестве совместных постановлений ЦК и СНК или дублировались постановлениями СНК или СТО. Это следует из сопоставления дат принятия таких дублирующих постановлений. В то же время по ссылкам в решениях Политбюро видно, что зачастую оно лишь визировало решения СНК или принимало внесенные СНК (т.е. фактически его постоянными или временными комиссиями, Госпланом или другими ведомствами) проекты за основу своих постановлений. Как правило, эти постановления принимались не на общих заседаниях Политбюро, на которых присутствовали многие члены ЦК, а «опросом», т.е. чисто формально или на частных совещаниях высшего руководства. Если добавить, что персональный состав Политбюро/СНК/СТО в значительной части совпадал, то очевидно, что граница между этими органами в действительности была весьма условной.

## Спрос и предложение в долгосрочной перспективе: планирование второй пятилетки

Рассмотрим теперь более подробно процесс планирования производства и распределения автомобилей и роль отдельных его участников. Наиболее естественно начать с того, что является краеугольным камнем в здании советской экономики, — пятилетних планов, а именно с разработки плана второй пятилетки по производству автомобилей.

Исходной точкой явились, естественно, директивы высшего руководства. А именно, на XVII партконференции (30 января — 4 февраля 1932 г.) Молотов доложил первые предварительные наброски плана производства автомобилей — 400 тыс. в 1937 г. После этого в дело разработки конкретных планов включаются организации, имеющие непосредственное отношение к вопросу: главный представитель потребителей — Цудортранс и подчиненные ему тресты, единственный производитель — ГУТАП — и представитель центра — Госплан.

В июле 1932 г. Госпланом проводится конференция «по реконструкции транспорта», на которой встречаются представители всех названных организаций. Выдвигаемые ведомствами предложения по корректировке производственной программы встречают отпор со стороны представляющего Госплан Зарзара: «Молотов еще на XVII партконференции огласил цифру, с которой все работники автотранспорта должны считаться»<sup>11</sup>. Потребители ищут обходные пути, чтобы добиться соответствия планов выпуска ожидаемому грузообороту: «Если директивы лимитируют число автомобилей, то в наших силах поставить вопрос, чтобы в числе этих 400 тыс. ... были машины большего тоннажа»<sup>12</sup>. Несмотря на утверждение представителя ГУТАПа о готовности освоить производство таких машин, Зарзар снова одергивает: «Указаниями партии уже предreshено, что мы будем иметь три стандарта машин» (грузоподъемностью 1,5, 3 и 5 т). Отсюда вывод: «попытка выдвинуть особую 12-тонную машину неприемлема при данной структуре производства»<sup>13</sup>. Странная позиция: потребители хотят и производители могут, а Госплан — все равно против. Такая преданность партии? Вряд ли специалист по автотранспорту мог не понимать, что «партия» не долго думала, прежде чем выдвинуть предварительные директивы. Скорее Госплан здесь, как и во многих других случаях, демонстрирует консерватизм, вытекающий из его желания иметь как можно больше фиксированных позиций в разрабатываемом плане, чтобы облегчить свою работу по сведению балансов. Ссылка же на высшие инстанции служит, как обычно, способом давления на оппонентов в отсутствие иных рациональных аргументов.

«Партия» же, нимало не смущаясь, меняет свои директивы в зависимости от конъюнктуры. Уже 19 августа 1933 г. Политбюро принимает решение, предусматривающее гораздо большие объемы производства по существующим типам и производство машин большей грузоподъемности — 8 т<sup>14</sup>. Правда, это решение не имеет

форму непосредственных директив к плану второй пятилетки. Нет материалов, позволяющих судить о том, чем (или кем) было продиктовано принятие этого решения. Что касается 8-тонных машин, то тут, видимо, военным удалось то, что не удалось гражданским: все немногочисленные большегрузные автомобили, произведенные в конце 1933 г., предназначались военному ведомству.

Здесь необходимо сделать важное замечание. Как ни странно, основные директивные цифры по автопромышленности давались «по валу»: не только без различия моделей, но и без деления на легковые и грузовые. Похоже, что для руководства страны определение автомобиля исчерпывалось четырьмя колесами, рулем и мотором. Сейчас это кажется нелепым, но надо учитывать, что в 30-е гг. технологическая дистанция между грузовиком и легковым автомобилем была не так велика. Это приводило к тому, что соотношение грузовых и легковых машин в плане можно было легко поменять, как это произошло в январе 1933 г.: вместо 20 дефицитных грузовиков выдать потребителю 10 легковых, оказавшихся в относительном избытке<sup>15</sup>. В условиях дефицита потребитель, естественно, действовал по принципу «бери, что дают», а исправить подобные казусы помогал вторичный «серый» рынок автомобилей, на котором они всеми правдами и неправдами продавались, обменивались и арендовались.

Дальнейшая разработка плана идет в диалоге между системой Цудортранса и ГУТАПом при участии Госплана — уже без многосторонних обсуждений. Первоначальные «указания партии» постепенно забываются, отчасти уступая место цифрам, проработанным специалистами, отчасти, видимо, — новым, подправленным директивам сверху. В целом, контрольные цифры проделывают примерно такую же эволюцию, что и другие плановые показатели второй пятилетки, достигая минимального уровня весной 1933 г. и затем вновь возрастая, но не до первоначального уровня (Таблица 1)<sup>16</sup>.

Таблица 1

**Последовательные варианты планов производства автомобилей по годам второй пятилетки (тыс. штук)**

Дата составления	1933	1934	1935	1936	1937
Август 1932	72	174	254	345	400
Август—сентябрь 1932	73	121	192	256	406
10.03.1933	39,8	56,5	87	128	193
Конец марта 1933	39,7	55,5	90,1	135,6	193,1
13.04.33	44	56,8	73,3	86,2	106,5
31.07.33	44	65	73,3	86,2	106,5
25.08.33	44	75	110	140	200
7.01.34	49,5	72	110	140	200

*Источники:* РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 31. Д. 1004. Л. 95; Д. 1003. Л. 34. Первый план составлен ГУТАПом. Остальные цифры встречаются в планах Цу-

дортранса или подчиненных ему трестов. Последние, видимо, пользовались цифрами, «спущенными сверху». Вариант конца марта 1933 г. отмечен, как план, принятый «Центральной комиссией по пятилетнему плану при Цудортрансе». Вероятно, первому варианту предшествовал еще более напряженный план Цудортранса, т.к. в пояснениях к плану ГУТАПа указывается: «Для покрытия определенного Цудортрансом объема грузооборота необходимо образование к середине 1937 г. автопарка в количестве 865 тыс. грузовиков. Наш план противопоставляет 736 тыс. к концу года»<sup>17</sup>.

Таблица 1 показывает характерную последовательность формирования плана и постепенное превращение его из грубого прогноза в отчет о достигнутом. Резкий скачок контрольной цифры на 1933 г. с 72 до 39,8 тыс. связан с анализом итогов 1932 г.: вместо планировавшихся 69 тыс. автомобилей было выпущено менее 25 тыс. В конце цикла — в плане, составленном в начале 1934 г., — цифра на 1933 г. — это уже реальный результат. Рост «оптимизма» плана связан отчасти с перевыполнением плана 1933 г. Возможно, скачок в плане от 25 августа можно отнести за счет упоминавшегося выше решения Политбюро, состоявшегося неделей раньше. Однако, если просуммировать годовые программы заводов, установленных Политбюро, то получится 630 тыс. автомобилей в год (против 200 тыс. к 1937 г. по плану). Формулировка решения «признать необходимым развитие мощности автозаводов» без указания сроков подразумевает, видимо, отдаленную перспективу. В частности, 200 тыс. приходится на УралАЗ, пущенный только во время войны. К тому же цифра «200» появляется в виде карандашной пометки уже на плане от 31 июля 1933 г.

Параллельно с разработкой планов производства автомобилей ГУТАПом шло составление планов другими ведомствами. Каждое из ведомств решало свою частную задачу. Так, Цудортрансу, ответственному в первую очередь за дорожное хозяйство, нужно было сначала спланировать затраты на строительство автодорог, исходя из оценок объема грузооборота. Подчиненному ему транспортному тресту «Союзтранс» нужно было выставить свои требования на приобретение автомобилей. Другой подведомственной организации — «Авторемснаб» — следовало составить план выпуска запчастей и строительства станций технического обслуживания автомобилей. Каждое из ведомств должно было использовать некоторые оценки роста автопарка. При этом первые два были заинтересованы в «игре на повышение», поскольку для них это означало рост капиталовложений. «Авторемснаб», как организация преимущественно обслуживающая, скорее всего, был заинтересован в стабильности цифр безотносительно их значения, т.е. в снижении неопределенности<sup>18</sup>.

ГУТАП, в свою очередь, добивался реалистичной программы производства, лавируя между «наличием производственных мощностей существующих и начатых строительством» и «квотой металла, каковая будет выделена на автотракторостроение», с одной стороны, и «потребностью в автомобилях и тракторах, выявленной потребляющими организациями» — с другой<sup>19</sup>. При этом он на ос-

нове своих планов производства делал оценки численности автопарка по годам и выставлял своим контрагентам соответствующие планы грузооборота — от возможного<sup>20</sup>.

Госплан выступает в этом процессе в роли арбитра, а также поставщика данных<sup>21</sup>. При этом он появляется в разных лицах: то отраслевым сектором («Авто и аэро» в нашем случае), то функциональным (сектор капитальных работ), то специальной согласительной комиссией (в 1933 г. это была комиссия под председательством Осинского — руководителя ЦУНХУ). Архивные дела Госплана по любому вопросу содержат сводки разногласий в плановых цифрах между производителем и/или поставщиком и Госпланом.

В нашем случае наибольший интерес представляет сводка разногласий между Цудортрансом и Госпланом по поводу капиталовложений в «Союзтранс» на приобретение автомобилей: здесь в явном виде выступает планирование со стороны спроса, в то время как то, что было рассмотрено выше, представляло собой фактически прогнозирование предложения.

Последовательные варианты плана капиталовложений выстраиваются в ряд, демонстрирующий колебательную сходимост к финальной цифре (Таблица 2).

Таблица 2

**Варианты капиталовложений в «Союзтранс»  
на приобретение автомобилей во второй пятилетке (млн руб.)**

План Цудортранса	174,5
План комиссии Осинского	125
План Госплана по лимиту 3 млрд	120
Новый вариант плана сектора «Авто и аэро»	160
Вариант по лимиту сектора капитальных работ	150

*Источник:* РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 31. Д. 1003. Л. 8. Составлено 26 августа 1933.

До нас не дошла информация, которая должна стоять «между строк» Таблицы 2, — материалы обсуждений на межведомственных совещаниях, где происходила увязка проектов планов. Однако, характер материалов по пятилетнему планированию и последующему (или параллельному) годовому позволяет предполагать, что достаточно произвольное манипулирование цифрами в процессе торга в треугольнике «производитель—потребитель—планировщик» оставляло неудовлетворенными всех или по крайней мере первых двух. Это стимулировало борьбу за передел планов по ходу их реализации. Документы «Союзтранса» предоставляют свидетельства того, что очередной раунд этой борьбы начинается сразу по окончании проектирования пятилетки: потребитель строит свои планы, исходя из контрольных цифр пятилетки; в Госплане происходят обсуждения, где планы корректируются (читай: урезаются)



в соответствии с текущей конъюнктурой; потребитель вносит и коррективы, и протесты против корректив<sup>22</sup> — и так до тех пор, пока в начале планируемого года не будет выработан компромисс. На следующем уровне — при разработке квартальных планов — происходит примерно то же самое.

Для процесса долгосрочного планирования в целом характерна следующая черта<sup>23</sup>. Плановые задания (выпуск) проектируются в натуральных показателях: для ГУТАПа — это количество автомобилей, для «Союзтранса» — объем грузо- и пассажироперевозок и т.п. Плановые потребности производителей (затраты) рассчитываются в денежных показателях. В частности, затраты на приобретение автомобилей составляют строку в планах капитальных вложений. Очевидно, что необходимым звеном, сводящим воедино эти две половины планов, должны служить планы распределения производимых товаров по потребителям, а каждая корректировка планов по капвложениям (ряд которых отражен в Таблице 2) должна сопровождаться корректировкой плана распределения или, скорее, даже вызываться ей. Однако следов подобных попыток согласования в архивных материалах почти нет. При планировании затрат решается частная задача распределения финансовых средств между ведомствами в рамках установленных лимитов капитальных вложений в целом: производство планируется отдельно. Долгосрочным планам потребления производственных ресурсов в натуральном измерении, которые были бы увязаны с объемами производства, практически не уделяется внимания<sup>24</sup>.

### Планы распределения

Пятилетний план не являлся рабочим инструментом управления, и вопросы распределения в нем всерьез не прорабатывались. Уровень, на котором сводились концы с концами, — годовые и, в особенности, квартальные планы. Действительно, в такой краткосрочной перспективе неопределенность была минимальной, и вполне естественно, что именно на таких временных интервалах действовали механизмы реального распределения. В случае абсолютно централизованной экономики было бы естественным ожидать, что эти планы составлялись центральным плановым органом на основе доступной ему информации и являлись законом для производителя и потребителей. Однако, в реальной советской экономике такие планы не диктовались сверху, а базировались на заявках/требованиях потребителей. Роль же центральных органов состояла во взаимной увязке этих требований и корректировке с учетом текущих приоритетов, установленных высшим руководством страны.

