

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ
ЕЖЕГОДНИК**

2003



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

2003

Москва
РОССПЭН
2004

Издание осуществлено при финансовой поддержке
Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ)
проект № 02-01-16151

Редакционная коллегия:

Л.И.Бородкин, Ю.А.Петров (ответственные редакторы),
Б.В.Ананьич, С.А.Афонцев, А.М.Маркевич, И.В.Поткина, А.К.Соколов,
С.А.Саломатина (ответственный секретарь), *А.К.Сорокин*

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

Э 40 **Экономическая история: Ежегодник. 2003.** — М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2004. — 600 с.

Пятый выпуск ежегодника знакомит научную аудиторию с новыми исследованиями. Ядро сборника составили статьи, посвященные различным проблемам истории советской экономики: системе планирования, темпам роста производительности труда, трудовой мотивации советских рабочих, экономическим аспектам истории ГУЛАГа, а также развитию отдельных секторов и отраслей советской экономики (военно-промышленного комплекса, золотопромышленности, сельского хозяйства, местной промышленности).

Экономическая история дореволюционной России представлена статьями по истории финансов, кредитных учреждений и системы налогообложения, также рассмотрены процессы protoиндустриализации и монополизации отечественной промышленности.

Проблемы постсоветской экономической истории рассмотрены в статьях, посвященных эволюции института собственности в России в XX в., а также мотивации труда российских рабочих в период рыночных преобразований.

В сборнике также публикуются статьи о политической борьбе в США по экономическим вопросам в середине XIX в. и изобретательской деятельности в этой стране на рубеже XIX—XX вв.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Вниманию читателей предлагается пятый выпуск сборника «Экономическая история». Подготовкой этого периодического издания занимаются Центр экономической истории (ЦЭИ) при Историческом факультете МГУ им. М.В.Ломоносова и группа «Социально-экономическая история: экономика и общество» Института российской истории РАН.

Ядро выпуска составляют статьи, посвященные различным аспектам истории советской экономики; большинство из них подготовлены по материалам докладов международной конференции «Советская экономика в 1930—1970 гг.: взгляд из XXI века», состоявшейся в Звенигороде 22—24 июня 2001 г.¹ Организаторами конференции выступили ЦЭИ, Дэвисовский Центр русских исследований Гарвардского университета (США), а также Международная экономическая программа Хьюстонского университета (США). Звенигородская конференция стала продолжением дискуссии, начатой в 2000 г. в Гарварде, где по инициативе видных западных советологов Центром русских исследований была проведена научная конференция «Как мы изучали Советский Союз и его статистику: руководство для будущих исследований»².

Лейтмотивом Звенигородской конференции стала идея, сформулированная во вступительном докладе одного из основателей американской школы по изучению советской экономики, Джозефа Берлинера³. Суть этой идеи сводится к тому, что история и практика советского периода сформировали исходные условия для трансформационного процесса в СССР 1980-х гг. и в постсоветской России. По его мнению, они оказали значимое влияние на пути и темпы построения в стране демократической системы и рыночной экономики; более того, некоторые их последствия могут сказываться и в начале XXI в. Как считал Дж.Берлинер, магистральным направлением будущих исследований советской экономики должно стать изучение этих исходных условий и их влияния на последующее развитие. Кроме того, в статье подчеркивается, что по-прежнему актуальным как с теоретической, так и с практической точек зрения остается классический вопрос о «лошади и жокее»: кто виноват в неудачах плановой системы, порочна ли сама система или решающую роль сыграли ошибки руководства?

Изучение советской экономической истории находится сейчас на подъеме, и тому есть объективные причины. В первой половине 1990-х гг. внимание к этой проблематике снизилось в связи с распадом СССР и разрушением командной экономики. Однако трудности рыночных реформ заставляют оглянуться назад и попытаться понять, каким образом особенности развития советского народного хозяйства повлияли на характер трансформации экономики

постсоветской России. Отсутствие «политического заказа» на решение подобной задачи со стороны государственных структур, пожалуй, впервые — как в истории советологии, так и отечественной науки — создает возможности для непредвзятого анализа исторических фактов.

Первый раздел ежегодника посвящен вопросам экономической истории СССР. Он состоит из четырех секций. Работы, вошедшие в первую секцию, объединяет интерес к институциональным основам советской модели командной экономики. Уже упомянутая статья Дж. Берлинера суммирует представления западной советологии в том числе и по этой проблеме. По мнению автора, характер и уровень развития советских экономических институтов существенно повлияли на содержание трансформационных процессов в современной России. В работе А.М.Маркевича тема функционирования советских экономических институтов получает дальнейшее развитие. Рассматривается центральный вопрос исследования советской модели управления экономикой — планирование. Показано, что, хотя советская экономика определялась ее теоретиками как плановая, на практике в 1930-е гг. хозяйственные наркоматы, как правило, действовали без официально утвержденных планов, а функции повседневного управления доминировали над долговременным планированием.

В следующей секции представлены работы, посвященные теме труда и трудовых отношений в СССР. Несмотря на то что данная проблематика неоднократно привлекала внимание отечественных и зарубежных исследователей, в этой области по-прежнему остается много нерешенных вопросов. В статьях анализируются ключевые аспекты истории труда, причем как традиционные, так и новые в историографии. В частности, наряду со «старым» вопросом об уровне и темпах роста производительности труда в СССР (В.М.Кудров) рассматривается новая для отечественной исторической науки проблема трудовой мотивации (А.К.Соколов). Постановка этой проблемы представляется исключительно важной, так как очевидно, что именно существовавшая система стимулов к труду во многом определяла достигнутый советской экономикой уровень производительности труда, а в конечном счете и эффективность всей системы.

Отдельного упоминания заслуживают работы, посвященные экономике ГУЛАГа. За последнее десятилетие наши знания об этой трагической странице отечественной истории существенно расширились. Однако, говоря о политической и моральной стороне функционирования ГУЛАГа, исследователи практически не затрагивали экономические аспекты деятельности системы лагерей. В сборнике впервые показаны механизм функционирования крупного хозяйственного объекта ГУЛАГа — Норильского горно-металлургического комбината (С.Эртц), структура и динамика его рабочей силы, соотношение принуждения и других форм организации труда заключенных в Норильлаге (Л.И.Бородкин, С.Эртц).

В четвертой секции представлены статьи, затрагивающие отраслевые проблемы советской экономики. И.В.Быстрова рассматривает эволюцию органов управления военно-промышленного комплекса (ВПК) в 1920—1980-х гг. Проблемам сельского хозяйства СССР, эффективности колхозного строя посвящено исследование Н.Л.Рогалиной, написанное в широкой исторической перспективе. В статье Л.В.Сапоговской анализируются ключевые проблемы развития золотопромышленности на протяжении всей советской истории. Работа А.В.Шалака посвящена такой малоисследованной теме, как история местной промышленности в годы Великой Отечественной войны. Показано, что в условиях всеобщей нехватки товаров ширпотреб во время войны правительство было вынуждено принять меры, направленные на развитие кооперативного сектора местной промышленности.

Наряду с разделом, состоящим из работ по истории народного хозяйства СССР, ежегодник включает традиционные разделы, посвященные экономической истории дореволюционной и постсоветской России, а также зарубежных стран.

Тематика статей по истории дореволюционной России в этом сборнике достаточно широка: история российских финансов, кредитных учреждений и системы налогообложения, региональные аспекты protoиндустриализации и монополизации промышленности. В частности, представлено исследование, посвященное ранним этапам становления системы государственных финансов России в начале XIX в. (Л.П.Марней). Процессы модернизации российской деревни рассматриваются в данном выпуске ежегодника в двух аспектах: с точки зрения истории развития промысловых занятий и кустарного производства крестьян в первой половине XIX в. (В.М.Арсентьев) и через развитие системы налогообложения крестьянства в XIX — первой трети XX в. (О.И.Марискин).

Важным проявлением модернизационных процессов в России стало возникновение во второй половине XIX в. городской ипотеки. Именно этому аспекту развития кредитной сферы на примере полувековой истории Санкт-Петербургского городского кредитного общества посвящена статья Н.А.Проскуряковой. Традиционный интерес отечественной историографии к процессам монополизации российской промышленности начала XX в. демонстрирует исследование Т.Ф.Измestyевой, в котором монополизация угольной промышленности изучается на основе источников о хозяйственно-экономической деятельности предприятий и финансовых результатах их работы.

Третий раздел ежегодника посвящен вопросам переходной экономики России. В статье академика РАН В.А.Виноградова об эволюции института собственности в России в XX в. показано, что возврат России к приоритетам частной собственности и предпринимательства имеет общие корни с поворотом к приватизации в разных странах мира в последней четверти XX в.; импульсом к формированию новой структуры отношений собственности послужил кризис представлений об экономических функциях и возмож-

ностях государства, вызванный, в частности, глубинными изменениями технологического базиса современного общества.

В статье С.А.Афонцева, имеющей показательное название «Нужны ли людям деньги?», рассматриваются проблемы мотивации труда российских рабочих в 1990-е гг., в период рыночных преобразований; при этом используются данные об отдельных отраслях, предприятиях и профессиональных группах.

Экономическая история зарубежных стран в ежегоднике представлена статьями по истории США XIX — начала XX вв. Промышленный подъем США на рубеже XIX—XX вв. уходит корнями в процессы середины XIX в. Выбор экономической стратегии сопровождала политическая борьба, нюансы которой раскрываются в статье К.В.Миньяр-Белоручева. Исследование, принадлежащее перу известных американских экономических историков Н.Ламоро и К.Соколоффа, посвящено важной составляющей развития рынка технологий — институциональным структурам, которые сделали возможным распространение информации о новых технологиях и облегчили заключение контрактов на использование патентных прав. В статье анализируются значительные различия в интенсивности изобретательской деятельности в конце XIX в. в разных регионах США.