В процессе разработки текущих ПР можно выделить два этапа: а) сбор и агрегирование заявок и составление реалистичного ПР, соотношенного с планом производства, б) корректировка с учетом приоритетов текущей экономической политики. Соответственно можно выделить *подготовительные* и *регулирующие* инстанции. Хотя эти термины встречаются в документах редко и вряд ли яв-

лялись общепринятыми, однако контекст, в котором они употребляются, достаточно характерен и свидетельствует о том, что по крайней мере часть потребителей отдавала себе отчет в существовавшем разделении функций в системе распределения ресурсов<sup>25</sup>.

На протяжении 1930-х гг. регулирующим органом оставался СНК. Хотя на его деятельность оказывали влияние решения Политбюро, с одной стороны, и планы, составляемые в Госплане, а затем в НКТП, — с другой, именно СНК (в лице комиссии по распределению и Транспортного сектора Управления делами) представлял собой узел, в котором сходились все нити регулирования процессом распределения. В качестве первичных подготовительных инстанций выступали транспортные сектора наркоматов и совнаркомов республик, собиравшие заявки от подведомственных организаций. В свою очередь, сбор заявок наркоматов, а также отдельных просителей, действовавших вне основной иерархии по необходимости или по своей инициативе, лежал на Госплане, Цудортрансе, ГУТАПе. В значительной степени подготовительные функции лежали и на самом Транспортном секторе Управления делами: туда могли поступать плановые заявки наркоматов (приуроченные к заседаниям комиссии), заявки гаражей центральных органов (ЦК, ВЦИК и самого СНК) и всевозможные ходатайства, адресованные в основном к резервному фонду СНК.

В 1931—1935 гг. основным сборщиком заявок на автомобили являлся Цудортранс. Обработка агрегированных заявок (по ведомствам) велась до весны 1933 г. в Госплане. 1 мая 1933 г. СНК принял постановление, переключившее «составление балансов потребностей в автомобилях и представление на утверждение правительства планов распределения» на НКТП, а именно на ГУТАП (в рамках общего процесса избавления Госплана от текущей «синдикатской» работы и передачи ее производителям)<sup>26</sup>. С этого времени Госплан становится в рассматриваемом процессе преимущественно контрольной инстанцией, отслеживающей численность автопарка по ведомствам. С ликвидацией Цудортранса (в 1936 г.) ГУТАП становится основной подготовительной инстанцией.

Практически нет документов, содержащих агрегированные данные о спросе на автомобили. Сохранился документ с ориентировочным планом распределения автомобилей на 1932 г. с указанием объемов заявок на автомобили от союзных ведомств<sup>27</sup>. Поскольку цены на автомобили, как и на другие инвестиционные товары, были заниженными<sup>28</sup>, спрос на них, выраженный в объеме заявок, превышает плановый объем производства. Точнее, суммарный объем заявок основных союзных хозяйственных ведомств превышает годовой план производства вдвое. Поскольку в число потребителей входили также республики и находившиеся на особом положении военное ведомство и ОГПУ, а реальное производство в 1932 г. составило менее половины от запланированного (29 тыс. против 70 тыс.), то в конечном счете эти ведомства получили лишь 15% от заявленного количества. При этом если в годовом плане требования урезались относительно равномерно (на

60—75%), то смена приоритетов, происходившая в течение года и отражавшаяся в квартальных планах<sup>29</sup>, привела к значительной неравномерности в степени удовлетворения заявок: для сельскохозяйственных ведомств она составила около 35% (максимум), а для «Союзтранса» — 0,65% (минимум).

Некоторые сведения об объеме и характере заявок ведомств дает пояснительная записка Госплана к ПР на 1933 г. Здесь интереснее, однако, не сами цифры, а отношение Госплана к ним. «Госплан провел совместно с Цудортрансом большую работу по проверке заявок от ведомств на автомашины, причем обнаружилась крайняя непроработанность и малая обоснованность заявок. Так, представители Наркомснаба выступали с заявкой на 9500 машин, НКТП — в 40000, затем — 16000, Наркомзем — в 22000 и 16000 машин и т.д., вне всякой связи с планом капиталовложений, анализом грузооборота в отраслевом и районном разрезах. Подробное ознакомление с постановкой дела организации и эксплуатации автопарка вызывает необходимость в срочном выборочном обследовании крупнейших автохозяйств... Кроме того, Госплан считает необходимым обязать все ведомства и республики строго планировать распределение поступающих к ним контингентов автомашин, в целях обеспечения в рамках этих контингентов правительственных постановлений по автотранспорту, ликвидации разобщенных и безответственных заявок трестов, объединений и учреждений, подрывающих плановую дисциплину»<sup>30</sup>.

Почему Госплан негодует на потребителей? Казалось бы, от потребителя не должно требоваться ничего, кроме выставления заявки, составленных на основе производственных потребностей и с учетом финансовых ресурсов. Как и в каком объеме удовлетворить эти заявки — вопрос распределительной системы. Однако Госплан явно хотел от потребителей «ответственного отношения». Дело, наверное, не в том, что он стремился подготовить их к приходу коммунизма, когда будет действовать принцип «каждому по потребностям», подразумевающий сознательное самоограничение. Избыток заявок ставил Госплан в ситуацию неопределенности, которая означала для него большую ответственность при принятии решения. В отличие от контрольных цифр, главные из которых устанавливались высшим руководством (и за которые Госплан крепко держался, как было показано выше), приоритеты в распределении лишь частично задавались сверху, причем, как правило, лишь усложняли задачу (подробнее ниже). Для вынесения обоснованных решений Госплану не хватало информации — точнее, ресурсов для сбора и обработки информации. В вышеприведенном фрагменте Госплан пишет о проведенной работе по проверке заявок, однако он не в состоянии заниматься этим постоянно: в проекте постановления (как и во многих других подобных документах) этой работой предложено заняться Наркомату рабоче-крестьянской инспекции (НКРКИ) — органу, сочетающему черты аналитической и карательной инстанции. Но и его возможности ограничены, поэтому ему предлагается осуществлять «выборочные обследова-

ния крупнейших ведомственных и республиканских автохозяйств»<sup>31</sup>.

Единственным реалистичным методом планирования оставался рассмотренный выше на примере капиталовложений в «Союзтранс»: завышать задания и минимизировать вложения, рассчитывая на то, что хозяйственный агент сможет оптимизировать использование централизованно выделяемых ресурсов и «мобилизовать внутренние резервы», т.е. использовать неучтенные ресурсы. Такой метод «согласования» интересов, являясь вполне естественным в условиях отсутствия информации для оценки обоснованности запросов и эффективности планируемых вложений, вызывал к жизни ряд явлений, подрывавших благие намерения планировщиков. Натолкнувшись на неадекватное удовлетворение потребностей, хозяйственный агент, пользуясь существующей в системе асимметрией информации<sup>32</sup>, прибегает к оппортунистическому поведению, выражающемся в том, что он:

- а) выставляет заведомо преувеличенные заявки,
- б) приуменьшает наличные ресурсы,
- в) засыпает вышестоящие инстанции жалобами по поводу не жили недоудовлетворения заявок.

Первое не представляет серьезной проблемы. Если спрос (заявки) превосходит предложение (планируемое производство) незначительно, а их распределение приблизительно соответствует известным приоритетам, то задача согласования решается относительно просто, хотя и обременяет центральные плановые органы дополнительной работой. Кроме того, существуют механизмы перераспределения ресурсов в процессе выполнения планов (с участием центра или без него), позволяющие исправлять недочеты. Однако величина «перезаказа» может обескураживать: НКТП делает заявку на 1933 г. на 40 тыс. автомобилей, хотя этому ведомству лучше других должно быть известно, что это — вся годовая программа выпуска! Ответом центральных распределяющих органов на «безответственные заявки» становится выработка негласного правила: слишком большие заявки (не соответствующие рангу ведомства) не рассматривать вообще. «Хорошо, отпустим. Но много не требуйте», — передает слова Молотова один из просителей<sup>33</sup>. Как следствие, представители ведомств с низким приоритетом, осведомленные о подобном подходе, прибегали к тактике просить заведомо меньше потребного. Однако пользователь такой тактики рисковал: если заявка удовлетворялась полностью, то он лишался главного оправдания невыполнения плана, получая при этом все-таки недостаточные ресурсы.

Второе явление вызывало более тяжелые последствия, т.к. «сбивало ноль на шкале», лишая планировщиков возможности использовать нормативы (например, объем перевозок в связи с планом строительных работ) для проверки обоснованности заявок. Естественный способ борьбы с ним — постоянный мониторинг получения автомобилей, расчет скорости их износа и построение оценок текущего состояния. По-видимому, так действовал Цудор-

транс, составляя справки о численности и распределении автопарка. Аналогичной деятельностью занимался ВАТОСбыт на основе сведений об отгрузке автомобилей потребителям<sup>34</sup>. Разброс значений между четырьмя документами с оценками численности автопарка на начало 1933 г. (все они составлены весной—летом 1933 г.) и обилие нулей на концах показывают, что точность совокупного знания о наличных ресурсах была весьма невысока.

Следует учесть, что официальная роль и собственные интересы наблюдающей организации оказывают влияние на результирующую информацию. Цудортранс собирал сведения преимущественно «в региональном разрезе» (по территориально-административным единицам), т.к. его основной деятельностью было строительство дорог. В то же время распределение автомобилей производилось преимущественно по ведомствам, которые имели значительную свободу в дальнейшем географическом распределении своих фондов. К тому же Цудортрансу (как и любому другому внешнему наблюдателю процесса распределения) было проще ориентироваться по планам распределения, которые могли сильно отличаться от реального распределения. ВАТОСбыт в этом отношении находился в более выгодном положении, имея точные данные о реальном текущем распределении по ведомствам, но зато у него было ни средств, ни стимулов для сбора информации о накопленных ведомствами фондах.

Постановление о ПР на первый квартал 1933 г. обязывало «все наркоматы, союзные организации и правительства союзных республик» срочно представить в Госплан и Цудортранс сведения о наличии автопарка на 1 января 1933 г., а «Цудортранс и ГУТАП ежемесячно представлять в СНК сводки о распределении автомашин»<sup>35</sup>. В последнем случае имеется в виду *фактическое* распределение. Аналогичные требования неоднократно издавались Совнаркомом (а также СНК РСФСР) и в последующие годы. На практике, однако, из-за неспособности статистических органов оказывать давление на ведомства вместо единовременной переписи машин получался непрерывный асинхронный поток сведений о текущем состоянии, по которым невозможно построить согласованную общую картину.

Третье явление — поток жалоб и ходатайств в вышестоящие инстанции — имеет двойственный характер: с одной стороны — это «информационный шум», дополнительная нагрузка на систему принятия решений, с другой стороны — это сигналы агентов о реальном состоянии дел, позволяющие, возможно, избежать провалов или улучшить эффективность распределения, игнорировать которые центральные органы, испытывающие недостаток информации, не могли. Этот поток практически не изучен и представляет специальный интерес. Некоторое представление о его свойствах можно получить, рассматривая ходатайства о выделении автомобилей из резервного фонда СНК (см. ниже).

## Формирование квартального плана распределения

Описанная выше история с годовым планом распределения на 1932 г. не является уникальной и показывает, что реальное значение в вопросе распределения автомобилей (как и многих других ресурсов) имели, таким образом, только квартальные планы. Составление годовых планов не имело успеха не только в 1932 г., когда одновременно произошло два срыва — в производстве автомобилей и в сельском хозяйстве, — потребовавших практически полного отказа от запланированного распределения. План распределения на следующий, 1933 г., поданный Госпланом в Совнарком 5 января 1933 г. (вместе с планом распределения на 1-й квартал), пересматривался в течение квартала несколько раз, был отнесен к рассмотрению вместе с планом 2-го квартала, но в конце концов так и не был принят. В дальнейшем даже попытки составления годовых планов распределения автомобилей делались не каждый год. В условиях быстро меняющейся конъюнктуры (в особенности по динамично развивающимся производствам, к числу которых принадлежало автомобильное) период длиной в год был, по-видимому, слишком велик для систематического планирования — слишком велика неопределенность.

Но и квартальные планы могли частично терять смысл, постепенно превращаясь в отчеты из-за задержек в принятии и постоянных корректировок в ходе выполнения, инициируемых в значительной части сигналами потребителей. Составление плана задним числом только для подготовки отчетности<sup>36</sup>, в нашем случае не встречается. Однако постепенное перетекание плана в отчет, сопровождаемое институциональным перемещением процесса принятия решений, можно проследить. Рассмотрим подробнее формирование ПР 1-го квартала 1933 г. и его исполнение.

Проект ПР 1-го квартала 1933 г., как указывалось выше, был составлен Госпланом на основе заявок ведомств, собранных им в сотрудничестве с Цудортрансом. Часть заявок поступила в Госплан из УД СНК, куда шел постоянный поток заявок от различных организаций по частным вопросам. Видимо, те заявки, которые заведомо не могли быть удовлетворены из резерва СНК, переправлялись в Госплан с пометкой «учесть при составлении квартального плана распределения»<sup>37</sup>.