Материалы пятого выпуска ежегодника свидетельствуют, что экономическая история — междисциплинарная область науки — активно развивается усилиями как историков, так и экономистов. Традиционные проблемы историографии верифицируются с помощью новых подходов; расширение сферы интересов экономических историков сопровождается постановкой новых исследовательских проблем. Все чаще изучение экономических процессов требует учета социальных, политических и других факторов развития общества.

Редколлегия выражает благодарность П.Грегори (Хьюстонский университет, США) и Т.Пэйничу (Калифорнийский университет, Риверсайд, США) за помощь в работе над выпуском.

Примечания

¹ Подробнее о конференции в Звенигороде см: Бородкин Л.И., Дробышевская Т.А. Советская экономика в 1930—1970 гг.: Взгляд из XXI века: Международная конференция в Звенигороде (22—24 июня 2001 г.) // Экономическая история: Обозрение / Под ред. Л.И.Бородкина. Вып. 7. М., 2001. С. 3—12. Эта же заметка находится в Интернете по адресу: <http://www.hist.msu.ru/Labs/Ecohist/OB7/conference>.

² Подробнее о конференции в Гарварде см: Ольсевич Ю.Я. Нужно ли заново исследовать экономическую историю СССР? // Вопросы экономики. 2000. № 11. С. 79—90.

³ Джозеф С. Берлинер (1921—2001) — почетный профессор университета Брандейс (Brandeis University, штат Массачусетс, США), автор ряда монографий по советской экономике, включая «Factory and Manager in the USSR» (Cambridge: Harvard University Press, 1957), «The Innovation Decision in Soviet Industry» (Cambridge: The MIT Press, 1976), «Soviet Industry from Stalin to Gorbachev: Essays on Management and Innovation» (N.Y.: Cornell University Press, 1988).

Экономическое развитие СССР

Дж. Берлинер *

Советское прошлое и российская экономическая трансформация

Вся моя научная жизнь была посвящена изучению советской экономики. И хотя я не испытывал любви к советской системе, для меня оказалось грустным осознание того, что после 1991 г. так мало исследователей проявляют интерес к этой теме. Сейчас мне приятно видеть, что интерес к ней вновь возвращается, хотя теперь она относится скорее к области экономической истории, а не исследования текущих экономических процессов, как это было прежде.

На экономических факультетах западных университетов изучение советской экономики было частью проблематики сравнительного анализа экономических систем. Одна из центральных методологических проблем в рамках данного научного направления была связана с различием последствий реализуемой экономической политики и результатов функционирования экономической системы как таковой. Эта проблема нередко формулировалась в терминах скачек: кто виноват в возникших экономических затруднениях — жокей или лошадь? Похоже, что партийное руководство и ведущие советские экономисты склонялись к тому, что виноват «жокей». Как следствие, предполагалось, что, если бы советские менеджеры вели себя должным образом, т.е. ориентировались на выпуск высококачественной продукции, а не «гнались за валом», социалистической «лошади» самой историей была бы обеспечена победа. И хотя целый ряд предпринимавшихся экономических реформ мог навести на мысль о том, что с «лошадью» тоже было что-то не в порядке, ни одна из этих реформ не была по-настоящему фундаментальной. Все они были ориентированы не на смену «лошадей», а на то, чтобы снабдить старую социалистическую «лошадь» новыми подковами и новой сбруей.

Аналогичная точка зрения превалировала среди многих западных советологов, особенно в 1930-х — 1940-х гг. Но к 1960-м гг.,

* Джозеф С. Берлинер (1921—2001) — почетный профессор университета Брандейс (Brandeis University, штат Массачусетс, США).

как мне кажется, доминирующим стало представление, что проблема заключается именно в «лошади» и что лучшие «жокеи» социалистической «лошади» — системы, опиравшейся на государственную собственность и централизованное планирование, — никогда не смогут привести ее к победе в соревновании с капиталистическими рыночными экономикками. Чтение «между строк» статей советских экономических и политических журналов создавало впечатление, что все большее число советских ученых приходило к той же точке зрения.

Поэтому все, кто с симпатией относился к народу СССР, были воодушевлены тем, что новый молодой генеральный секретарь ЦК КПСС Михаил Горбачев, казалось, склонялся к тому, что проблема не просто заключалась в некомпетентности руководителей разных уровней и в неадекватной политике, а коренилась глубоко в советской экономической системе и природе советского общества. Это был старт фундаментального процесса, который впоследствии получил известность как «экономическая трансформация».

В работах, посвященных анализу трансформационных процессов, большое внимание справедливо уделялось влиянию советского прошлого на характер перехода к экономике рыночного типа. В данном контексте обычно принято говорить о роли «исходных условий», с акцентом на втором слове. Однако нередко упускается из вида то обстоятельство, что трансформаций было две, а не одна: квазитрансформация, инициированная в 1985 г., когда М.С.Горбачев пришел к власти, и трансформация, инициированная Б.Н.Ельциным в 1992 г., которая продолжается до сих пор. Каждая из этих двух трансформаций характеризуется своим собственным набором исходных условий.

Условия, превалировавшие в 1985 г., могут рассматриваться как типичные для советской экономики. Эпизодические реформы, которые время от времени модифицировали систему, не меняли ее базовые контуры. Я буду называть условия 1985 г. «фундаментальными исходными условиями» переходных процессов в России.

В период 1985—1991 гг. Горбачев провел ряд реформ, которые, как предполагалось, должны были радикально улучшить функционирование экономики. На практике, однако, их эффект оказался прямо противоположным. В 1991 г. наступил экономический коллапс. Таким образом, трансформация, начатая Ельциным в 1992 г., проходила под влиянием двух наборов исходных условий, наложившихся друг на друга: первого, фундаментального, характерного для зрелой плановой экономики СССР образца 1985 г., и второго — набора «непосредственных» условий, связанных с ухудшением экономической и политической ситуации в 1985—1991 гг.

Обратимся вначале к фундаментальным исходным условиям, доминировавшим в 1985 г., а затем перейдем к рассмотрению непосредственных, ситуационных условий, повлиявших на принятие решения об окончательном переходе к рыночной системе.

На протяжении последних двух столетий развитие рыночной экономики в большинстве стран происходило одновременно с переходом от доиндустриальной к современной индустриальной экономической структуре. Таким образом, трансформация не носила ярко выраженного, радикального характера. Это был достаточно продолжительный исторический процесс, элементами которого были как индустриализация, так и складывание рынков. Совершенно иначе обстояло дело в постсоветском мире, который являет собой один из редких примеров перехода к рынку в условиях зрелой индустриальной системы. Именно с этим связана основная проблема экономической трансформации, с которой в той или иной мере столкнулись все республики бывшего СССР, но в особенности — Россия.

На первый взгляд может показаться, что существование развитой индустриальной базы является фактором, благоприятствующим переходу к рыночной экономике. На самом деле, однако, все зависит от конкретных характеристик самой индустриальной базы. По причинам, которые будут рассмотрены ниже, специфика советской индустриальной базы стала серьезным препятствием для формирования в России экономики рыночного типа. Трансформация могла бы быть значительно более легкой, если бы Россия пришла к «рыночной революции», имея традиционное аграрное, но коммерциализированное общество, так как это имело место в Европе и Юго-Восточной Азии.

Основу моей аргументации составляет тезис о том, что хозяйственная структура и экономический механизм обычно развиваются параллельно, оказывая влияние друг на друга. Правила, детерминирующие функционирование экономического механизма, определяют решения об объеме и направлении инвестиций, а изменения в отраслевой структуре экономики, в свою очередь, вызывают появление новых правил и институтов, управляющих функционированием экономического механизма. Так, т.н. научно-техническая революция в СССР привела к появлению новых планирующих учреждений типа Государственного комитета по науке и технике (ГКНТ), а также к изменениям как в структуре предприятий (появление отделов научной-исследовательской и опытно-конструкторской работы (НИОКР)), так и в целом в структуре народного хозяйства (быстрое развитие химической промышленности в период Н.С.Хрущева). Аналогичная революция в США в условиях рыночной системы привела к конкурентному развитию внутрифирменных НИОКР, бурному росту рынка венчурных капиталов, возникновению новых форм оплаты труда (например, опционов), а также способствовала развитию таких отраслей экономики, как электроника и биотехнологии.

С учетом сказанного предположим, что в 1930 г. две идентичные народнохозяйственные системы начали развиваться по разным путям: одна — по плановому, а другая — по рыночному. Не-

смотря на равные исходные условия в 1930 г., к 1990 г. эти системы должны были бы значительно отличаться друг от друга. Поэтому если в 1990 г. одна из стран предприняла бы попытку заменить свой собственный экономический механизм на экономический механизм, сложившийся в другой стране, то последний вошел бы в конфликт с ее экономическими реалиями и в экономике наблюдалось бы падение выпуска. К аналогичным результатам привела бы попытка установить дизельный двигатель на парусное судно: такое судно в любом случае не смогло бы конкурировать с судном, изначально спроектированным для установки дизельного двигателя.

Данная проблема является ключевой. Рассмотрим ее преломление в трех наиболее важных для любой экономической системы областях, связанных с состоянием физического и человеческого капитала, а также институциональной структуры.

Физический капитал

На состояние физического капитала СССР к 1985 г. оказали влияние решения, принятые на протяжении долгой истории советской плановой экономики.