В пояснительной записке к проекту<sup>38</sup> объясняются мотивы, которыми руководствовался Госплан при его составлении. «Основной замысел плана распределения грузовых машин: направить основной поток в отрасли, наиболее нуждающиеся в механизации, или для пополнения парка уже проведенной механизации для уменьшения использования крестьянской рабочей силы и гужа». По плану должны были резко увеличиться поставки лесной промышленности и промышленности местных стройматериалов, горной промышленности. Снабжение сельского хозяйства должно было несколько снизиться из-за относительной насыщенности по сравнению с другими отраслями и крайне незначительного увеличения

числа машинно-тракторных станций (МТС). Легковые машины, «направляемые в районы» (т.е. выделяемые республикам), предназначались для исполкомов и других органов советской власти, в т.ч. часть из них, ориентировочно определяемая Госпланом в 50—100 машин, должна была быть выделена для председателей межрайонных государственных комиссий по определению урожайности<sup>39</sup>.

Проект был представлен в Совнарком 5 января и затем стал, видимо, подвергаться правке в его аппарате, испытывая воздействие инициатив, исходящих из Политбюро. Свидетельством тому является записка, направленная упоминавшимся консультантом СНК Горбачевым Рудзутак 27 января.

«Решением Политбюро от 24 января 1933 г. Заготзерно отпущено для вывозки зерна из глубинных районов Казахстана 360 груз. автомашин по 2,5 тонны. Отгрузка этих машин с завода им. Сталина (АМО) уже производится. В связи с этим необходимо внести поправки в Ваш проект распределения автомашин на 1-й квартал. По проекту, утвержденному Вами, Комзаг (Комитет по сельскохозяйственным заготовкам) должен получить 100 автомашин, из них 70 по 2,5 т и 30 по 1,5 т. Оставляя 30 1,5-тонных машин Комзаг для его нужд, кроме нужд Заготзерно, необходимо ему дополнительно для вывозки зерна отпустить 290 шт. по 1,5 т, чем и будет выполнено решение Политбюро. Т.о., на 1-й квартал Комзаг нужно предусмотреть 390 шт. Недостающие 290 предлагаю изъять: 150 у Наркомзема, 100 у НКТП, 40 у Наркомсовхоза»<sup>40</sup>.

Упоминаемое решение Политбюро было принято по ходатайству Казахстанского крайкома и включало целый набор мер по решению срочного и приоритетного вопроса — вывоза зерна. Партия в данном случае выступает в роли системы чрезвычайного управления. Текст протокола сводится к: «Предложить Госплану выделить и срочно направить в Казахстан грузовые автомобили общей грузоподъемностью на 900 тонн для вывоза хлеба из глубинок»<sup>41</sup>. Характерно, что Политбюро принимает постановление по ходатайству партийного органа, а затем в качестве канала для исполнения решения выбирается хозяйственная структура, подходящая к случаю функционально. Судя по тексту записки, это решение еще не было учтено в проекте ПР, в то время как машины уже начали отправлять потребителю — не дожидаясь «легализации» решения в виде постановления СНК о ПР автомобилей.

Двумя днями позже со стороны Политбюро поступает следующая инициатива: увеличить программу выпуска легковых машин с 4 тыс. в год до 10 тыс. с таким же сокращением производства грузовых (см. выше о равноценности автомобилей в глазах высшего руководства). При этом 6 тыс. должны быть распределены «для села» — фактически для органов политического и административного контроля на селе (комиссий урожайности, райкомов, политотделов МТС и совхозов). Поскольку программу производства изменить в оставшиеся два месяца квартала было невозможно, а приоритеты поменялись, то необходимо было радикальным образом изменить ПР легковых машин. 8 февраля Политбюро уточня-

ет: «Из подлежащих распределению 550 легковых 525 выделить в первую очередь председателям межрайонных комиссий [по определению] урожайности и во вторую — политотделам МТС». Комиссии в составе Рудзутака, Молотова и Ворошилова поручалось утвердить ПР *грузовиков*: ПР легковых фактически устанавливался одним вышеприведенным предложением из протокола<sup>42</sup>.

Передав дело комиссии, которую равным образом можно считать комиссией Политбюро и комиссией СНК, Политбюро отходит от автомобильной тематики на два месяца. ПР на 1-й квартал принимается 15 февраля как постановление СНК<sup>43</sup> без дальнейшего согласования с Политбюро. Фактически дела упомянутой комиссии, как обычно, вел Горбачев. 14 февраля он подает Молотову записку<sup>44</sup>, из которой хорошо видна роль аппарата СНК в координации действий рабочих органов и высшего руководства в процессе подготовки ПР:

«При рассмотрении плана распределения автомобилей на 1-й квартал в Вашей комиссии не были учтены 360 машин для Заготзерно согласно решения Политбюро в январе. В связи с этим по договоренности с [зам. пред. Госплана СССР] Межлауком В.И. мною внесена поправка: исключен *резерв Правительства* — 265, которые переданы Комзагу. *Резерв СНК* оставлен без изменений<sup>45</sup>. Кроме этого из плана вычеркнуты тягачи, во-первых, потому что Ваша комиссия их не рассматривала, а во-вторых, тягачей будет выпущено в 1-м квартале 800, из которых заводом выдано в январе и феврале около 400 по прошлогодним нарядам. Остающиеся 400, чтобы не задерживать всего плана, я предлагаю поручить распределить Госплану. Ввиду того что Вашей комиссией не было установлено, каким межрайонным комиссиям и политотделам будут даны легковые машины, мною [!] в постановление включен пункт, обязывающий Госплан совместно с заинтересованными ведомствами это сделать»<sup>46</sup>.

Упоминаемое распределение тягачей было принято Госпланом несколько дней спустя в форме **собственного** постановления<sup>47</sup>, что является для данного времени уникальным случаем. Существование этого документа позволяет говорить о том, что Госплан обладал некоторой властью в распределительной системе; оно же показывает узость рамок этой власти: постановление о ПР тягачей фактически фиксировало стихийно сложившийся status quo.

Что касается распределения легковых машин межрайонным комиссиям и политотделам МТС, то прежде всего зампред Госплана Межлаук по согласованию с руководителями обеих систем (Комиссии по урожайности при СНК и Трактороцентра, т.е. системы МТС) провел разделение автомобилей между ними. Числовым выражением заданного в постановлении Политбюро приоритета («в первую очередь председателям межрайонных комиссий урожайности и во вторую — политотделам МТС») оказалось 325 против 200. Соотношение потребностей здесь не играло никакой роли, судя по тому, что дальнейшее распределение автомобилей МТС по районам пришлось отложить «из-за плохой осведомленности



Трактороцентра» о потребностях подведомственных организаций. Распределение же автомобилей комиссиям было подготовлено зампредом Комиссии по урожайности при СНК Сафроненко и после небольшой правки Госплана принято в виде постановления СТО (21 февраля)<sup>48</sup>.

Необходимо упомянуть еще об одном импульсном решении, оказавшем влияние на ПР 1-го квартала. 1 февраля Политбюро от имени СНК приняло постановление «О промышленности местных стройматериалов». Оно представляло собой комплексную программу развития целой подотрасли, разработанную большой межведомственной комиссией<sup>49</sup>. Среди прочего постановление содержало следующий пункт:

«Предложить Госплану и НКТП предусмотреть для внутрикарьерного транспорта и для подвоза стройматериалов к стройкам отпуск в 1933 г. 1500 грузовых автомобилей... Предложить Госплану и НКТП обеспечить в первую очередь потребности в средствах механизации областей: [следует перечень]. Обязать Госплан предусмотреть в квартальных планах, а НКТП обеспечить отгрузку средств механизации не менее, чем 75% в первом полугодии»<sup>50</sup>.

Иными словами, Политбюро дало директивы «по валу», а также расставило пространственные и временные приоритеты. Однако формулировка не определяет решения непосредственно, как в рассмотренных выше случаях с транспортом для сельского хозяйства, а фактически дает задание «подготовительной инстанции» на разработку решения. Соответственно, в окончательный ПР на 1-й квартал данное постановление вошло не основным текстом, а в виде примечаний, которыми предписывалось выделить автомашины для промышленности местных стройматериалов из фондов НКТП и союзных республик<sup>51</sup>.

Здесь необходимо подробнее остановиться на структуре ПР. Основную часть документа составляет распределение автомобилей (с указанием моделей) по наркоматам, основным общесоюзным ведомствам, республикам (т.е. в ведение СНК республик) и в резерв СНК. Помимо регулярных потребителей, в каждом плане присутствуют несколько организаций ad hoc (например, в ПР 1-го и 2-го кварталов — Осоавиахим и Автодор) и целевые назначения: в 1-м квартале — это упоминавшиеся легковые автомобили для политотделов МТС и комиссий урожайности, а также 40 грузовиков «на подготовку кадров»; в 3-м квартале — 100 грузовиков «на вывозку овощей» и т.п. Промышленность местных стройматериалов в ПР на 3-й и 4-й кварталы занимает отдельную строчку (хотя и не является особым ведомством). Кроме основной таблицы с 30—40 строками, которую можно назвать **распределением первого уровня**, в ПР содержится ряд примечаний. Они указывают, каким образом должно быть использовано или каким подразделениям должно быть передано определенное количество автомобилей, выделяемое перечисленным в таблице потребителям. Тексты постановлений о ПР могут включать пункты, аналогичные примечаниям, а также содержать общее описание приоритетов в выделении

автомобилей ведомствам (республикам) и/или давать поручения лицам, ведомствам или комиссиям произвести дальнейшее распределение каких-либо групп машин. Таким образом, ПР частично регламентировал и **распределение второго уровня** — распределение ресурсов «контрагентов Совнаркома» внутри своей сферы компетенции.

В ПР на 1-й квартал 1933 г. примечания, часть которых упомянута выше, регламентировали в общей сложности распределение 8% процентов грузовиков. Однако, большая часть этой вторичной регламентации приходилась на республиканские фонды. Для центральной власти это был способ «давать, не давая», т.е. сократить полномочия территориальных органов, сохраняя видимость их значения. Так, в случае с промышленностью местных стройматериалов, грузовики, выделяемые для нее, фактически попадали в распоряжение НКТП, т.к., согласно цитируемому постановлению Политбюро, управление основными предприятиями отрасли переходило к специально созданному институту уполномоченных НКТП при Совнаркомах республик и крайисполкомах (при формальном сохранении подчинения предприятий республиканским и местным трестам). Подобное положение не могло не вызывать трений между союзными наркоматами и республиканскими правительствами. В том случае, когда разделение области пересечения интересов регламентировалось нормативом не первостепенной важности (таким, как примечание к постановлению СНК), почва для развития конфликта была наиболее благоприятной. Начальник ВАТОСбыта Маерс сообщал в конце 1-го квартала Горбачеву в СНК, что «Орджоникидзе как особо уполномоченный СНК по местным стройматериалам по согласованию с СНК утвердил общее количество автомобилей для местных стройматериалов за счет республик в 200: РСФСР — 153, УССР — 44, ЗСФСР — 3. 27 февраля замнаркома НКТП М.Каганович подтвердил распоряжение Орджоникидзе и дал распоряжение ГУТАПу отпустить 200 грузовиков. Со стороны УССР и ЗСФСР возражений не было, а РСФСР (Главдортранс) наметил лишь 88 грузовиков. Мы рекомендовали Главдортрансу и СНК РСФСР урегулировать этот вопрос непосредственно с наркомом НКТП. Во избежание недоразумений во 2-м квартале мы через Госплан включили в проект постановления пункт, что автомобили для местных стройматериалов за счет республик согласовываются между НКТП и соответствующей республикой»<sup>52</sup>. Видимо, надежды на добровольные соглашения так и не оправдались, и с 3-го квартала снабжение промышленности местных стройматериалов стало планироваться отдельной строкой в основной таблице ПР.

В целом распределение второго уровня находилось в компетенции ведомств и республик, которые составляли квартальные ПР, совпадающие функционально и структурно с общесоюзными. При этом высшее руководство (через Транспортный сектор УД СНК) следило за составлением и предоставлением этих планов, но вмешивалось в процесс, как было показано, лишь в отдельных случа-

ях. Постановление о ПР на 1-й квартал содержит пункт, обязывающий «все наркоматы, союзные организации и правительства союзных республик представить ... планы распределения установленных настоящим постановлением контингентов в отраслевом и районном разрезах, обеспечив в первую очередь выполнение постановлений Союзного правительства по автотранспорту»<sup>53</sup>. В последующих ПР этого года таких пунктов нет, однако практика оставалась неизменной: в делах УД СНК сохранились некоторые ПР автомобилей республик и ведомств за разные кварталы<sup>54</sup>.

Подведем итог. ПР автомобилей на 1-й квартал 1933 г. первоначально был разработан Госпланом на основе заявок ведомств, поступивших к нему, а также в Цудортранс и, возможно, в СНК. В дальнейшем он редактировался в аппарате СНК и испытал воздействие трех интервенций Политбюро. Одна из них была инициирована территориальным партийным органом (Казахстанским крайкомом), другая — выделение легковых органам сельскохозяйственного контроля, отражавшая «генеральную линию», инициирована самим партийным руководством, и третья явилась результатом длительной разработки проблемы транспортировки местных стройматериалов межведомственной комиссией. Окончательный ПР, принятый лишь в середине квартала, в отношении легковых автомобилей не напоминал проект Госплана вовсе, а в отношении грузовиков претерпел заметные изменения. ПР легковых автомобилей был предопределен решением Политбюро, в то время как окончательная разработка ПР грузовиков была возложена на комиссию из трех членов СНК и Политбюро, постоянно занимавшихся вопросами распределения автомобилей. Важнейшие специальные программы вошли в ПР или отдельной строкой (политотделы и комиссии урожайности), или в виде примечаний, вторгающихся в распределительную компетенцию ведомств и республик.

Последующие квартальные планы распределения автомобилей принимались более своевременно — в первые 2 недели первого месяца квартала. Структура их, в общем, совпадала с описанной выше, хотя число строк в основной таблице росло, а количество примечаний сокращалось — способ защитить целевые выделения автомобилей от перераспределения ведомствами в своих интересах. Особенностью ПР на 4-й квартал является строка в таблице, именуемая «Прочие потребители», и приложение, в котором расшифровываются эти прочие потребители: среди них и такие организации, как УД ЦК ВКП(б), и отдельные лица — например, писатель Алексей Толстой. В этом приложении аккумулированы заявки, поступавшие в течение предыдущего полугодия в СНК, но не удовлетворенные.

Процедура принятия планов распределения несколько варьировалась:

1. Протокольное постановление о плане на 2-й квартал содержит по сути единственное предложение: «План распределения, представленный Молотовым, принять». Следов интервенций Политбюро не обнаружено.

2. План на 3-й квартал принимался уже в новых институциональных рамках: роль центра предварительной разработки перешла от Госплана к производителю — ГУТАПу. Проект был составлен за подписью Орджоникидзе и, вероятно, поэтому существенной правке в аппарате СНК не подвергался и был принят без формального одобрения Политбюро.

3. План на 4-й квартал принимался в условиях, когда на переднем плане в хозяйственной жизни находился вопрос высшего приоритета на то время — уборочная кампания. Соответственно, период с середины июля до конца октября — период наибольшего интереса Политбюро к автомобилям. За это время принято полтора десятка протокольных постановлений по частным вопросам выделения и перераспределения машин, а постановление Политбюро о ПР на 4-й квартал гласит: «Внесенный СНК и сельскохозяйственным отделом ЦК план распределения с внесенными поправками и дополнениями утвердить»<sup>55</sup>. Таким образом, явно указывается, что Политбюро и аппарат ЦК вовлечены в проектирование ПР, прежде всего в той мере, в какой это касается высоко приоритетной задачи — технического обеспечения сельского хозяйства.

В целом же, если рассматривать Политбюро, СНК и функциональные комитеты при СНК/СТО как единое Правительство (как это иногда подразумевается в документах того времени), крепко «прошитое» личными униями между отдельными его частями, то можно сказать, что процедура оставалась практически постоянной. Большая часть работы осуществлялась в его рамках: подготовительная работа отчасти делегировалась собственно хозяйственным органам, производящим и эксплуатирующим автомобили (ГУТАП и Цудортранс соответственно). Политбюро в рамках «большого правительства» играло роль органа стратегического и экстраординарного управления, решающего наиболее важные частные вопросы. Госплан должен был производить строго периодическое сбалаंसирование системы. Аппарат СНК отслеживал массу частных текущих вопросов, в частности рассматривал внеплановые заявки различных потребителей автомобилей.

### **Внеплановое распределение**

Принятие официального квартального плана не ставило точку в распределении автомобилей. Более того, сам план продолжал видоизменяться и приобретал свой окончательный вид только по окончании планового периода. Плановые цифры в ведомостях отгрузки автомобилей, составлявшихся ВАТОСбытом по окончании квартала, отличаются от цифр в постановлениях о планах. Причина расхождений состояла в том, что при принятии решений в ходе планового периода, вносящих существенные изменения в распределение, эти изменения вносились в план задним числом. Так, в мае 1933 г. СНК принимает решение выделить 175 грузовиков вновь образованному тресту «Совмонтавторг» Наркомата внешней торговли. При этом наркомат должен был выделить из своих фон-

дов 47 штук, а остальные предполагалось взять из фондов «Союзтранса» и из резерва СНК. В последующих справках и отчете плановое распределение подправлено с учетом произведенных в середине квартала корректировок.

Подобное «ретроспективное планирование» осуществлялось, вероятно, не столько ради соблюдения видимой плановости — итоги выполнения планов распределения не становились достоянием гласности, — сколько из-за необходимости отличить в отчете санкционированные центром корректировки от не санкционированных. При этом корректировка планов была достаточно распространенным и вполне легальным правилом делопроизводства. Это значит, что план распределения следует рассматривать не как план в привычном смысле, т.е. как программу действий, которая, будучи однажды принята, должна выполняться, а как документ, выражающий намерения высшего руководства. Любое принятое им решение является планом в этом смысле независимо от того, было ли оно принято *до* начала планового периода или *в течение* его<sup>56</sup>. Практика корректировок должна была устраивать и руководство, и хозяйственную бюрократию, хотя последняя была заинтересована в ней сильнее, т.к. освобождалась от ответственности за невыполнение плана, вызванное интервенциями первого. «Страдающей стороной» является современный исследователь: разобраться в реальной практике управления ресурсами можно, только если иметь на руках все последовательные варианты планов, отдельные решения, принятые в ходе исполнения плана, промежуточные и финальные отчеты, что оказывается возможным далеко не всегда<sup>57</sup>.

В общей сложности за 1933 г. Правительство (в широком смысле, т.е. Политбюро, СНК и СТО) приняло более шестидесяти официальных решений (протоколно или в форме постановлений), касающихся выделения автомобилей отдельным потребителям. Кроме этого, Совнаркомом было сделано несколько сотен текущих распоряжений в разной форме, касающихся преимущественно выделения автомобилей из резервного фонда. Большинство из них было непосредственно инициировано потребителями, рапортовавшими о своих насущных потребностях. Решения могли предусматривать следующие механизмы исполнения:

- за счет фондов других потребителей,
- в счет своих фондов следующего квартала (фактически тоже за счет других, но с возвратом в будущем),
- из резервного фонда СНК,
- из сверхплановой продукции<sup>58</sup>,
- передача (или «мобилизация», если временно) автомобилей, принадлежащих другим ведомствам<sup>59</sup>.

Важно отметить, что в решениях всех типов, кроме последнего, речь идет о *фондах*, что означает в действительности не физически существующие автомобили, а лишь право на получение определенного их количества. Поскольку, с одной стороны, текущие распределительные решения следуют одно за другим без аккуратного согласования, а с другой, выпуск может оказаться ниже заплани-

рованного, то планы распределения в процессе исполнения не только корректируются, но и зачастую приходят к дисбалансу: предложение начинает отставать от спроса, выраженного уже не в заявках, а в установленных правительством квотах и нарядах на получение товара, выданных распределяющей организацией — ВАТОСбытом в случае с автомобилями. Упомянутое правило, согласно которому наряды аннулировались в конце квартала, и ритуальные фразы, присутствующие в каждом ПР — «настоящим постановлением исчерпываются все ранее сделанные распоряжения» — являлись ответом на возникающую ситуацию, позволяя поставить временной предел возникающему дисбалансу.

Выделение автомобилей из резервного фонда СНК представляет собой по сути чисто административное бесплановое распределение. Формально СНК выглядел одним из потребителей, фонд которого в квартальных планах составлял по различным типам автомобилей 2—10% от общего числа<sup>60</sup>. Официальной целью существования этого фонда являлось удовлетворение нужд центральных организаций, не входивших в разряд основных потребителей, в том числе собственно гаражей ЦК, СНК и ВЦИК<sup>61</sup>. Однако размер фонда планировался вне непосредственной связи с потребностями этих организаций. Благодаря тому что распоряжение этим фондом находилось в руках нескольких лиц из числа высшего руководства, фонд СНК служил инструментом «волюнтаристского» распределения ресурсов при возникновении непредусмотренных задач, имеющих высокий приоритет. При этом плановая квота служила весьма слабым ограничением на количество автомобилей, реально выдаваемых «из резерва СНК»: в трех кварталах 1933 г. это количество значительно превзошло плановое, в одном квартале квота была недовыбрана<sup>62</sup>.

СНК при распределении автомобилей из своего резервного фонда действует, по существу, как фирма-монополист, гибко реагирующая на колебания спроса изменениями предложения при сохранении цены неизменной. Аналогия является неполной, поскольку денежная цена играла незначительную роль в сбалансировании спроса и предложения, хотя наличие суммы, покрывающей стоимость автомобилей, являлось необходимым условием приобретения. Мелкие организации и частные лица в своих заявках почти всегда указывают, что располагают необходимыми средствами. Крупные потребители о деньгах не упоминают, полагая, видимо, их наличие само собой разумеющимся, однако финансовые проблемы могли стать и для них препятствием при получении машин<sup>63</sup>.

Вместо денежной массы, предъявляемой потребителями, СНК имела дело с массой заявок, каждая из которых характеризуется с его точки зрения определенной степенью важности. Качественная, неценовая информация, прямо или косвенно содержащаяся в заявке, — статус просителя, цель, обоснование и наличие поддержки со стороны третьих лиц<sup>64</sup> — составляет своего рода «квазицену», которую потребитель «предлагает» поставщику за товар. То, что эта информация действительно имела значение, доказывается тем,

что квота резерва, как указывалось, могла быть недовыбрана, при том что «очередь» на получение никогда не сокращалась до нуля, а часть заявок отвергалась, и тем, что динамика выдачи не коррелирует ни с интенсивностью потока входящих заявок, ни с накопленным количеством неудовлетворенных заявок<sup>65</sup>.

Рассмотрение заявок представляло собой нетривиальную задачу, т.к.:

- обращение в СНК никому не было запрещено: среди просителей встречаются организации и лица практически любого ранга — от УД ЦК и наркоматов до отдельных колхозов и фабрик, от виднейших деятелей культуры<sup>66</sup> до «замзав культпропа» райкома комсомола с Украины;
- поток заявок был очень велик — в среднем около полусотни в день;
- какие-либо четкие правила обработки документов отсутствовали.

В этих условиях «тройка», принимавшая решения, не могла обойтись без фильтра, который отгораживал бы ее от чрезмерного потока информации. Этим «фильтром» служил все тот же Горбачев, в функции которого входила предварительная обработка заявок, поступающих в СНК, СТО или лично в адрес Молотова, Куйбышева и Рудзутака, и подача их на рассмотрение последним.

Горбачев, судя по визам на заявках, разделял документы, попавшие к нему на стол, на три группы. Относительное большинство (42% от общего числа<sup>67</sup>) получало визу «в справку». Это означало, что заявка должна быть занесена в список, подготавливаемый к очередному заседанию комиссии, и рассматриваться ею. 18% документов получали визу «в дело», что, судя по дальнейшей судьбе документов, по существу означало отказ. Еще 21% документов оставался без визы, т.е. относительно этих документов сотрудник аппарата не мог принять немедленного решения, либо эти документы просто на время терялись. Последняя категория образовывала резервуар, из которого заявки со временем отправлялись либо «в справку», либо «в дело». Документы, попавшие «в дело», также иногда могли «вернуться на стол», если проситель имел возможность заручиться дополнительной поддержкой или проконтролировать ход рассмотрения дела, пользуясь личными связями<sup>68</sup>. На оставшихся документах стоят визы непосредственно лиц, принимающих решения. Видимо, часть таких документов попадала прямо в их руки, минуя аппарат, а другая часть докладывалась Горбачевым сразу по получении, в обход обычной процедуры<sup>69</sup>. Шансы на быстрое рассмотрение у таких заявок были наиболее высокими. Как правило, они получали положительную резолюцию в пределах двух недель<sup>70</sup>. Иногда мог последовать официальный отказ, что, конечно, не отвечало чаяниям просителей, но, по крайней мере, давало определенность — заявки, отправленные «в дело», ответа не удаивались.

На втором этапе «нормальной» процедуры комиссия по распределению или отдельные ее члены рассматривали заявки, зане-

сенные в справки. Интересно, что из всей той массы сведений, которая вносилась просителями в заявки, в справках оставалась только очень небольшая и формальная часть: кто и для кого просит (если эта организация или лицо просили не для себя) и зачем (иногда это следовало из того, для кого просят). И красноречие просителей, живописавших свои проблемы, успехи и перспективы, и подробные расчеты, показывавшие ожидаемое снижение себестоимости при использовании автомобилей или обосновывавшие требуемое количество, исходя из плановых заданий, пропадали втуне. Таким образом, не менее 99% информации, сообщаемой потребителями, можно отнести к «накладным расходам» системы централизованного распределения ресурсов<sup>71</sup>.