Географическое размещение промышленности

Стратегия освоения природных ресурсов Сибири и Дальнего Востока предусматривала строительство новых городов возле источников этих ресурсов. Привлечение вольнонаемной рабочей силы в эти суровые и неблагоприятные для проживания регионы требовало значительных надбавок к заработной плате, а также широкомасштабного субсидирования потребительских товаров, жилья и коммунальных услуг. Чтобы создать рабочие места для членов семей горняков и лесозаготовителей, потребовалось строить высокочрезвычайно затратные предприятия других отраслей. Частные предприятия, напротив, обычно осваивают природные ресурсы, расположенные в суровых регионах, путем формирования сменных бригад высокооплачиваемых работников, находящихся на контракте. В итоге промышленный капитал, созданный в соответствующих регионах СССР, имел крайне малую ценность для капиталистических фирм, ориентированных на максимизацию прибыли. В результате можно было ожидать резкого сокращения общего объема выпуска продукции в этих регионах и его свертывания во всех отраслях, кроме ресурсодобывающих, при значительном сокращении общего числа занятых. Аналогичным образом обстояло дело в военно-промышленном комплексе и его «закрытых» городах.

Качество основных фондов

В целом советская система отдавала предпочтение техническому обновлению уже действовавших предприятий, а не замене ста-

рых предприятий новыми. В результате типичное советское предприятие, даже модернизированное, как правило, было намного старше среднего предприятия в рыночной системе. Представим себе, как выглядели бы основные фонды в экономике США, если бы все предприятия, построенные за последние семьдесят лет, продолжали бы функционировать в наше время. Соответственно, производительность и ценность советских основных фондов должны были резко сократиться в условиях рыночной экономики.

Масштаб производства и ассортимент выпуска на предприятиях

Среднее советское предприятие по своим размерам намного превосходило среднее предприятие в рыночной системе. Отчасти это может быть объяснено представлениями о том, что при социализме возможно достижение более высокой экономии на масштабе производства, чем в условиях конкурентного капитализма. Однако в значительной степени крупные размеры предприятия объяснялись стремлением к «универсализму», т.е. к максимально возможному самообеспечению всем необходимым, вызванным нежеланием зависеть от ненадежной системы снабжения. В итоге относительное число небольших предприятий в СССР было намного меньшим по сравнению с данным показателем ведущих капиталистических стран. В условиях рыночной экономики большая часть фондов советских предприятий-гигантов оказывается просто ненужной, так как капиталистическим фирмам гораздо более выгодно покупать необходимую им продукцию у независимых производителей, чем производить ее самостоятельно.

Другие факторы

Среди прочих факторов, уменьшающих рыночную стоимость советских основных фондов, следует отметить, в первую очередь, то обстоятельство, что многие гражданские предприятия были созданы с учетом возможности их быстрой переориентации на оборонные цели. Так, например, модели тракторов были спроектированы таким образом, чтобы заводы по их производству можно было быстро переключить на выпуск танков; зачастую предприятия имели систему подземных укрытий на случай бомбардировок с воздуха. Во-вторых, в общей структуре основных фондов СССР доля тяжелой промышленности была существенно завышена, а доля сектора услуг — существенно занижена по сравнению с требованиями рыночной экономики. Наконец, по хорошо известным причинам технологический уровень советских предприятий в целом значительно отставал от уровня капиталистических предприятий.

Выводы

Стоимость основных фондов, унаследованных от советской системы, оказалась в новых рыночных условиях намного ниже, чем в условиях планового хозяйства. Часть этих фондов не имела шансов на использование новыми хозяевами-капиталистами, заинтересованными в максимизации прибыли, и должна была просто прекратить свое существование, а другая часть могла по-прежнему использоваться только в том случае, если переменные издержки производства продукции не превышали ее цены. Вследствие этого общая капиталоемкость производства должна была снизиться по сравнению со стандартами плановой системы, а выпуск продукции на первом этапе преобразований должен был сократиться. В ходе трансформации состояние основных фондов постепенно будет корректироваться применительно к условиям рыночной экономики, но этот процесс может занять длительное время.

Человеческий капитал

Рассмотрим три элемента человеческого капитала — рабочую силу, управляющий персонал и наличие предпринимательских талантов.

Рабочая сила

Уровень образования и состояние здоровья рабочей силы в СССР примерно соответствовали аналогичным показателям в капиталистических странах. Однако на протяжении длительного времени в СССР право на труд было гарантировано, что фактически подразумевало возможность увольнения работника лишь в исключительных случаях — например, по причине совершения должностного преступления. В условиях, когда сокращение числа занятых на предприятиях сопряжено с высокими издержками, новые собственники будут стараться иметь как можно меньшее число постоянно занятых на своей фирме (подобно тому, как это имеет место в Германии и во Франции), что может обусловить высокий уровень безработицы. По этой причине следует ожидать достаточно враждебного отношения к экономической трансформации со стороны рабочих.

Менеджеры

Ни один советский менеджер не имел достаточной квалификации, опыта и ответственности для того, чтобы управлять всеми аспектами деятельности предприятия (включая производство, маркетинг, ценовую политику и пр.). Классический советский директор напоминал капитана корабля, который отвечает за все, что происходит на судне, но в отношении маршрута и характера груза в точности следует инструкциям владельца. Переход к рынку означал,

что перед всеми такими капитанами вдруг встала задача самостоятельно искать как груз, так и порт его доставки. Некоторые смогут научиться этому очень быстро, другие — медленнее, а некоторые так никогда и не смогут приспособиться к новым условиям. Результатом должно стать резкое сокращение объема грузоперевозок, и потребуются немалое время, чтобы его восстановить.

Предприниматели

Советская образовательная система подготовила больше ученых и инженеров, чем образовательная система любой другой страны. Все они должны были работать на предприятиях и в научно-исследовательских институтах, являвшихся элементами единой системы плановой экономики. Однако никто никогда не учил советских студентов тому, как начать свой собственный бизнес или осуществлять производственные инновации, не прибегая к помощи бюрократических инстанций. Талант предпринимателя не является врожденным, и поэтому мы можем ожидать, что в должных условиях со временем все большее число молодых людей будет вдохновляться идеей создания собственного дела и искать возможности для реализации этой идеи. Однако на первом этапе трансформации расцвета частнокапиталистической инициативы ожидать не приходится.

Институты

В период активной деколонизации после Второй мировой войны возник широкий интерес к «ранним» формам трансформации, или, используя язык того времени, к проблеме перехода от «отсталости» к «модернизации». Это было время оптимистических ожиданий, когда многим казалось, что для обеспечения быстрого экономического роста в странах «третьего мира» будет достаточно простого трансферта капитала в эти страны и повышения уровня образования их населения. Сегодня, во многом под влиянием идей новой институциональной экономической теории, взгляды специалистов на проблемы экономического развития стали более реалистичными. Господствующим стало представление о том, что при отсутствии соответствующих институтов вливание новых капиталов и рост образовательного уровня населения не даст ожидаемых результатов с точки зрения ускорения экономического роста. Развитие институтов, однако, является гораздо более сложной задачей социальной инженерии, нежели простой трансферт капиталов и реализация образовательных программ.

Все эти соображения в равной степени справедливы применительно к проблеме перехода от плановой к рыночной хозяйственной системе. Функционирование развитой плановой системы обеспечивается целым комплексом институтов, которые радикально отличаются от институтов, поддерживающих работу рыночной экономики. Этот факт настолько общеизвестен, что я приведу

здесь лишь два наиболее важных примера подобных институтов. Первый из них связан с наличием достаточно ясного набора установлений, определяющих содержание прав частной собственности и механизмы их приобретения. Второй пример — институты поддержания законности и порядка, обеспечивающие защиту личных прав и прав собственности от покушения на них третьих лиц, от нарушения контрактов и от мошенничества.

Развитие системы институтов — процесс длительный, и непосредственно в период перехода к рынку их отсутствие или слабость будут тормозить развитие экономики. Это не означает, что, как иногда утверждается, рынки вообще не могут функционировать в условиях отсутствия развитой системы институтов, присущих ведущим капиталистическим странам. Рынок — выносливое растение, которое может расти даже в крайне неблагоприятных условиях. Даже при отсутствии механизмов поддержания законности и порядка в обществе возникают нелегальные механизмы, обеспечивающие принуждение к выполнению контрактов. Результатом слабости институциональной базы, однако, становится рост транзакционных издержек и снижение выпуска продукции по сравнению с потенциально возможным уровнем.

Подводя итоги наших рассуждений о состоянии физического и человеческого капитала, а также институциональной базы советской системы, мы можем совершенно уверенно говорить о том, что трансформация с неизбежностью должна была сопровождаться значительным падением производства. Есть, однако, все основания считать, что со временем положение дел во всех трех рассмотренных сферах будет скорректировано, в результате чего выпуск продукции достигнет нового потенциально возможного уровня. Некоторые изменения могут произойти очень быстро, другие потребуют десятилетий и смены целых поколений. Перспективы столкнуться на первом этапе трансформации с последствиями неудовлетворительного функционирования рыночного механизма могут — но не обязательно должны — воспрепятствовать вступлению общества на путь преобразований. Иными словами, если бы советские люди в 1985 г. знали о том, каким будет состояние экономики в 2001 г., они все равно могли бы выбрать курс экономических реформ.

Непосредственные исходные условия

В момент, когда Горбачев возглавил СССР, советская хозяйственная система функционировала достаточно стабильно, а хозяйственные условия соответствовали тому, что мы назвали «фундаментальными условиями трансформации». Темпы экономического роста на протяжении последних двадцати лет неуклонно сокращались и достигли к этому времени тревожно низких, но еще не критических значений. Старт перестройки объяснялся тревогой скорее о будущем, нежели о настоящем.

В 1991 г., однако, переход к рынку начался в совершенно других, критических условиях. Пресса была переполнена материалами о менеджерах, которые, используя в личных интересах возможности, предоставленные перестройкой, прибирали к рукам активы государственных предприятий — например, путем передачи в аренду части производственных мощностей принадлежащим им кооперативам и т.п. Подобные квазичастнопредпринимательские схемы способствовали распространению вымогательских практик и расцвету деятельности мафиозных организаций. Крах коммунистической партии сопровождался всплеском регионального и этнического сепаратизма, следствием которого стало возведение всевозможных барьеров для межрегиональной торговли. Прекратил свое существование Совет экономической взаимопомощи (СЭВ), что привело к разрыву торговых связей между бывшими социалистическими странами. Распад СССР в 1991 г. ограничил власть Ельцина пределами Российской Федерации. Но наиболее страшной угрозой оказалась галопирующая скрытая инфляция в уже высокомонетаризованной экономике, разрушившая механизм нормальных трансакций во всей хозяйственной системе. Особенно сильный удар она нанесла по рынку потребительских товаров, который в крупных городах практически прекратил свое существование. Команда Ельцина, пришедшая к власти после неудачной попытки государственного переворота, столкнулась с реальной угрозой того, что Москва и Ленинград вступят в зиму без достаточных запасов продовольствия и топлива.

Именно таков был набор непосредственных исходных условий трансформации. С моей точки зрения, он со всей очевидностью диктовал новому руководству России невозможность использования стратегии градуальных (постепенных) реформ. Во всяком случае, в вопросе монетарной стабилизации градуализм был абсолютно неприемлем.

Таким образом, «обвальная» либерализация цен была скорее признанием факта инфляции, нежели осознанным решением, а последовавший затем рост цен просто перевел скрытую инфляцию в открытую форму. Тот факт, что другая часть плана «шоковой терапии» — ликвидация бюджетного дефицита — еще длительное время не была реализована, был обусловлен слабостью нового правительства. Но даже если предположить, что правительство знало бы о том, что либерализация цен не приведет к их быстрой стабилизации на более высоком уровне, оно все равно пошло бы на этот шаг. И действительно, повышение цен открыло каналы поставок продовольствия и топлива, что позволило в конечном итоге избежать кризиса зимы 1991—1992 гг., которого правительство так опасалось.

С моей точки зрения, исходные условия осени 1991 г. объясняют и оправдывают проведение либерализации цен в 1992 г., которая положила конец плановой системе. В свою очередь, резкое сокращение выпуска и затянувшееся восстановление его прежнего

уровня стали следствием комбинированного влияния как фундаментальных, так и непосредственных исходных условий.

Программа приватизации, реализация которой началась вскоре после либерализации цен, вызвала еще большие споры. Очень часто в противовес российской приватизации приводится пример приватизации в Китае, опыт которой, как утверждается, мог бы быть использован для обеспечения успешной рыночной трансформации в России. С моей точки зрения, это сравнение является принципиально некорректным по нескольким причинам.

Во-первых, процесс перехода к рыночной экономике в Китае был запущен не «сверху», а «снизу» — самими крестьянами, которые стихийно ликвидировали коммуны, восстановив, вопреки воле партии, семейный принцип организации сельскохозяйственного производства. В отличие от китайских крестьян, российское сельское население все еще держится за систему социальных гарантий, созданную колхозной системой, и даже сейчас испытывает ужас перед рисками и личной ответственностью, характерными для фермерского хозяйства.

Во-вторых, бурный рост сельскохозяйственного производства, последовавший за роспуском коммун в Китае, вызвал не менее быстрое развитие как в городах, так и в деревнях небольших квазичастных несельскохозяйственных предприятий, на которых оказалась занята половина всей несельскохозяйственной рабочей силы. Это продемонстрировало огромный внутренний предпринимательский потенциал, особенно у местных партийных кадров. Ничего подобного в России не произошло.

В-третьих, Коммунистическая партия Китая очень сильно пострадала в период «культурной революции», что охладило идеологическое рвение ее руководства. Следуя известному лозунгу Дэн Сяопина о том, что важен не цвет кошки, а ее способность ловить мышей, партийные лидеры поддержали экономические реформы — сначала с осторожностью, а затем — с большим энтузиазмом. Напротив, Коммунистическая партия Советского Союза и советская номенклатура по-прежнему сохраняли власть и привилегии и боялись потерять их в ходе реформ, инициированных Горбачевым. Именно тихий саботаж партийных кадров привел Горбачева к решению о ликвидации монополии КПСС на власть.

В-четвертых, осторожное открытие китайской экономики вызвало огромный приток капиталов и новых технологий от китайской диаспоры Гонконга и Тайваня, а также привело к экспортному буму. У СССР не было такой диаспоры; в свою очередь, крушение СЭВ нанесло серьезный удар по системе внешнеэкономических связей страны.

В-пятых, и, возможно, это главное, Коммунистическая партия Китая была едина и смогла удержать, хотя и с большим трудом, инфляционные тенденции, неизбежные в условиях бурного роста децентрализованной экономической активности. В СССР ослабление позиций партии и правительства привело к тому, что они оказались не в состоянии удержать под контролем силы, которые вы-

звали рост скрытой инфляции, осушившей каналы поставок потребительских товаров в системе государственной розничной торговли с ее фиксированными ценами. Коллапс государственной системы снабжения населения потребительскими товарами породил широкомасштабную панику, которая сыграла роль одной из причин неудачного путча и последующего распада СССР.

Выводы

Подводя итог нашему обсуждению, можно констатировать, что фундаментальные исходные условия, сложившиеся накануне трансформации российской экономики, несут основную ответственность за спад производства и медленные темпы восстановления докризисного уровня экономической активности после 1992 г. Непосредственные исходные условия определили ту поспешность, с которой правительство проводило либерализацию цен и приватизацию, и, кроме того, способствовали углублению экономического спада. Исходные условия китайской трансформации настолько отличались от российских, что нет никаких оснований считать, что градуальные реформы по китайскому образцу могли бы оказаться столь же успешными в СССР.

Это означает, что различия в подходах к реформам («градуализм» против «шоковой терапии») в реальности имели гораздо меньшее значение для успеха реформ по сравнению с исходными условиями. Я не претендую на количественную оценку сравнительной роли обоих факторов, однако такие оценки имеются в работах других авторов. Так, например, в чрезвычайно интересном исследовании Владимира Попова, опубликованном весной 2000 г. в журнале «Comparative Economic Studies», автор на основе регрессионного анализа по 28 странам с переходной экономикой приходит к выводу, что различия в исходных условиях объясняют от 63% до 85% межстрановой вариации в темпах падения производства в период экономической трансформации. Более того, если принять во внимание исходные условия, то оказывается, что выбор модели реформ вообще не играет никакой роли в объяснении глубины экономического спада. Итогом моих рассуждений можно считать пессимистический вывод о том, что у России не было никакого альтернативного варианта развития (включая, несомненно, и китайскую модель перехода к рыночной экономике), который мог бы предотвратить спад производства и уберечь страну от проблем, с которыми она столкнулась после 1991 г.

Была ли советская экономика плановой? Планирование в наркоматах в 1930-е гг.**

Главным достоинством социалистической экономики ее приверженцы называли «плановость». Под этим понималась согласованность работы всех экономических агентов на основе «научно» составленных планов. Считалось, что наличие и согласованность планов всех экономических агентов позволяли социалистической экономике использовать ресурсы наиболее эффективно и в результате достигать максимально возможных темпов роста.

Литература, посвященная планированию, в том числе планированию в СССР, насчитывает сотни, если не тысячи работ. Чаше всех о проблемах планирования писали, естественно, современники-экономисты. Однако большинство их работ носят теоретический характер и не касаются вопроса, как на практике осуществлялось планирование в социалистических странах. Работ, оценивающих исторический опыт планирования за сколько-нибудь длительный период, немного.

В трудах советских авторов основное внимание уделялось описанию официально провозглашенных принципов организации советской плановой системы¹. Неявно предполагалась, что практика в целом соответствует теоретической модели. Случаи нарушения «планового законодательства и плановой дисциплины» рассматривались как единичные, подлежавшие быстрому искоренению. В советской экономической и исторической литературе автору не известны работы, рассматривающие реальную практику планирования.

Западные исследователи в силу отсутствия доступа к необходимой информации также эти вопросы затрагивали редко. Крупнейшая работа в этой области принадлежит Е.Залески. В ней рассматривается проблема общесоюзного планирования на уровне правительства и Политбюро в сталинский период². Залески показал, что планы часто были несбалансированными и обычно не выполнялись полностью. Несогласованность планов вела к постоянным корректировкам, уменьшению их значения, к приоритету повседневного управления над планами. В итоге ученый определил со-

* Маркевич Андрей Михайлович — кандидат исторических наук (Институт российской истории РАН).

** Автор благодарит Гуверовский институт войны, революции и мира Стенфордского университета за поддержку данной работы.

ветскую экономику не как «плановую» («planned»), а как «централизованно управляемую» («centrally managed»)³. Залески основывался только на опубликованных источниках, что обусловило определенную ограниченность его работы.

После открытия советских и партийных архивов исследователи получили возможность изучать практику планирования в СССР более подробно. До настоящего времени в центре внимания находились вопросы планирования на высшем уровне, составление общесоюзных пятилетних и годовых планов⁴.