Потребители, наиболее сведущие в «науке добывать», вырабатывали стратегии, обеспечивающие кратчайший путь для прохождения своего сигнала-заявки или повышающие собственный статус. Лучший способ сократить путь прохождения заявки — попасть на прием непосредственно к высшему руководству. Заявки, в которых упоминаются предыдущие контакты с кем-либо из первых лиц, статистически имели большие шансы на успех. Этот путь был открыт прежде всего для руководителей местных органов власти относительно высокого ранга. Для рядовых предприятий практически единственным шансом был «свой» член ВЦИК — работник предприятия, имевший законное право доступа к руководству системы советов<sup>72</sup>. Для местных органов власти невысокого уровня обойти фильтр аппарата СНК было практически невозможно, зато они могли попробовать установить связи в самом аппарате, чтобы обеспечить хотя бы рассмотрение заявки<sup>73</sup>.

Повысить статус можно было добившись включения в разряд плановых потребителей, но этот путь был доступен только организациям, имеющим и без того высокую «стартовую позицию» (как, например, Управление особого корпуса железнодорожных войск). Более массовый способ — протекция. Предприятия стремились заручиться поддержкой край- или облизполкома, советские органы — партийных органов того же уровня, территориальные органы власти — наркоматов, чьи ударные стройки оказались на данной территории. Самое лучшее, естественно, — получить резолюцию кого-либо из высшего руководства: такие заявки имеют почти стопроцентные шансы на положительное решение (хотя абсолютное число их и невелико).

Отношения между протее и протектором, однажды установившись, как правило, поддерживались, опутывая стройную иерархию распределения паутиной неформальных связей. При этом для повторных обращений характерны более короткие и функциональные тексты: просители, видимо, рассчитывают на силу прецедента и оказываются правы, повторные заявки удовлетворялись чаще и быстрее. Возникающая система связей не является коррупционной по своему характеру: лица, принимающие решения, не могли рассчитывать на получение каких-либо благ (хотя бы и моральных) от своих клиентов и не нуждались в этом. Основная при-



чина, побуждающая предпочитать уже известных потребителей впервые обращающимся с заявками, — снижение информационных затрат: повторное обращение подразумевает, что однажды соответствующие требования были признаны обоснованными, а следовательно, новую заявку можно не рассматривать по полной программе<sup>74</sup>.

Все сказанное о резерве СНК, может быть, не имеет большого значения, если рассматривать его как строку в плане распределения: как указывалось выше, доля автомобилей, распределяемых официально из резерва СНК, относительно невелика. Однако важно подчеркнуть, что резерв СНК — это прежде всего *механизм* распределения. Причем один из многих: рассмотрение заявок на выделение автомобилей из резерва составляет значительную, но не единственную компоненту управленческой, активности централизованной распределительной системы, сливающуюся вместе с другими в единый непрерывный поток. Деятельность, связанная с подготовкой планов, растворяется в этом потоке. А самым важным, пожалуй, является то, что с первичной задачей автомобилей потребителям процесс распределения отнюдь не заканчивается. На втором уровне — наркоматов и республик — воспроизводится та же схема: эти основные потребители составляют свои планы распределения по подведомственным организациям и отдельным предприятиям, выделяют резервы и также ведут непрерывную распределительную деятельность<sup>75</sup>. На следующем уровне, при распределении автомобилей организациями по предприятиям, снова принимаются решения — на сей раз уже не только внеплановые, но и полузаконные: обследование, проведенное НКРКИ в Москве в октябре 1932 г., показало, что около трети московских контор главков и представительств задерживало у себя часть машин, «предназначенных для периферии», для использования в своих целях, в т.ч. для сдачи в аренду<sup>76</sup>.

Однако, и после физической доставки автомобилей конечным пользователям процесс распределения не заканчивался: автомобили, подчас только что полученные, могли быть изъяты и переданы другой организации по распоряжению центральной или местной власти. Архивные фонды СНК содержат относительно мало материала на эту тему, поскольку, как правило, местным органам власти принадлежала инициатива в деле «мобилизации».

Сохранившиеся документы отражают ситуации, когда обобранная организация взывала к справедливости высшей власти. Судя по документам, наиболее типичными были попытки местных органов власти использовать «движимое имущество» относительно хорошо обеспеченных предприятий и организаций, подчиненных союзным ведомствам, на нужды местного хозяйства или для собственных целей. Машины, выделенные упоминавшимся межрайонным комиссиям по определению урожайности и политотделам МТС по сути чрезвычайным порядком, за счет других потребителей, скоро, в свою очередь, стали предметом зависти местных органов власти. Для предотвращения их мобилизационных претен-

зий потребовалось принимать специальное постановление СТО. Иногда в возникающих конфликтах были задействованы крупные силы — влиятельные партийные руководители, с одной стороны, и наркомы — с другой. В этих случаях СНК, исполнявший функции арбитра, принимал соломоново решение — поделить спорные автомобили<sup>77</sup>.

Казалось бы, самодеятельность местных властей должна расцениваться как противозаконная, поскольку она препятствует исполнению правительственного постановления, коим является план распределения. Однако центр не осуждает ее безусловно, принимая решения каждый раз в зависимости от конкретных обстоятельств. Поступая таким образом, он фактически признает, что не обладает всей информацией, необходимой для правильного распределения ресурсов, — местные органы власти могут обладать более точной информацией. Ресурсы же, разумеется, должны в каждый момент времени находиться в руках того, кто в состоянии распорядиться ими наилучшим образом с точки зрения общегосударственных интересов<sup>78</sup>.

\* \* \*

Рассмотренный материал предоставляет массу свидетельств информационной активности хозяйственных агентов на раннем этапе административно-командной системы — сигнализирование, значение которого для существования системы предположил Пауэлл, изучая советскую хозяйственную практику 1950—1960-х гг. Мы видим также действие системы приоритетов, функционирование резервных фондов и других механизмов, обеспечивающих нерыночный обмен.

Потребители оказываются активными участниками процесса распределения, поскольку в силу принятых в централизованной системе правил им приходилось тратить значительные усилия на доведение сигналов о своих потребностях до лиц, принимающих решения. Зачем потребители «сигналят» — вполне понятно: у них есть свои цели (вытекающие из приказов сверху или возникающие независимо), и они знают, что «под лежащий камень вода не течет»: никто не удовлетворит их потребности, если они сами об этом не позаботятся.

Более сложный вопрос — зачем власть реагирует на всю эту массу сигналов. Молотов, второе лицо в государстве, тратит массу драгоценного времени на рассмотрение поступающих заявок, причем на заявки отдельных учреждений или частных лиц — гораздо больше, чем на разработку квартальных планов распределения или долгосрочных программ производства. Если представить себе, что резервный фонд СНК физически существует и локализован в одном месте, то это не что иное, как автосалон, расположенный в центре Москвы, где заведующим служит Молотов, а продавцом-консультантом в зале — «Гриша» (Горбачев). Почему было бы, действительно, не организовать дело подобным образом, только

без участия высшего руководства?<sup>79</sup> Ведь большинство просителей, в том числе и получивших желанный товар, — организации с низким статусом, не решающие стратегических задач, ранжировать нужды которых по степени важности чрезвычайно трудно.

Централизованное административное распределение в той же мере, что и рыночный обмен, преследует цель наиболее эффективно размещать ресурсы. Но если в рыночной экономике эта задача решается стихийно, то централизованное государство доверяет распоряжение ценным ресурсом — автомобилями — лишь второму лицу в государстве. Такова логика тотального контроля. Может быть, такая система работала экономически или социально эффективно, позволяя раздавать ресурсы тем, кто в состоянии использовать их максимально эффективно, или тем, кто в них наиболее остро нуждается? Или она наилучшим образом соответствовала предпочтениям руководства, распределяя ресурсы по порядку приоритетов? На все вопросы ответ отрицательный: при той низкой эффективности информационной системы и отсутствии четких правил в централизованном распределении царил не меньшая «анархия», чем та, которую сторонники планового хозяйства приписывают рынку.

Ситуация усугублялась тем, что возможность импровизаций в принятии решений в условиях неограниченной власти руководителей над исполнителями подразумевала *неполноценность* обмена в точном смысле этого слова и отсутствие прав собственности. За товар не уплачена полная (равновесная) цена, следовательно, он переходит не в собственность получателя, а по сути во временное пользование, которое может быть прекращено в любой момент. Это свойство обеспечивало административной системе значительную гибкость, но оно же являлось источником многих хронических проблем советской экономики, оставшихся за пределами этой статьи, но так или иначе связанных с механизмом распределения.

### Примечания

<sup>1</sup> Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М., 1992. Мизес Л. Социализм. Экономический и социологический анализ. М., 1994.

<sup>2</sup> Powell R.P. Plan Execution and the Workability of Soviet Planning // Journal of Comparative Economics. 1977. № 1. P. 51—76.

<sup>3</sup> Известен также как ГАЗ (Горьковский автозавод имени Молотова). Там было впервые начато серийное производство легковых автомобилей. Грузовики производились и ранее на двух других заводах — Московском им. Сталина (или АМО, ныне ЗИЛ) и Ярославском.

<sup>4</sup> В действительности, строго централизованным было только первичное распределение новых автомобилей. В стране существовали и не контролируемые центром подсистемы перераспределения, включая полузаконный вторичный рынок автомобилей. Они слабо отражены в исследованных источниках и прямо не относятся к теме данной работы.

<sup>5</sup> Это касается любых типов автомобилей и не свойственно ни одному другому продукту машиностроения. В спросе на автомобили присутствует и культурный аспект: автомобиль — один из символов «советской мечты»,

престижная и полезная вещь, остававшаяся дефицитной на протяжении всей советской истории. Если в 70-е годы престижной была начальственная «Волга», то «на заре советского автомобилестроения» и в обладании 1,5-тонным грузовиком АМО был элемент престижа.

<sup>6</sup> «Раньше мы не настаивали, теперь, когда работает ГАЗ, требуем обеспечить нас автомашинами», — примерно так высказывается Карагандинский облисполком в своей заявке (Государственный российский исторический архив (далее — ГАРФ). Ф. 5446. Оп. 14. Д. 2029в. Л. 219—220).

<sup>7</sup> Существование правительства в виде двуликого Януса обуславливалось историческими причинами, и в описываемое время провести грань между органами практически невозможно: в обоих органах заседали одни и те же люди, повестки готовились единым секретариатом. Нередко обсуждение вопроса переносилось с заседаний СТО на заседания СНК и обратно. По-видимому, различие состояло только в оценке важности вопроса.

<sup>8</sup> Зампред Комитета по заготовкам при СНК (Комзаг) Чернов жалуется Куйбышеву 28 марта 1933 г.: «В проекте Госплана плана распределения на 2-й квартал нам выделено 20 легковых автомобилей — в комиссии они вычеркнуты. Я не мог защитить наши интересы, т.к. не знал о заседании комиссии» (ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14. Д. 2029б. Л. 25.). Таким образом, подразумевается, что нормальным порядком вещей было присутствие представителя органа-потребителя на заседании для защиты своих интересов.

<sup>9</sup> Его должность официально называлась «консультант Совнаркома». Руководители правительства часто в своих записках именуют его по-своему «Гриша».

<sup>10</sup> Первый продукт деятельности ГУТАПа в качестве распределителя — план распределения 3-й квартал 1933 г. — был подписан непосредственно наркомом тяжелой промышленности Орджоникидзе.

<sup>11</sup> Российский государственный архив экономики (далее — РГАЭ). Ф. 4372. Оп. 30. Д. 635. Л. 32.

<sup>12</sup> Там же. Л. 27—28, 71—72.

<sup>13</sup> Там же. Л. 30.

<sup>14</sup> Российский государственный архив социально-политических исследований (далее — РГАСПИ). Ф. 17. Оп. 3. Д. 929. Л. 12.

<sup>15</sup> ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14. Д. 2029в. Л. 1.

<sup>16</sup> Ср. эволюцию планов второй пятилетки по капиталовложениям, темпам роста промышленного производства и производству чугуна. Соответствующие данные приведены в: *Decision making in the Stalinist command economy, 1932—37* / Ed. by E.A.Rees. 1996. P. 62—63.

<sup>17</sup> РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 31. Д. 1004. Л. 90.

<sup>18</sup> Эту установку отражает жалоба Авторемснаба в Госплан: «На составление окончательного варианта 2-й пятилетки Авторемснабу был дан малый срок, причем всю работу, проделанную в августе 1932, нельзя было использовать, т.к. изменились размеры автопарка» (РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 31. Д. 1001. Л. 70).

<sup>19</sup> Там же. Д. 1004. Л. 96.

<sup>20</sup> Там же. Л. 90 и далее.

<sup>21</sup> Среди материалов сектора «Авто и аэро» Госплана сохранились только проекты планов разных ведомств. Однако данные в них, в свою очередь, попадали (по крайней мере частично) из этого сектора. Так, например, статистические таблицы к планам «Союзтранса», данные из которых приведены в Таблице 1, подписаны упомянутым Зарзаром или другими сотрудникам этого сектора.

22 В сопроводительной записке к очередному варианту плана «Союзтранса» на 1934 г. (от 1 декабря 1933 г.) указывается: «Контрольные цифры переработаны согласно указаний Госплана. Однако, мы повторяем протест, заявленный на совещании в Госплане 29 ноября, по поводу снижения капвложений с 29,5 млн до 27 млн, т.к. это минимум, необходимый для выполнения производственной программы» (РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 32. Д. 579. С. 72).

23 Это, вообще говоря, касается не только рассматриваемого сюжета. Однако планирование производства и распределения «объемных» товаров, таких как зерно или уголь, имели свои особенности по сравнению с товарами «штучными», такими как автомобили.