Выводы, сделанные историками за последнее десятилетие, в целом не противоречат положениям, выдвинутым Залески. Однако все эти выводы и наблюдения базируются на изучении деятельности высших органов власти. До сих пор не много было известно о том, как было устроено планирование на среднем уровне управления советской экономикой — в экономических министерствах (для 1930-х — первой половины 1940-х гг. — экономических наркоматах⁵) и главках. Вместе с тем ясно, что повседневное руководство народным хозяйством осуществлялось главным образом в экономических наркоматах и главках. Без изучения их работы наши представления о советской экономике будут оставаться неполными. Теоретически можно представить систему, где реальное планирование не выходит за рамки отраслевого (наркоматовского), а общесоюзные планы имеют не столько практическое, сколько идеологическое значение. Соответственно, чтобы ответить на вопрос о характере советской экономики, необходимо исследовать работу не только высшего звена системы управления, но также и среднего, а в идеале и низшего (трестов и предприятий).

В задачу настоящей статьи входит изучение реальной практики планирования в центральных советских экономических наркоматах в 1930-е гг. На архивных материалах Наркомата тяжелой промышленности (НКТП), Наркомата легкой промышленности (НКЛП)⁶ рассматриваются следующие вопросы:

- порядок составления годовых и квартальных планов в наркомате;
- кто составлял и утверждал наркоматовские планы;
- частота пересмотра планов.

В начале статьи рассматривается законодательство, касающееся вопросов планирования, и обсуждается плановая терминология, а также суммируются сделанные ранее разными авторами наблюдения о планировании в СССР.

Законодательная база планирования. Плановая терминология

Несмотря на то что планы разрабатывались и принимались в СССР с завидной регулярностью на протяжении более чем полувека, механизм их составления не был четко прописан юридически. Закон о планировании, вопреки стараниям Госплана, так и не был принят в СССР. Порядок составления планов складывался

«исторически», прежде всего под воздействием заявлений и выступлений руководителей страны, провозглашавших те или иные принципы и положения, позже оформлявшиеся в постановления правительства, приказы наркоматов и тому подобные документы. Порядок составления планов не был строго определен и менялся от года к году, от наркомата к наркомату, от главка к главку и т.д.

В силу «размытой» законодательной базы термины, которые использовались в процессе планирования, не были четко определены. Часто сами «плановики» вкладывали в один и тот же термин разный смысл или использовали различные термины одинаково. Со временем содержание некоторых терминов менялось.

Единство в терминах наблюдалось только тогда, когда планы характеризовались по временному промежутку, для которого они составлялись. Существовали пятилетние, годовые, квартальные, месячные планы, а для предприятий также декадные и даже однодневные планы.

Разнообразие в употребляемых терминах возникало уже при характеристике планов по принадлежности тому или иному экономическому агенту. Существовали общесоюзные планы, планы республик и т.д. вплоть до планов предприятий. Вместе с тем, касаясь, например, планов наркоматов, иногда говорили о планах соответствующих отраслей экономики. Однако в общем случае план наркомата не был равен плану отрасли. В СССР как некоторые наркоматы руководили несколькими отраслями сразу, так и некоторые отрасли были «поделены» между несколькими наркоматами.

Еще более сложной была терминология, относящаяся к разным частям «общего» плана⁷ того или иного экономического агента. Каждый «общий» план состоял (или, по крайней мере, должен был состоять) из нескольких частей: плана по производству (или сводного плана по производству), плана по труду, плана по себестоимости, финплана, плана по капитальному строительству и т.д. Наиболее важной частью «общего» плана был план по производству⁸, его выполнению придавали больше всего значения. Кроме того, существовали планы распределения дефицитных («фондируемых») ресурсов. «Общий» план иногда принимался в целом, а иногда разрабатывался и принимался по частям. Однако в последнем случае далеко не всегда в названии документа конкретизировалось, о какой именно части «общего» плана шла речь, использовался просто термин «план».

Наконец, наиболее запутанная ситуация существовала в терминологии, относившейся к разным этапам составления планов; использовались термины «контрольные точки», «плановые директивы», «контрольные цифры», «лимиты», «планы» и т.д. В целом их можно охарактеризовать следующим образом.

Термин «контрольные точки» использовался на самом верхнем уровне, в лексике руководства страны, в Госплане, при разработке пятилетних планов и составлении самых первых, предварительных набросков по годовым планам. В наркоматах и главках, трестах и на

предприятиях им пользовались редко. Кроме того, он практически полностью исчез из употребления во второй половине 1930-х гг., будучи вытесненным терминами «плановые директивы», «контрольные цифры» и «лимиты».

«Плановые директивы» обозначали указания, дававшиеся плановыми органами, прежде всего Госпланом, нижестоящим организациям по порядку составления будущих планов. С рассылки директив составление планов начиналось. В директивах задавались приоритеты будущих планов, приводились первые варианты заданий по основным показателям.

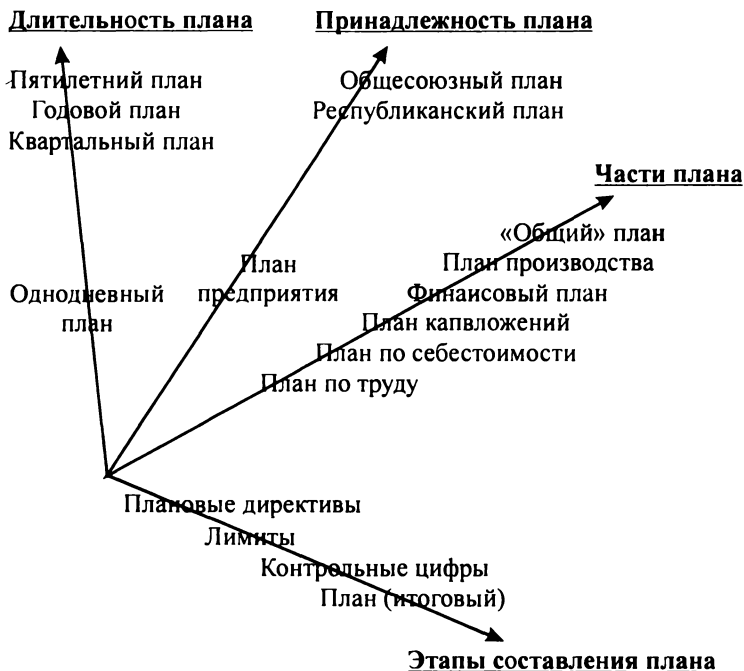
Наиболее расплывчатое значение имели термины «лимиты» и «контрольные цифры» (далее — «к.ц.»). Чаще всего они использовались для обозначения документов, появившихся на последующих предварительных стадиях разработки планов. Ими обозначались проекты планов. Они могли использоваться как взаимозаменяемые; бывали случаи, когда их употребляли для характеристики одних и тех же цифр. Однако обычно термин «к.ц.» использовался для обозначения проектов планов по производству, труду, себестоимости, а термин «лимиты» употреблялся для обозначения заданий будущих финпланов, планов капитального строительства. Последний термин обозначал максимум, лимит тех ресурсов, которые экономический агент мог получить от вышестоящей организации для выполнения плана. Другое отличие «лимитов» от «к.ц.» заключалось в том, что «лимиты» практически всегда спускались экономическому агенту сверху, тогда как «к.ц.» могли обозначать проект плана, как полученный от вышестоящей организации, так и разработанный нижестоящей самостоятельно.

Термины «лимит» и «к.ц.» использовались на всех уровнях советской системы управления народным хозяйством: от правительства и Госплана до предприятия. Однако стоит отдельно выделить особенность употребления термина «к.ц.» в конце 1920-х — начале 1930-х гг. До 1931 г. годовые общесоюзные планы назывались «к.ц.»⁹. Ориентируясь на эту практику, в дальнейшем части (отдельные показатели) уже утвержденных планов также иногда называли «к.ц.».

Термин «план» имел очень широкий диапазон употребления. Чаще всего им обозначались уже утвержденные в официальном порядке задания экономическому агенту (итоговый план). В то же время термин «план» мог быть использован по отношению к любому документу, появившемуся в процессе планирования, без уточнения, какой именно это план.

Суммирую сказанное: каждый плановый документ можно охарактеризовать по четырем параметрам, соответствующим осям на рисунке 1.

Наиболее неопределенным был термин «плановое задание». Им могло обозначаться любое задание тому или иному экономическому агенту, любая часть плана, поэтому для этого термина не нашлось места на рисунке 1.



Примечание. Значения на осях «Длительность плана», «Принадлежность плана», «Этапы составления плана» имеют ранговую упорядоченность относительно друг друга. Значения на оси «Части плана» расположены произвольно и не упорядочены относительно друг друга.

Столь расплывчатая ситуация в области законодательства и терминологии, естественно, сильно затрудняет исследование. Она делает невозможным обращение к одним лишь законодательным актам: постановлениям и приказам. Изучение лишь всего комплекса делопроизводственных материалов, связанных с проблемой планирования, может показать реальную практику составления планов. Исследование текущего делопроизводства наркоматов, хранящегося в архивах, в данном случае не имеет альтернативы.

В настоящей статье в дальнейшем термин «план» употребляется, когда речь идет об «общих» утвержденных итоговых планах, а термин «плановое задание» — для характеристики любой части плана, к.с., лимитов, директив.

Общая схема процесса планирования в СССР. Основные участники

Планирование в СССР было организовано иерархически, по нисходящей, сверху вниз. Руководство страны определяло цели и задачи развития народного хозяйства. После этого они детализировались Госпланом и Народным комиссариатом финансов (НКФ) и в форме директив доводились до наркоматов. В дальнейшем в процессе многократного обмена информацией между подчиненными и вышестоящими организациями первоначальные задания уточнялись и согласовывались и в итоге должны были принимать форму окончательных планов.