24 Среди материалов по планированию автопромышленности на вторую пятилетку встречается только один документ, в котором дается предполагаемая разверстка автомобилей по потребителям (РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 31. Д. 1003. Л. 30). Это очень грубые оценки, представленные без разбивки по годам. Таблица занимает далеко не центральное место, и в других документах ссылок на нее не встречается.

25 В первом случае Академия наук СССР телеграфирует Молотову с просьбой выдать наряд на автомобили для Киргизской экспедиции, ссылаясь на то, что они уже ходатайствовали по этому поводу и «подготовительными инстанциями было дано обещание удовлетворить ходатайство» (ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14. Д. 2029д. Л. 315). Во втором случае Цудортранс обращает внимание Молотова на тяжелое положение двух закавказских автотранспортных трестов, сообщая, что «Цудортранс предусмотрел в плане распределения на 3-й квартал выделение минимально необходимого числа автомобилей для них, но оно не было удовлетворено регулирующими органами» (ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14. Д. 2029д. Л. 260).

26 ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14. Д. 2029д. Л. 324.

27 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 30. Д. 697. Л. 1 (Госплан. Ориентировочное распределение автомобилей на 1932 г.).

28 Вообще говоря, в рассматриваемый период практически все цены были заниженными (ниже равновесных) в силу избыточности денежной массы.

29 ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14а. Д. 635. Л. 11 (Справка о поквартальном распределении автомобилей в 1932—33 гг., подготовленная Горбачевым).

30 Там же. Д. 628. Л. 143—144.

31 Деятельность НКРКИ и собственно карательных органов означала для хозяйственного руководителя потенциальную угрозу наказания, но не реальный постоянный контроль. Для осуществления всеохватывающего контроля потребовалось бы создание системы, сравнимой по размеру со всей системой хозяйственного управления, а со временем — и системы контроля за системой контроля. Отсюда — столь характерное для 30-х годов перманентное модифицирование системы контроля путем создания или реформирования официальных структур или организованных массовых компаний.

32 Потребители могли не осознавать существования асимметрии информации, т.е. того, что центральные органы не могли располагать сведениями той же полноты и точности, что они сами. Однако они не прибегали бы к подобному поведению, если бы не рассчитывали всерьез на то, что сообщаемые ими сведения не будут проверяться.

33 ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14. Д. 2029в. Л. 167.

34 Там же. Д. 2029д. Л. 26, 50; РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 31. Д. 1000. Л. 145, 151; Д. 1002. Л. 70; Д. 1003. Л. 30.

35 ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14а. Д. 628. Л. 133—134.

36 См. статью Е.Б.Беловой в этом сборнике.

37 Так, в конце декабря в Госплан из УД СНК были переправлены заявки «Интуриста» и Крымской АССР на 55 и 12 грузовиков соответственно. Ни та, ни другая, однако, отражения в проекте ПР 1-го квартала Госплана не нашли — хотя бы потому, что Госплан не планировал распределения на уровне ниже союзного ведомства или союзной республики, а «разобщенные и безответственные заявки трестов», как было указано выше, вызывали у него раздражение. Более того, существовал встречный поток: Госплан отправлял отдельные мелкие заявки, поступавшие в его адрес, в УД СНК для удовлетворения их из резервного фонда. Это не значит, что передача частных заявок на рассмотрение Госплана не имела смысла: в Госплане могли решить, что речь идет о важной проблеме и предпринять меры для ее решения. Так, по рассмотрении накопившихся заявок от курортных организаций Госплан в начале апреля 1933 г. составил комплексный план наделения их автотранспортом, отразившийся в ПР на 2-й квартал (ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14. Д. 2029б. Л. 44—45).

38 ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14а. Д. 628. Л. 143—144.

39 Целью деятельности созданных незадолго до того комиссий фактически являлся контроль за сдачей зерна государству.

40 ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14а. Д. 628. Л. 143—144. Упомянутый Комзаг — это Комитет по заготовкам при СТО. Заготзерно — трест, подведомственный Комитету по заготовкам.

41 РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 3. Д. 914. Л. 10—11.

42 Там же. Д. 915. Л. 8.

43 ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14а. Д. 628. Л. 46—48.

44 По-видимому, сопроводительная к окончательному ПР на 1-й квартал, принятому днем позже.

45 До того времени в планах распределения присутствовала строка «резерв Правительства», явное объяснение которой нигде не встречается. Возможно, это был резерв для обеспечения прямых инициатив Политбюро.

46 ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14а. Д. 628. Л. 139.

47 Там же. Д. 2029а. Л. 119—120.

48 Там же. Д. 2035. Л. 3—16. В проекте Госплана была усилена за счет других районов Украина, где положение в сельском хозяйстве было самым тяжелым. Проект постановления, подготовленный Госпланом, был принят уже без дальнейших коррективов.

49 В данном случае, как и во многих других, рассмотрение этого вопроса в Политбюро явилось не следствием того, что он прорабатывался в аппарате ЦК — к решению проблемы были привлечены Госплан, Наркомат финансов, НКТП, НКРКИ, — а признанием важности проблемы: от ее решения зависела прежде всего стоимость капитального строительства, рост которой стал чрезмерным.

50 РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 3. Д. 914. Л. 35—36.

51 Из каждого из указанных фондов (кроме Украины) должно было быть выделено около 30%. Украина должна была выделить на эти цели  $\frac{2}{3}$  своих грузовиков.

52 ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14. Д. 2029д. Л. 54.

53 Там же. Оп. 14а. Д. 628. Л. 139.

54 Так, 1 апреля 1933 г. (т.е. в связи с подготовкой ПР на 2-й квартал) СНК РСФСР сообщает Молотову («в связи с Вашим запросом») свои на-

мерения относительно намечаемых к выделению республике 150 легковых автомобилей (ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14. Д. 2029а. Л. 84—91). После принятия ПР на 2-й квартал СНК РСФСР пересылает в СНК СССР копию своего постановления о распределении своих автомобилей, т.е. доли РСФСР в ПР на 2-й квартал (Там же. Л. 66—76). Судя по тому, что эти (и подобные им) документы не помечены никакими резолюциями, кроме (иногда) «В.М.[Молотов] см[отрел]», их предоставление носило информационный, а не процедурный характер.

<sup>55</sup> РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 3. Д. 932. Л. 24.

<sup>56</sup> Следует учесть также, что еще на заре планирования в СССР сложилось убеждение в том, что «наши» планы хороши по определению, а неизбежные мелкие поправки не могут их существенно изменить. См., например: С.Г.Струмилин. На плановом фронте, 20-е — 30-е гг. М., 1958. С. 502.

<sup>57</sup> Оценка выполнения планов по отчетам об отгрузке осложняется помимо указанного «ретроспективного планирования» тем, что в отчетах мелкие плановые потребители как правило сливаются с головными ведомствами или объединяются в категорию «прочие». Так, Дальстрой или Гулаг входили в планах отдельной строкой или примечанием, а в отчетах присутствует только общая графа «ОГПУ».

<sup>58</sup> Эта форма особенно характерна при удовлетворении дополнительных заявок НКТП. Поскольку производство автомобилей относилось к сфере ведения этого наркомата, то СНК фактически предлагал ему самому позаботиться об удовлетворении своих нужд.

<sup>59</sup> Некоторые постановления не указывали никакого механизма исполнения. Предоставляя облагодетельствованной организации «законное» право претендовать на получение автомобиля, они в то же время не давали непосредственно распределяющей организации — ВАТОСбыту — права выдать автомобиль, т.к. какие-либо определенные инструкции отсутствовали. В результате — долгая переписка и хождение по кабинетам. Конец этому могло положить только очередное официальное решение.

<sup>60</sup> Объемы резервных фондов СНК по другим важнейшим ресурсам, в т.ч. по финансовым средствам, находились в тех же относительных границах.

<sup>61</sup> Сюда не входили импортные машины представительского класса. Их распределением, как и другими «валютными ценностями», заведовало исключительно Политбюро.

<sup>62</sup> Интересно, что руководитель ВАТОСбыта Маерс, которому направлялись распоряжения о выделении автомобилей из резерва СНК, в попытках защитить плановость распределения имел смелость сопротивляться произволу СНК. В третьем квартале СНК быстро исчерпал свой фонд к концу первого месяца, но продолжал тем не менее отдавать распоряжения на выдачу. Маерс встречает каждое новое распоряжение отказом. Когда он сообщает, что «распоряжение Молотова об отпуске из резерва Правительства для Хозяйственного отдела ЦИК СССР десяти грузовиков не может быть выполнено, т.к. резерв на грузовые машины исчерпан», в дело вмешивается секретарь Молотова Могильный с короткой репликой: «Это [действительно] распоряжение Молотова» (ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14. Д. 2029г. Л. 151). В других, менее критических случаях возникает переписка, в ходе которой исправляются коррективы, т.е. распоряжения СНК (формально — Молотова) пересматриваются и подыскивается фонд, за счет которого должно быть произведено выделение автомобилей.

<sup>63</sup> Так, Главное управление гражданского воздушного флота — организация из числа приоритетных — не получило в 1-м квартале выделенных

ему автомобилем из-за того, что на расчетный счет его снабжающей организации Госарбитражем был наложен арест («по делу о расчете за самолеты с Харьковским Авиазаводом»). Арест был снят только в начале следующего квартала, когда наряды были уже просрочены, и апелляции в СНК эффекта не имели — закон есть закон (ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14. Д. 2029д. Л. 410).

64 При всем разнообразии форм, в которых подавались заявки, практически все они представляли собой машинописные тексты на бланке организации или личном бланке ее руководителя и содержали указание цели, для которой предназначались испрашиваемые автомобили, и включали таким образом информацию первых двух типов. Большинство содержало также более или менее подробное обоснование. К некоторым прилагаются сопроводительные письма дополнительных ходатаев. Иногда последние, особенно если это были руководители, через которых заявки направлялись в СНК, ставили визу на заявке (например, «Цудортранс ходатайство поддерживает») или подписывали заявку вместе с подателем.

65 Корреляция не обнаруживается ни в терминах «число заявок/число решений», ни в терминах «требуемое/выданное число машин».

66 В 1933 г. у Молотова просили автомобили Толстой, Пришвин, Серафимович, Станиславский, Немирович-Данченко. Первые трое просили для себя лично, последние — для своих театров. Все заявки были удовлетворены.

67 Расчеты сделаны по созданной автором статьи базе данных, включившей более шестисот заявок, поступивших в СНК с декабря 1932 г. по ноябрь 1933 г.

68 ТАСС подал через Цудортранс заявку на 5 легковых автомобилей в неудачный момент — в середине первого квартала, когда резерв по легковым был практически пуст. Заявка получила визу «в дело». Несколько месяцев спустя директор ТАСС пишет Куйбышеву: «У тебя (выделено мной. — В.Л.) лежит заявка ТАСС... Было несколько резолюций Рудзутака, но не было машин. Теперь машины есть, но нужна новая резолюция. На эту личную записку Куйбышев и наложил свою резолюцию: «Дать 3 машины» (ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14. Д. 2029а. Л. 118; Д. 2029г. Л. 208).

69 В точности разделить эти две группы невозможно. Можно определенно сказать, что непосредственно к лицам, принимающим решения, попадало около 4% заявок — это документы, на которых рукой одного из них написано: «Горбачеву», и/или документы, не зарегистрированные в УД СНК. Однако, возможно, что этим числом такие заявки не ограничивались.

70 Судя по тому, что по ряду заявок без визы в те же сроки — до двух недель с момента получения — было принято положительное решение, часть этих документов также докладывались непосредственно. Среднее время ожидания положительного решения для заявок «в справку» составляло около трех месяцев.

71 Это не означает, что обоснование заявки не имело никакого значения: при наличии в целом благосклонного отношения к просителю от него могли потребовать подробного обоснования, как, например, в случае, когда АН СССР ходатайствовала о выделении машин своим экспедициям (ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14. Д. 2029д. Л. 371). Правда, и в этом случае дело в конечном счете решилось вмешательством секретаря Ленинградского обкома партии.

72 Так, Витебской фабрике «Двина» посчастливилось иметь «своего человека» во ВЦИК. Работница предприятия, «член ВЦИК от фабрики Двина», как она представляется в заявке, направленной секретарю ВЦИК



Енукидзе, кратко мотивирует просьбу ссылкой на предшествующий личный контакт: «Будучи на 3-м съезде ЦИК [20 дней назад] я имела с Вами беседу о нужде нашей фабрики в автомобиле. Вы мою просьбу у себя отметили и обещали помочь». Положение обязывает: Енукидзе пересылает заявку в СНК с просьбой к Рудзутaku посодействовать. Не прошло и полгода, как заявка была удовлетворена (ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14. Д. 2029а. Л. 23—24).

<sup>73</sup> Некоторые просители, осведомленные о внутреннем устройстве СНК, обращались с заявками непосредственно к Горбачеву, но тот неизменно отправлял их «в дело», видимо, по причине нарушения процедуры. Также поступил он и с запиской руководителя Мурманского облисполкома, направленной Черносвитову, другому консультанту СНК (видимо, своему знакомому), и которую последний, в свою очередь, передал с фамильярной припиской: «Грише Горбачеву. Помоги». Однако через некоторое время уже официальная заявка из Мурманска появляется «в справке» и довольно быстро получает положительную резолюцию. Наиболее успешным были обращения через заведующего УД СНК Мирошникова: передавал ли он их с прямым указанием «надо включить в справку» или без, их шансы на положительное решение оказывались выше среднего.

<sup>74</sup> Руководители могли получить от установления постоянных связей с потребителями дополнительную «прибыль» в виде информации о реальном состоянии дел на местах, содержащейся в заявках или последующей переписки. Директор библиотеки им. М.Е.Салтыкова-Щедрина в Ленинграде Добраницкий, попав в число клиентов Рудзутакa, снабжает информацией, которая может быть интересна последнему как наркому рабоче-крестьянской инспекции: о нравах, царящих в ВАТОСбыте, на ГАЗе и в округ него, о черном рынке бензина и др.

<sup>75</sup> Наиболее значительной была, по-видимому, в этом плане работа НКТП — крупнейшего потребителя автомобилей среди хозяйственных ведомств. Текущее делопроизводство НКТП практически не сохранилось, однако, по косвенным данным, можно судить о том, что, в частности, резервный фонд НКТП был весьма значительным и круг его потенциальных потребителей был также практически не ограничен.

<sup>76</sup> ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14а. Д. 628. Л. 82—92.

<sup>77</sup> Почти одновременно в разных концах страны произошли две таких истории. В Одессе городские власти «присмотрели» автобусы, доставленные «Интуристом» (собственно для обслуживания интуристов). В Баку была задержана колонна грузовиков, принадлежащих Наркомату внешней торговли и возвратившихся из Ирана (ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 14. Д. 2029г. Л. 108—113, 143).

<sup>78</sup> В упоминавшемся выше отчете по результатам проверки гаражей московских учреждений инспектора НКРКИ описывают своего рода «методологию перераспределения», базирующуюся на исчислении общего объема грузоперевозок. Любопытно, что против «гаражной экономики» рабоче-крестьянской инспекции восстает Госплан: «автомашины должны работать там и тогда, когда это нужно производству», а не в соответствии с усредненными нормативами (РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 31. Д. 35. Л. 70). Возможно, Госплан лукавил: по расчетам авторов отчета гараж Госплана также должен был подвергнуться реквизициям.

<sup>79</sup> Некоторое подобие свободной торговли автомобилями велось через Торгсин в объеме нескольких десятков в квартал. «Подобие» — поскольку при высоких ценах продажа все равно была обставлена массой ограничений.

## Summaries

*Elena V. Lobanova*

### **Entrepreneurial Behavior of a 17th century Russian Landlord (on the Materials of the Patrimonial Archive of Boyar B.I.Morozov)**

The goal of this research is to revise a concept of the Russian aristocracy, which declined in the 17th century. The article focuses on the progressive entrepreneurial behavior of boyar B.I.Morozov in the mid-17th century. This case is of particular interest, because Morozov's household's everyday life was typical for the period and clearly reflected basic Russian social and economic tendencies. Boyar Morozov had a strong position in trade, usury and development of industry in that period. He belonged to a new landowner type, whose requirements were not satisfied with the traditional agricultural income.

*Irina V. Potkina*

### **Morozov's Social Policy: Nickolskaya Manufacturing (1860s — beginning of the 20th century)**

The paper is devoted to the unknown aspects of social policy of Morozov's family. The principal sectors of this policy were the following: 1) organization of free medical care, 2) construction of dwellings, improvement of housing conditions at the expense of manufacturers, 3) social insurance which included a wide variety of benefits and allowances for the workers, 4) provision of food and consumer goods at below-the-market prices, 5) organization of public education and professional training for workers and their children, 6) establishment of cultural centers and widespread cultural activities including libraries, holiday lectures, drama performances and operas.

*Alexander V. Dmitriev*

### **«The New Emeralds Company» in the Urals (1899—1915)**

The article is devoted to a previously unstudied Anglo-French company that rented the largest emerald deposit in Russia and Europe at the beginning of the XX century. The paper is based on new evidence from the archives. It investigates the organization's structure, the company's finances, its' relationship with the deposit's owner (His Imperial Majesty's Cabinet) with creditors, and with purchasers of cut emeralds. The study reveals reasons for the discontent of local inhabitants who had long extracted the emeralds manually, abiding by the measures that the government took to regulate the exploitation of the deposit.

*Boris M. Shpotov*

### **Corporate Social Policy as an Approach to Managing the Workforce: Some Examples from U. S. History**

Corporate social policy is one of the most significant subjects studied by business historians. To attract workers and maintain sound businesses some Russian entrepreneurs adopted paternalistic social welfare policies, described in several

recently published works. American companies relied upon the monetary interests and individual capabilities of workers, but in some specific instances, cases of paternalism also occurred, proving to be a rational system of managing employees. The author presents three historic instances of paternalism in the United States of America, which are little known in Russia: that of slaveholders in the antebellum South; at the Lowell cotton mills in Massachusetts; and, finally, at the Ford Motor Company (Five Dollar Day policy). The latter is presented in detail, with special emphasis upon Ford Educational statistics, showing the American and immigrant workers' achievements in adopting Ford corporate values: housing, savings, good habits, acquiring property, learning English, naturalization, etc.

*Ludmila P. Marnei*

#### **Financial Policy of Russia in the First Quarter of the 19th century**

The Financial development of Russia in the first decade of the 19th century in light of its peculiarities should be analyzed against the background of the erratic internal economic and international situation. The financial plans developed by M. Speransky and D. Guryev were aimed at stabilizing the public financial system, reducing the budget deficit, decelerating inflation, withdrawing devaluated notes, and reforming credit institutions. All of the above mentioned measures favored not only the development of the economy, but also provided a foundation for future reforms.

*Sofia A. Salomatina*

#### **«Investment», «Deposit», «Universal»: West-European Banking Patterns in Russian History (1864—1917)**

This paper asserts a new resolution to the old puzzle of Russian banking history: how to explain the dichotomy of deposit and investment commercial banks in Russia. The author arrives at the conclusion that there were two types of competitive banking institutions. *Deposit banks* served regional business networks by discounting exchange bills. The emergence of these institutions was an answer to the regional business elite's demands. *Investment banks* were agents of the securities market that emerged as institutions that served the government market and mortgage securities, and gradually, from the 1890's, turned into major private industrial investors. By the 1910's, through crises and failures, Russian banks gradually started to turn into universal investment banks with the optimal proportion of risks and reliability in its operations' structure, where investment projects went with traditional discount-loan operations.

*Pavel V. Lizunov*

#### **Russian Securities in the Russian and European Stock Exchanges (end of the 19th — beginning of the 20th century)**

This article is devoted to the process of the Russian securities market's formation from the 1890's to 1913. By the end of this period, Russian securities played a noticeable role in the European stock exchanges. The article studies the issues' dynamics and the market price of Russian securities quoted by domestic and international stock markets. In order to define Russian «blue chips» quoted in St. Petersburg's Stock Exchange the author classifies stocks based on their yield and liquidity. The article also investigates the positions of Russian state, public, and private securities in stock exchanges in Paris, London, Berlin, Brussels and Amsterdam.

*Leonid I. Borodkin, Anna V. Konovalova*

### **Shares at St. Petersburg Stock Exchange in 1900s: The Impact of Russian-Japanese War and Revolution**

This work analyzes the factors influenced on fluctuating share prices of large joint-stock companies quoted in the St. Petersburg stock market between 1900 and 1909. We use newspaper information to make three time series containing data regarding share prices of three of the most well known joint-stock machine-building companies — *Kolomenskoye Mashinostroitelny Zavod*, *Putilovskie Zavody*, *Gartman Russkoe Obshestvo Mashinostroitelnykh Zavodov*.

The main idea of our research is to define the relative role of «internal» factors of the market dynamic, those related to the interrelationships of market players. Copies of *Birzhevie Vedomosti* contain numerous descriptions of stock market events and their analyses, which allow us to speak of the noticeable influence of external factors on the stock markets behavior and share prices changes. However, we cannot avoid noticing the certain «insensitivity» of share prices as they related to external events. The results permit us to generate the hypothesis concerning the greater role of «internal» factors on the functioning of the St. Petersburg stock market in the long-run consideration and the substantial role of external (heterogeneous) factors on the short run at the beginning of the 20th century.

*Sergei G. Belyaev*

### **Indirect Taxes, Duties and Government Monopolies in Russian Financial Policy during the First World War (1914 — February 1917)**

The article examines the problem of reforming indirect taxation and projects to introduce state monopolies aimed at eliminating budget deficit, resulting from the wine monopoly cancellation, and tended to increase during the war. During the pre-war period the Russian government actively resorted to indirect taxation, though still not daring to monopolize raw materials and the essential goods trade. As a result of this policy, budget revenues increased substantially, allowing the government to fight the growth of budget deficit.

*Mark Harrison*

### **Soviet Industrial Production, 1928—1950: Real Growth, Hidden Inflation, and the «Unchanged Prices of 1926/27»**

Soviet central planners developed the «unchanged prices of 1926/27» to facilitate their regulation of production enterprises and ministries. The system was intended to limit the scope for producers to cheat in fulfilling plans for the ruble value of output by raising prices rather than output. However, the system contained weaknesses which enterprises soon learnt to exploit. Producers pressed continually for higher «unchanged» prices. The authorities contained this pressure with regard to the prices of existing products, but were relatively powerless with regard to the pricing of new products. The most important consequence was an upward bias in measuring the growth of real output («hidden inflation»). Biases arising from the introduction of new products are present in all national statistical systems, not only the Soviet one, and it is wrong to criticize Soviet statisticians for not having found an unattainable ideal solution. However, by both historical and present-day standards of international best practice Soviet procedures were particularly vulnerable to hidden inflation. This finding can be reconciled with a paradox: under particular circumstances, official measures of the output of machinery and weapons showed an opposite bias towards hidden deflation and understated real growth.

*Dmitry O. Revinsky*

**Patenting in Russia (1812—1870)**

This project is the first attempt to study the Russian patenting system using a quantitative approach to the problem. It examines the main principals of the Russian patenting system functioning in the period from 1812 to 1870. The author analyzed a large collection of statistical sources on the patent granting dynamics and the activity of state institutions concerned with providing patents, while paying special attention to patentees and their charges d'affaires which are insufficiently studied institution in the Russian patenting system.

*Andrei D. Kuzmitchev*

**Scientific-based Industrial Management in Russia at the beginning of the 20th century**

The article describes the fates of several famous figures that were involved in the theory and practice of scientific-based industrial management in Russia. The ideas of some famous Russian specialists in management (N.Charnovsky, O.Ermanskiy, N.Vitke, I.Shpilreyn, etc.) appeared to be on par with the ideas of well-known foreign entrepreneurs, such as F.Taylor, H.Ford, A.Fayol, and H.Emerson. The history of soviet scientific-based management and its apologists, however, was tragic: their humanistic ideas became an ideological weapon of the Soviet system, they were used for proving such mythical ideas as the possibility of contest between capitalism and socialism, the necessity for «udarnichestvo» (unpaid overtime work), and for «socialist competition».

*Alexei A. Belyakov*

**An Estimation of the National Economy's Losses Caused by the Priority in Developing a Railway System in Russia in the Second Half of the 19th Century (an Attempt of Counterfactual Simulation)**

This article proposes counterfactual model of Russian transport system in the second half 19th century. This model studies possible benefits from priority development of water-transport network. According to the author's calculation, national economy's losses caused by priority development of railway network from 1855 to 1905 amounted up to 15 billion rubles due to noticeably larger capital and operational outlays of railway system development. These losses were distributed between Treasury (increase of public debt) and population (bankruptcy of peasants). If savings gained from prior water-transport development were invested in railway system, by the end of 1905 the presumable total length of railway system would exceed actual more than 2,5 times. The author draws the conclusion that the priority to develop a railway system in Russia at that time caused considerable damage to the national economy, while the priority of developing a water-transport network would promote economic growth and development of transportation system.

*Boris N. Mironov*

**Who Paid for Industrialization? S.Witte's Economic Policies and the Well-being of the Population in 1890—1905 on the Anthropometrical Data**

Russia experienced significant economic difficulties in the 1880's before Witte assumed the post of the minister of the finance — owing to the agrarian crisis, large external debt, slow progress of industry and agriculture, an unstable ruble and vestiges of serfdom. Witte correctly and thoroughly understood the socio-economic problems of the country, found adequate means to resolve them and managed to implement them. Witte's economic policies in 1890—1905 were carried out in conformity with a carefully developed plan that took into account

the country's essential requirements together with its objective opportunities. The industrial revolution was launched, public finances became stronger, vast foreign investments were attracted and a stable currency system was created in Russia over these years. The most important fact, however, is that the intensive economic development of Russia was accompanied by a rise in the well-being of the population, as the increase in the height of men born between 1890—1905, when Witte was in power, attests to.

*John Komlos*

### **The Biological Standard of Living and Modern Economic Growth**

One of the most important recent findings of the anthropometric history research program is that human beings were becoming shorter at the onset of modern economic growth. There were hidden stresses on the biological system created by the new socio-economic environment that were not fully compensated by increases in income. This essay gives the outlines of an explanation for this «early-industrial-growth puzzle».