Планы подчиненных организаций определялись вышестоящей, при этом сумма планов подчиненных организаций должна была равняться плану вышестоящей. На всех уровнях советской системы управления каждое утверждение плана сопровождалось длительным торгом вокруг его показателей между вышестоящей и подчиненными организациями. Например, наркоматы торговались с правительством, тресты и предприятия с главками и т.д.

Круг лиц и организаций, участвовавших в спорах вокруг плана, был примерно одинаковым на всех уровнях советской системы. Нижестоящая организация, чей план обсуждался, в этих дискуссиях выступала обычно как единое целое. Ее интересы представлял ее начальник или один из его заместителей. Вышестоящая организация была представлена ее руководством, а также функциональными подразделениями, проводившими основную подготовительную работу по составлению плана¹⁰. Последние были основными оппонентами нижестоящей организации в спорах вокруг плана. Окончательное решение по плану нижестоящей организации принималось руководителями вышестоящей.

Необходимо подчеркнуть, что одна и та же организация по отношению к вышестоящим и нижестоящим органам выступала в разных ипостасях. Например, если наркомат по отношению к правительству выступал как единая организация, то во время споров о планах главков, составляющих наркомат, он распадался на руководство, функциональные подразделения и отраслевые главки.

Планирование в правительстве¹¹

Правительство рассматривало главным образом общесоюзные планы: пятилетние, годовые и квартальные. Общесоюзные планы разрабатывались Госпланом на основе директив, полученных от правительства, и при участии наркоматов — главных поставщиков информации о состоянии отраслей. Степень детализации увеличивалась от пятилетних планов к квартальным. Годовые планы должны были разрабатываться на основе пятилетнего и составлять его в сумме. Таким же образом квартальные планы должны были соотноситься с годовым. Однако на практике, как показал Залески,

по крайней мере в случае годовых и пятилетнего планов, этого не происходило. Разработка пятилетнего плана затягивалась на несколько лет, фактически для каждого годового плана разрабатывался свой вариант текущей пятилетки, а сумма годовых планов далеко не по всем показателям равнялась пятилетнему¹².

В 1930-е гг. общесоюзные пятилетние планы предварительно одобрялись представительным партийным форумом, после чего утверждались совместным постановлением Центрального исполнительного комитета (ЦИК) и Совета народных комиссаров (СНК). Годовые планы, как более оперативные, утверждались постановлениями ЦИК или СНК. Квартальные планы всегда утверждались постановлениями СНК.

Порядок подготовки и утверждения общесоюзных планов сложился не сразу. С 1931 г. правительство утверждало не только годовой, но и квартальные планы. Также в это время вырабатывается более или менее единая методология планирования. В 1932 г. Госплан разработал единую систему показателей и форм для второго пятилетнего плана и для годового плана на 1933 г., издав ее в форме инструкций. С 1934 г. (т.е. с разработки годового плана на 1935 г.) издание Госпланом подобных инструкций стало регулярным.

Приблизительно с конца первой — начала второй пятилетки порядок составления общесоюзного годового плана приобрел устойчивый характер. Суммируя наблюдения разных авторов, можно выделить четыре стадии составления общесоюзного годового плана:

Первая стадия	Июнь—июль года, предшествующего годовому
Вторая стадия	Август—октябрь года, предшествующего годовому
Третья стадия	Октябрь—декабрь года, предшествующего годовому
Четвертая стадия	Конец декабря года, предшествующего годовому, — начало января годового года

На первой стадии правительство и Госплан разрабатывали основные показатели будущего плана. Основываясь на них, на второй стадии наркоматы и ведомства разрабатывали и предоставляли в Госплан свои предложения по будущему плану. Третья стадия состояла из череды торгов и согласований показателей будущего плана между наркоматами и Госпланом¹³. Наконец, на четвертой стадии составленный план утверждался правительством.

Общесоюзные годовые планы дополнялись принятием единого государственного бюджета (фактически финплана для всей страны). Государственные бюджеты обычно утверждались одновременно или чуть позже общесоюзных годовых планов.

Квартальное планирование на уровне правительства по своему содержанию в целом мало отличалось от годового, только длитель-

ность каждой из стадий была короче соответственно уменьшению длины планируемого периода.

Главным разработчиком общесоюзных планов был Госплан. Нередко постановления СНК как по пятилетним планам, так и по годовым и по квартальным принимались по формуле «утвердить план, предложенный Госпланом с внесенными изменениями». Сами постановления состояли из текстовой части, в которой фиксировались приоритеты и плановые задания по основным показателям¹⁵, и обширного приложения, содержащего таблицы.

В таблицах было значительно больше показателей, чем в текстовой части, ими фактически и задавались планы. В качестве субъектов, получающих задания и ресурсы (строки в таблицах), в общесоюзных планах выступали наркоматы, республики и центральные ведомства. Также в неявном виде в общесоюзных планах присутствовали задания некоторым главам. В планах отдельно прописывались задания по важнейшим типам продукции в натуре, что при высокой степени специализации главков означало фактически задания главам. Кроме этого, в общесоюзных планах иногда напрямую фиксировались задания некоторым крупнейшим предприятиям — символам промышленности (например, Магнитке, Кузнецкому металлургическому комбинату и другим подобным предприятиям). Год от года степень детализации (число показателей, включенных в план) общесоюзного плана возрастала.

***Плановые задания наркоматам.
Связь планирования в правительстве
с планированием в наркоматах***

Исходя из общих принципов советского планирования, можно было ожидать, что наряду с общесоюзными планами правительство утверждало планы наркоматов, в которых задания центральным наркоматам из общесоюзных планов прописывались более детально, в разрезе главков, наркоматов союзных республик и крупнейших предприятий. Исследуя тему «Планирование в наркомате», необходимо получить точный ответ на вопрос о существовании подобных наркоматовских планов.

Изучение советской литературы показало, что, во-первых, этот вопрос затрагивался советскими авторами лишь мимоходом, а во-вторых, здесь не существует единого мнения. В литературе можно найти как указания на то, что правительство утверждало задания наркоматам лишь в общесоюзном плане¹⁶, так и обратные утверждения о том, что планы министерств утверждались правительством специально¹⁷. Исследование постановлений правительства, как опубликованных, так и неопубликованных, хранящихся в архивах, позволило установить, что в 1930-е гг. не было практики утверждения «общих» наркоматовских планов: пятилетних, годовых и квартальных¹⁸.

Однако было бы неверным утверждать, что, не принимая специально «общие» наркоматовские планы отдельными постановлениями, правительство устанавливало размеры заданий наркоматам только через общесоюзный план. СНК утверждало наркоматовские финпланы, планы капитального строительства и титульные списки сверхлимитных строителей¹⁹. Например, в постановлении СНК № 620 от 27 апреля 1932 г. «О целевом финансировании промышленности по государственному бюджету» было сказано, что «по утверждению правительства СССР бюджетных ассигнований на финансирование промышленности соответствующие наркоматы представляют на утверждение СНК финпланы с разбивкой по объединениям²⁰ и с титульным выделением строителей»²¹.

Кроме этого, правительство устанавливало плановые задания наркоматам косвенно, принимая балансы и планы распределения фондируемой продукции (это происходило уже после утверждения общесоюзного плана). Балансы и планы распределения составлялись по отдельным видам продукции. Помимо указания потребителей продукции, в них более подробно, чем в общесоюзных планах, задавался ассортимент производимой продукции, т.е. уточнялись плановые задания производителям: центральным наркоматам и республикам (а фактически, в силу уже ранее отмеченной высокой специализации, главкам)²². Иногда они являлись первым пересмотром ранее утвержденных заданий²³.

Наконец, помимо постановлений, касавшихся «регулярных» — ежегодных, ежеквартальных и т.д. — плановых заданий наркоматам, правительство ad hoc принимало отдельные постановления, задающие как общий характер, так и конкретные цели развития отдельных отраслей народного хозяйства, а следовательно, конкретных наркоматов²⁴. Однако статус таких постановлений был ниже. Как показывает история с Главморпромом НКТП²⁵, наркоматы и главки могли позже добиться пересмотра таких постановлений, а иногда просто уклониться от их выполнения.

Регулярное принятие правительством одних частей «общих» наркоматовских планов и непринятие других выводит на проблему приоритетов руководства страны, которая лежит вне рамок данной статьи. Здесь я хотел бы зафиксировать только, что в 1930-е гг. принятие плановых заданий наркоматам на уровне правительства заключалось в утверждении важнейших показателей, включенных в общесоюзный план, дополненных финпланом, титульными списками, балансами и планами распределения фондируемой продукции. Кроме того, на плановые задания наркоматам оказывали влияние эпизодические правительственные интервенции в «регулярный» плановый процесс.

Планирование в наркоматах

Хотя «общие» наркоматовские планы не утверждались правительством, в самих наркоматах велась большая работа по разработке плановых заданий наркоматам и подчиненным им экономичес-

ким агентам. При этом число параметров, по которым разрабатывались эти задания, существенно превышало количество показателей, по которым правительство утверждало задания наркоматам, принимая общесоюзные планы, финпланы наркоматов и т.д.

Возникает вопрос: зачем наркоматы затрачивали столько усилий на сбор и обработку информации, которая не интересовала правительство и не использовалась им? Возможно, правительство передоверило самим наркоматам разработку и утверждение их «общих» планов, и для этого наркоматы собирали дополнительную информацию. Правительство же только следило за тем, чтобы «общие» наркоматовские планы не противоречили плановым заданиям наркоматам из общесоюзных планов и другим решениям правительства.