*Mikhail A. Davidov*

### **Land Tenure in Russia (1907—1913): Statistical Evidence**

The article attempts to revise the traditional point of view on land tenure dynamics from 1907—1913. A statistical analysis of Stolypin's land reform made by the author clarifies basic trends of Russian land policy and reveals their qualitative meanings. The author draws the conclusion that Stolypin's land reform had initiated fundamental changes in public life: it drove national agriculture out of stagnation and substantially changed rural Russia.

*Rustem A. Khaziev*

### **«Free» Production and Trade in the Ural Region During the Civil War Period: Functioning of Non-State Economics**

The article deals with the specificity of the regional economic model of the Ural Region during the Civil War Period using new statistical data. The author studied multidimensional economic processes and little-known aspects of market-oriented elements functioning under the circumstances of the coexistence of «war communism» and elements of the market economy. The article discusses trade operations, output of private producers, the market capacity of the cottage industry and other non-state sector indexes.

*Alexandra E. Batyaeva*

### **Industrial Enterprises: Adaptation to Demand in the Background of Transformation Crisis**

A differentiation analysis of industrial enterprises by their standing is presented, based on a single aspect in their performance, namely, the demand for their output, as a major factor of their financial soundness. Although this narrow approach simplifies the real state of affairs, it seems to be quite justified in the context of a rapid and uneven decrease in inventory demand against the background of an ongoing economic crisis. The database of the Russian Economic Barometer (REB), a long-term research program carried out by the Center for the Study of Transitional Economy at the Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences, offers a unique opportunity for making this kind of analysis.

*Sergei A. Afontsev*

### **Labor Stimulation versus Employment Stimulation in Contemporary Russia: Political Economy Perspective**

The paper considers inter-regional differences in wages, unemployment and shadow employment rates on the basis of special hypotheses about the behavior of Russian enterprises. The «labor hoarding» phenomenon common for Russian industry during the 1990s allows us to introduce a distinction between the labor stimulation strategy followed by economically efficient enterprises, on the one hand, and the employment stimulation strategy followed by economically inefficient ones interested in maximizing their political weight in terms of employment size, on the other. Econometric models constructed to test this assumption suggest that regions with relatively backward economic structure do in fact demonstrate signs of the employment stimulation practice. Moreover, the logic of political influence appears to be the most likely reason behind this empirical pattern.

*Dilyara Kh. Ibragimova*

### **The Savings Behavior of the Russian Population: Analysis of the Situation Before and After August 1998**

The article reflects the results of research on the saving behavior of the Russian population, conducted in 1998—1999 by the «CSI-Russia» group. An analysis of the dynamics and structure of personal savings during the transition period was made on the basis of sociological monitoring of the savings behavior of the population and a macroeconomic analysis of statistical information. One of the main aspects of this research is studying the impact of the August 1998 crisis on the saving behavior of various groups of the population: shifts in their preferences for various forms of saving, as well as their motives for saving. The author suggests her own typology of the Russian population from this point of view, examining the question in a double cross-section — before and after the crisis. The results of a cluster-analysis show that about 40 percent of the respondents come from two groups designated as, on the one hand, the «surviving older generation», and on the other, «shareholders.» The remaining part of the population was divided between the four middle groups, the types of saving attitudes and behavior of which are primarily determined by the income level. Changes in their material standing in the post-crisis period have led to a change in the priorities of saving purposes: the short-term and «just in case» motives were in the foreground.

*Paul R. Gregory*

### **Preface to Research Project**

This introductory article summarizes the High-Level Soviet Decision Making Project of which the Lazarev and Belova papers are examples. It explains that social scientists must use the modern methods of information economics and the New Economic History to study the Soviet state and party archives using methods of interests to economists and political scientists in general.

*Eugenia B. Belova*

### **Whirl of Planning: Gosplan-Ministries Relations in the 1930s**

The main subject of this paper are the relationships between the planners and economic agents of the Soviet economy in the formative years of centralized planning, the first half of the 1930's. The study is based on archival documents, showing the process of development and implementation of short-term plans by the State Planning Committee (Gosplan) and economic ministries. The source

material is analyzed in the framework of the economics of information focusing on the principal-agent problem. The findings of this study shed light on the impact of information search and exchange problems on the methods and policies of central planning. Besides that, an analysis on the behavior of economic agents revealed their preference for uncontrolled decision-making that was not anticipated by the planners.

*Valery V. Lazarev*

**Centralized Resource Allocation in the Soviet Economy in the 1930's:  
a Case of Automobiles**

Administrative resource allocation implemented in Soviet-type economies used to be a major alternative to market allocation for many decades. An important question concerning this type of allocation is whether such a system based on non-price information can be efficient. Western economists made a number of important theoretical insights from the 1930's to the 1970's. This paper presents the results of a case study on administrative allocation of one type of commodity, automobiles, subject to centralized control in the early 1930's. Institutional framework, procedures, and outcomes of the allocation process are studied in detail using primary sources from the archival files of the Soviet government and planning and production organizations. The main findings of the paper are that the efficiency of the information system of centralized resource allocation was very low but the system itself was versatile and assumed an active role for the consumers.



# Содержание

Предисловие .....	3
-------------------	---

## История предпринимательства

<i>Лобанова Е.В.</i> Предпринимательское поведение крупного землевладельца XVII века (на материалах вотчинного архива боярина Б.И.Морозова) .....	7
<i>Поткина И.В.</i> Социальная политика Морозовых: Никольская мануфактура (60-е гг. XIX в. — начало XX в.) .....	25
<i>Дмитриев А.В.</i> «Новая компания изумрудов» на Урале (1899—1915 гг.) .....	62
<i>Шпотов Б.М.</i> Социальная политика компаний как прием управления работниками: некоторые примеры из истории США .....	79

## История финансов и банков

<i>Марней Л.П.</i> Финансовая политика России в первой четверти XIX века .....	117
<i>Саломатина С.А.</i> Деловые, депозитные, универсальные: западноевропейские банковские модели в российской истории, (1864—1917 гг.) .....	172
<i>Лизунов П.В.</i> Русские ценные бумаги на российских и европейских фондовых биржах (конец XIX — начало XX века) .....	206
<i>Бородкин Л.И., Коновалова А.В.</i> Дивидендные бумаги на Петербургской бирже в 1900-х гг.: влияние русско-японской войны и первой русской революции .....	242
<i>Беляев С.Г.</i> Косвенные налоги, пошлины и казенные монополии в финансовой политике России периода первой мировой войны (1914 г. — февраль 1917 г.) .....	269

## Вопросы изучения промышленного роста России

<i>Харрисон М.</i> Промышленное производство в СССР в 1928—1950 гг.: реальный рост, скрытая инфляция и «неизменные цены 1926/27 г.» . . . . .	293
---	-----

### Технологии и экономическое развитие

<i>Ревинский Д.О.</i> Патентование изобретений в России (1812—1870 гг.) . . . . .	339
<i>Кузьмичев А.Д.</i> Научная организация труда, производства и управления в России начала XX века . . . . .	377

### Дискуссии в современной экономической истории

<i>Беляков А.А.</i> Оценка народно-хозяйственного ущерба от приоритетного развития железнодорожной сети в России во второй половине XIX века (опыт построения контрфактической модели) . . . . .	399
<i>Мионов Б.Н.</i> Кто платил за индустриализацию: экономическая политика С.Ю.Витте и благосостояние населения в 1890—1905 гг. по антропометрическим данным . . .	418
<i>Комлос Дж.</i> Биологический уровень жизни и современный тип экономического роста . . . . .	428

### Аграрная история

<i>Давыдов М.А.</i> О статистике землеустройства в России (1907—1913 гг.) . . . . .	443
---	-----

### Вопросы переходной экономики

<i>Хазиев Р.А.</i> Вольное производство и торговля на Урале периода Гражданской войны: функционирование негосударственного сектора экономики . . . . .	487
<i>Батяева А.Е.</i> Адаптация промышленных предприятий к спросу в условиях трансформационного кризиса . . . . .	510
<i>Афонцев С.А.</i> Стимулирование труда и стимулирование занятости в современной России: экономико-политическая перспектива . . . . .	526
<i>Ибрагимова Д.Х.</i> Сберегательное поведение населения России: анализ ситуации до и после августа 1998 г. . . . .	551

**Исследовательские проекты**  
**Принятие решений на высшем уровне руководства**  
**советской административно-командной экономики**

<i>Грегори П.</i> Введение к проекту . . . . .	577
<i>Белова Е.Б.</i> Стихия плана: практика работы Госплана СССР в первой половине 30-х гг. . . . .	579
<i>Лазарев В.В.</i> Централизованное распределение ресурсов в советской экономике 1930-х годов (ситуация с автомобилями). . .	607
Summaries . . . . .	642

# Contents

Editorial notes . . . . .	3
---------------------------	---

## Business History

<i>Lobanova E.V.</i> Entrepreneurial Behavior of a 17th century Russian Landlord (on the Materials of the Patrimonial Archive of Boyar B.I.Morozov) . . . . .	7
<i>Potkina I.V.</i> Morozov's Social Policy: Nickolskaya Manufacturing (1860s — beginning of the 20th century) . . . . .	25
<i>Dmitriev A.V.</i> «The New Emeralds Company» in the Urals (1899—1915). . . . .	62
<i>Shpotov B.M.</i> Corporate Social Policy as an Approach to Managing the Workforce: Some Examples from U. S. History . . . . .	79

## Financial and Banking History

<i>Marnei L.P.</i> Financial Policy of Russia in the First Quarter of the 19th century . . . . .	117
<i>Salomatina S.A.</i> «Investment», «Deposit», «Universal»: West-European Banking Patterns in Russian History (1864—1917). . . . .	172
<i>Lizunov P.V.</i> Russian Securities in the Russian and European Stock Exchanges (end of the 19th — beginning of the 20th century) . . . . .	206
<i>Borodkin L.I., Konovalova A.V.</i> Shares at St. Petersburg Stock Exchange in 1900s: The Impact of Russian-Japanese War and First Russian Revolution. . . . .	242
<i>Belyaev S.G.</i> Indirect Taxes, Duties and Government Monopolies in Russian Financial Policy during the First World War (1914 — February 1917) . . . . .	269

## **Industrial Growth in Russia: Some Aspects of Study**

<i>Harrison M.</i> Soviet Industrial Production, 1928—1950: Real Growth, Hidden Inflation, and the «Unchanged» Prices of 1926/27 . . . . .	293
--	-----

### **Technology and Economic Development**

<i>Revinsky D.O.</i> Patenting in Russia (1812—1870) . . . . .	339
<i>Kuzmitchev A.D.</i> Scientific-based Industrial Management in Russia at the beginning of the 20th century . . . . .	377

### **The Controversy of Contemporary Economic History**

<i>Belyakov A.A.</i> An Estimation of the National Economy's Losses Caused by the Priority in Developing a Railway System in Russia in the Second Half of the 19th Century (an Attempt of Counterfactual Simulation) . . . . .	399
<i>Mironov B.N.</i> Who Paid for Industrialization? S.Witte's Economic Policies and the Well-being of the Population in 1890—1905 on the Anthropometrical Data . . . . .	418
<i>Komlos J.</i> The Biological Standard of Living and Modern Economic Growth . . . . .	428

### **Agrarian History**

<i>Davidov M.A.</i> Land Tenure in Russia (1907—1913): Statistical Evidence . . . . .	443
--	-----

### **Transitional Economy: Some Aspects of Study**

<i>Khaziev R.A.</i> «Free» Production and Trade During the Civil War Period in the Ural Region: Functioning of Non-State Economics . . . . .	487
<i>Batyaeva A.E.</i> Industrial Enterprises: Adaptation to Demand in the Background of Transformation Crisis . . . . .	510
<i>Afontsev S.A.</i> Labor Stimulation versus Employment Stimulation in Contemporary Russia: Political Economy Perspective . . . . .	526
<i>Ibragimova D.Kh.</i> The Savings Behavior of the Russian Population: Analysis of the Situation Before and After August 1998 . . . . .	551

**Research Projects**  
***High-Level Decision Making***  
***in the Soviet Administrative-Command Economy***

<i>Gregory P.R.</i> Preface to Research Project . . . . .	577
<i>Belova E.B.</i> Whirl of Planning: Gosplan-Ministries Relations in the 1930s. . . . .	579
<i>Lazarev V.V.</i> Centralized Resource Allocation in the Soviet Economy in the 1930's: a Case of Automobiles . . . . .	607
Summaries . . . . .	642

**Экономическая история  
Ежегодник. 2001**

Редактор *Л.Епифанова*  
Художественное оформление *А.Сорокин*  
Компьютерная верстка *В.Юрченко*

ЛР № 066009 от 22.07.1998. Подписано в печать 20.05.2002.  
Формат 60×90<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная № 1. Печать офсетная.  
Усл. печ. л. 41,0. Уч.-изд. л. 52,0. Тираж 1000 экз.  
Заказ № 6652

Издательство «Российская политическая энциклопедия»  
(РОССПЭН)  
129256, Москва, ул. В.Пика, д. 4, корп. 2. Тел. 181-01-71  
Тел./Факс 181-34-57 (отдел реализации).