Данная гипотеза требует проверки. Для этого необходимо проанализировать те действия и решения, которые принимались в наркоматах в процессе годового и квартального планирования.

Практически все важнейшие решения, касавшиеся планирования, в наркоматах обсуждались и принимались на заседаниях коллегий и других встречах высшего руководства каждого из наркоматов²⁶. Большинство подобных встреч протоколировались, некоторые стенографировались. Протоколы и стенограммы этих встреч являются, наверное, наилучшими источниками для исследования реального механизма планирования в наркоматах. Кроме того, для получения более полной картины процесса планирования также необходимо привлечь наркоматовские приказы, к.ц., делопроизводственные бумаги плановых секторов наркоматов и т.д.

В основу исследования были положены протоколы коллегии НКЛП за 1933 г. и коллегии НКТП за 1938 г. Выбор протоколов именно за эти два года был продиктован сохранностью наркоматовских архивов и следующими соображениями. Хотелось проанализировать работу наркоматовских коллегий на протяжении всего десятилетия 1930-х гг. и в обоих наркоматах — в НКТП и НКЛП. Полный набор протоколов НКТП сохранился только за 1938 г. Соответственно, НКЛП «досталась» первая половина 1930-х гг. Так как в конце 1934 г. коллегии были упразднены, а в 1932 г. НКЛП только появился, то для этого наркомата был выбран 1933 г.²⁷ Кроме этого, были привлечены протоколы совещаний руководства НКЛП за 1936 г. и протоколы заседаний коллегии НКЛП за 1940 г.

Прежде чем обратиться к анализу всех этих материалов, следует еще раз вернуться к вопросу об основных участниках процесса планирования, рассмотреть взаимоотношения между ними, но теперь не в целом, а только в наркоматах.

Участники процесса планирования в наркоматах, взаимоотношения между ними

Применительно к наркомату описанная выше схема участников процесса планирования принимала следующий вид. Вышесто-

ящая организация была представлена руководством наркомата и функциональными подразделениями наркомата. В качестве подчиненных организаций выступали отраслевые главки, их плановые задания в сумме составляли плановые задания наркомату. То есть в составлении планов в той или иной степени были задействованы практически все подразделения центрального аппарата наркомата. Главная роль при этом принадлежала плановому сектору²⁸, выполнявшему в наркомате ту же роль, что и Госплан на уровне правительства.

«Нормальные» размеры планового сектора наркомата были небольшими²⁹. Однако они могли резко увеличиваться на время наиболее критических и важных этапов планирования, за счет «передачи» этому сектору дополнительных сотрудников. Например, осенью 1938 г. в НКТП для этой цели было привлечено из наркоматовских институтов сто экономистов и техников³⁰.

Задача планового сектора заключалась главным образом в координации работы по составлению плановых заданий наркомату. Плановый сектор представлял проекты этих заданий (к.ц.) на коллегии наркомата, на других совещаниях, выступал представителем наркомата во время его споров с Госпланом и т.д.

Остальные функциональные подразделения отвечали за составление плановых заданий по конкретным параметрам. Финсектор разрабатывал финансовые показатели, отдел капстроительства — задания по капстроительству, отдел труда отвечал за составление показателей по труду и заработной плате, отдел снабжения составлял сводную заявку на фондируемые материалы и оборудование, и т.д. Наконец, подчиненные организации — главки — готовили свои предложения о заданиях по возглавляемым ими отраслям.

Планирование в наркомате, точно так же как планирование в правительстве, представляло собой череду конфликтов и согласований между основными участниками. Взаимоотношениям планового сектора с отраслевыми главками был присущ весь комплекс проблем, характерный для взаимоотношений Госплана с наркоматами: столкновения интересов принципала и агента (principle — agent problem), оппортунистическое поведение агента и т.д.³¹

В процессе планирования обычным явлением была борьба за обладание информацией. Стороны старались использовать возникающую асимметрию информации для своей победы в спорах вокруг объемов будущих плановых заданий. Отраслевые главки затягивали представление своих предложений в плановый сектор наркомата, стараясь сначала получить максимум информации о намерениях наркомата касательно плановых заданий по их отраслям³². В то же время плановый сектор нуждался в информации от главков для сведения и согласования всех плановых заданий наркомату. Причем в этом вопросе плановый сектор испытывал давление со стороны Госплана, точно так же как сам давил на отраслевые главки, стараясь ускорить получение информации.

Более того, и Госплан, и плановые сектора наркоматов в этих спорах использовали один и тот же набор средств, стараясь добиться своего. Они угрожали, что при распределении ресурсов и плановых заданий между подчиненными интересы должников будут учитываться в минимальной степени³³. Например, на заседании коллегии НКЛП 2 марта 1933 г. главкам-должникам было сказано: «Если главки завтра не смогут дать всех элементов плана, тогда нам придется это сделать за главки, в частности это касается себестоимости. Сделаем это чрезвычайно простым путем, а именно: тем главкам, которые смогут доказать свои задания, — дадим в соответствии с их заявкой, а тем, которые не представят, — разверстаем между ними ту разницу, что останется от главков, представивших свои заявки. Я [нарком НКЛП Любимов. — А.М.] хотел бы к часу дня получить все элементы плана»³⁴. Эти угрозы были действенными. Например, когда процитированный выше нарком НКЛП выступал как подчиненный, он не хотел оказаться в подобной ситуации. В частности, на одном из заседаний коллегии НКЛП он заявил: «Отсюда — сегодня и завтра — мы должны так организовать работу, чтобы завтра к вечеру всю работу с планом закончить. ...10 числа будет сверстан весь [общесоюзный] план и госбюджет, и естественно, что если мы к 10 не сумеем представить нашего плана, то только создадим себе дополнительные трудности»³⁵.

Проблема принципала—агента присутствовала не только в отношениях планового сектора наркомата с отраслевыми главками, но также и в отношениях руководства наркомата с плановым сектором. Бывало так, что согласованием плановых заданий наркомату занимался не только плановый сектор. Например, в 1938 г. в НКТП во время разработки плановых заданий на 1939 г. была организована альтернативная плановая группа. В постановлении коллегии наркомата по этому поводу было записано: «Поручить тов. Кагановичу организовать группу работников, освободив их от основной работы на 15—20 дней, которые бы наряду с плановым сектором изучали материалы и цифры и представили коллегии свои соображения при обсуждении плана на 1939 г.»³⁶

Годовое планирование

Стадии годового планирования в наркомате в целом соответствовали стадиям составления годового общесоюзного плана, с той лишь разницей, что планирование в наркомате начиналось и заканчивалось несколько позже, чем в правительстве. Наркоматы активно включались в процесс годового планирования после получения от Госплана указаний и директив (т.е. начиная со второй стадии разработки общесоюзного годового плана), а заканчивали свою деятельность в этом направлении после утверждения годового общесоюзного плана.

Приказы, издававшиеся в начале процесса годового планирования

После получения от Госплана первых директив плановой сектор наркомата подготавливал приказы по наркомату (они могли называться и по-другому — циркулярные письма, инструкции и т.д.), уточнявшие и доводившие эти директивы до других подразделений наркомата. Также этими приказами устанавливались сроки и порядок планирования. Издавало приказы руководство наркомата. Иногда эти приказы предварительно проходили обсуждение на коллегии наркомата, как, например, в НКТП в 1938 г.³⁷

Структура и содержание таких приказов менялись. Например, в приказе НКТП 1932 г. основное внимание уделялось срокам работы, а приказ 1938 г. содержал также критику существовавшей до этого практики планирования и устанавливал меры по преодолению недостатков³⁸. Степень подробности, с которой описывалась процедура планирования, устанавливаемые сроки, отличались от года к году особенно сильно (см. Приложение, таблица 1). Если в приказе 1938 г. подробно была прописана процедура подготовки главками отдельных плановых заданий и порядок взаимодействия главков с функциональными секторами, то в приказе 1932 г. этот раздел занимал всего лишь два пункта. И наоборот, если в приказе 1932 г. устанавливались сроки и определялась вся процедура планирования в наркомате от функциональных подразделений наркомата до конкретных предприятий, то приказ 1938 г. уделял внимание только действиям подразделений центрального аппарата наркомата, планированию в функциональных отделах и отраслевых главках, но не ниже. Однако при всех различиях таких приказов в них обязательно задавались сроки предоставления главками предложений о плановых заданиях по руководимым ими отраслям и сроки составления функциональными секторами сводных заданий.

Обмен информацией в треугольнике «отраслевые главки — функциональные сектора — руководство наркомата» составлял суть процесса планирования в наркомате. Взаимодействие между главками и подчиненными им предприятиями являлось уже планированием внутри главков и далеко не всегда напрямую было связано с процессом планирования в наркомате. Как было указано в приказе НКТП 1932 г., объединения и тресты дают главку, а главк наркомату свои предложения по к.ц. по сокращенному кругу форм, «не дожидаясь получения к.ц. от предприятий»³⁹. Во многих наркоматовских приказах указывалось, что после получения предложений от предприятий в наркомате должны были возвращаться к рассмотрению отраслевых планов главков, однако на практике этого обычно не происходило. В 1930-е гг. коллегии наркоматов не возвращались к этим вопросам повторно, текущие коррективы вносились плановыми секторами наркоматов самостоятельно, по мере поступления информации от предприятий. Это было проявлением общего принципа советского планирования: планы подчи-

ненных организаций строились на основе плана вышестоящей, детализируя его, а не наоборот — план вышестоящей организации являлся сбалансированной сводкой планов нижестоящих.

Стадии годового планирования в наркоматах. Работа коллегий

Суммируя информацию из протоколов коллегий НКТП и НКЛП, в процессе годового планирования в наркомате можно выделить две стадии:

— подготовительную, сентябрь—октябрь года, предшествующего плановому,

— основную, ноябрь—декабрь года, предшествующего плановому⁴⁰ (см. Приложение, таблица 2).

В течение первой стадии коллегия обсуждала и устанавливала предварительные общие плановые задания наркомату по важнейшим показателям без разбивки по главам. Одновременно уточнялись и в случае необходимости пересматривались сроки представления подразделениями наркомата более подробной информации, также уточнялся порядок планирования, давались конкретные указания отдельным работникам и целым подразделениям наркомата⁴¹.

Например, 13 сентября 1938 г. коллегия НКТП установила «предварительно: а) прирост валовой продукции по НКТП на 1939 г. 14—14,5% к ожидаемому выполнению плана 1938 г.; б) объем капитальных вложений 7,2—7,4 миллиарда рублей». На том же заседании было принято решение «обязать начальников главков к 2 часам 15.09.1938 представить коллегии свои предложения по плану продукции и капвложений на 1939 г. При исчислении капвложений исходить из фактически осваиваемых сумм в 1938 г.»⁴² После предоставления этой информации главками коллегия вернулась к обсуждению первых набросков по наркоматовскому плану, но уже с предварительной разбивкой по главам. 16 сентября 1939 г. в результате «обмена мнениями» для главков был установлен новый срок представления их предложений — 28 сентября 1938 г., тогда как ранее установленный приказом НКТП от 9 сентября 1938 г. срок был 20 сентября 1938 г.⁴³

Если первую стадию годового планирования в наркомате можно в целом охарактеризовать как спуск информации и указаний сверху вниз, от руководства наркомата к главам, то вторая представляла собой обратный информационный процесс снизу вверх. Отраслевые главы передавали плановому сектору и другим функциональным подразделениям наркомата свои предложения. После предварительного согласования этих предложений плановый сектор передавал их на обсуждение коллегии, причем плановые задания главам рассматривались коллегией по отдельности. Затем плановому сектору поручалось свести плановые задания главам воедино, т.е. составить окончательный вариант «общих» к.ц. наркомата.

На второй стадии большинство заседаний коллегии наркомата по вопросам планирования было посвящено обсуждению плановых заданий отдельным главам. Обычно эти задания принимались коллегией с формулировкой «программу, данную плановым сектором по такой-то отрасли или главу в целом, принять». При этом сами предложения планового сектора (подробная роспись этих заданий или подробные к.ц. главков) к протоколам коллегий не прилагались⁴⁴. В разделе протоколов «Постановили» указывались лишь важнейшие показатели будущего плана, и то не всегда (прежде всего объемы производства и капитального строительства). В то же время в протоколах фиксировались вносимые коллегией изменения в предложения планового сектора и, кроме того, по каждому конкретному главу указывались исполнители, ответственные за дальнейшую доработку плановых заданий.

Например, в решении о плановых заданиях Главному управлению металлургической промышленности (ГУМП), принятом коллегией НКТП 16—17 ноября 1938 г., записано: «а) Принять план выплавки чугуна в 1939 г. в количестве 16 млн тт., из них: 600 тыс. тт. выплавки чугуна на древесном угле, в том числе 300 тыс. тт. из байкальских руд; Поручить тов. Меркулову представить расчетные данные о количестве стружек и брака по чугуну, идущих для переплавки в доменные печи; б) Принять выплавку стали в 1939 г. в количестве 15800000 тонн, что составляет к ожидаемому выполнению 1938 г. прирост 10%; Поручить Макарову окончательно выяснить целесообразность утверждения дуплекс-процесса по Криво-рожскому заводу»⁴⁵.

Годовое планирование в наркоматах после окончания работы коллегий

Из протоколов коллегий наркоматов следует, что коллегии не утверждали и даже не рассматривали «общие» годовые планы наркоматов. Процесс годового планирования в коллегии наркомата заканчивался одобрением плановых заданий главам. Максимум, что рассматривала коллегия, — это итоговые варианты годовых планов наркомата по труду и себестоимости, финпланы, планы распределения. Работа по согласованию плановых заданий главам по производству полностью перепоручалась функциональным подразделениям наркомата, и прежде всего плановому сектору. Последний на основании указаний, полученных от коллегии, должен был готовить новый вариант «общих» годовых к.ц. наркомата.

После того как под руководством планового сектора наркомата заканчивалась работа по составлению «общих» годовых к.ц. наркомата, они представлялись в Госплан (примерно в середине декабря года, предшествующего плановому), который в этот момент занимался сведением всей информации, полученной от наркоматов, в итоговый вариант общесоюзного годового плана. Это было последнее (перед утверждением правительством) согласование плановых заданий наркоматам из общесоюзного годового плана

между Госпланом и наркоматами. Однако в это время нередко выяснялось, что в результате изменений приоритетов правительства представленный плановым сектором наркомата итоговый вариант «общих» годовых к.ц., разработанный в соответствии с указаниями коллегии, уже «устарел» и необходимо вносить в него коррективы, что, естественно, обесценивало работу, проделанную ранее⁴⁶. Из-за отсутствия времени эти изменения вносились плановым сектором наркомата самостоятельно и не проходили обсуждения коллегии.

В результате появлялся итоговый вариант «общего» годового плана наркомата. Взятые из него показатели сообщались плановым сектором отраслевым главкам и подчиненным наркомату предприятиям для составления их итоговых «общих» годовых планов. Парадокс ситуации заключался в том, что плановый сектор, по-видимому, сообщал главкам не утвержденные официально плановые задания. Эти задания были суть к.ц., принятые коллегией и скорректированные плановым сектором в результате доработки и торгов с Госпланом⁴⁷. То есть, в наркоматовской практике планирования в 1930-е гг. стадия официального «утверждения» планов (соответствующая четвертой стадии планирования на уровне правительства), судя по всему, просто отсутствовала. Гипотеза, высказанная ранее, оказалась лишь отчасти верной. Составление «общих» годовых планов наркоматов было действительно передоверено самим наркоматам, однако эти планы официально никем не утверждались, даже самими наркоматами.

Аргументы в пользу отсутствия официально утвержденных «общих» годовых планов наркоматов

Выше были приведены аргументы в пользу того, что «общие» годовые планы наркоматов не утверждались правительством и не утверждались коллегией. Однако они могли бы утверждаться приказом наркома (постановлением наркомата, распоряжением наркома или какой-либо другой наркоматовской директивой) или как отдельные документы, подписанные наркомом⁴⁸. Однако архивные поиски автора в этом направлении для 1930-х гг. привели к отрицательным результатам.

Исследование приказов наркома и других директив показало, что среди них нет таких, которыми бы утверждались «общие» годовые планы наркоматов⁴⁹. Удалось найти только директивы, касающиеся отдельных частей «общих» планов⁵⁰.

Архивный поиск «общих» наркоматовских планов как отдельных документов и/или отдельных дел также не дал положительных результатов. В фонде НКТП вообще нет дел с названием «План тяжелой промышленности на ... год», однако архивы НКТП очень плохо сохранились. Но и в фонде НКЛП, сохранившемся очень хорошо, «общих» наркоматовских планов также нет. Есть только части «общих» планов.

В фонде НКЛП за 1930-е гг. есть только два дела с названием «План развития легкой промышленности на ... год» (1936 и 1939 гг.). Однако ни в одном из них нет «общего» официально утвержденного плана наркомата. Первое дело содержит план по себестоимости НКЛП на 1936 г.⁵¹ Во втором есть подписанные наркомом таблицы, содержащие план выпуска валовой продукции НКЛП в неизменных ценах и в натуре, т.е. только утвержденный план наркомата по производству⁵². Кроме этого, в фонде НКЛП есть финпланы НКЛП за каждый год периода 1930-х гг.

Отрицательные результаты дал также поиск «общих» наркоматовских планов в фондах СНК и Госплана. В фонде Госплана за 1930-е гг. вообще нет дел с названием «План ... наркомата на ... год», и лишь для 1940 г. было найдено дело с названием «План промышленности Наркомата черной металлургии на 1940 г.»⁵³ В большом количестве в фонде Госплана есть только дела с названиями «План развития ... отрасли» и «План капитальных вложений по ... наркомату» (т.е. отдельные части наркоматовских «общих» планов)⁵⁴. Довольно много дел, названия которых предполагают наличие в них планов развития отдельных отраслей народного хозяйства, есть также в фондах отраслевых главков наркоматов. Однако, как показал выборочный анализ этих дел, или их названия не соответствуют содержанию, или имеющиеся в них проекты планов никем не подписаны⁵⁵.

Косвенным аргументом в пользу отсутствия «общих» наркоматовских планов является также факт хранения в архивах огромного количества разнообразных вариантов к.ц. наркоматов. С точки зрения архивистов, они являются менее ценными документами. Во время «научных обработок» фондов, предполагавших «чистки» дел от «лишних», малозначимых и дублирующих документов, они являлись наиболее вероятными кандидатами на уничтожение, тогда как подлинники планов должны были бы в любом случае сохраняться.

Выводы по годовому планированию в наркоматах в 1930-е гг.

В 1930-е гг. годовое планирование в наркомате было организовано примерно следующим образом. Началом планирования служило сообщение Госпланом плановых директив наркоматам. После этого начинался активный обмен информацией между подразделениями наркомата. Практически все подразделения наркомата были вовлечены в этот процесс. В работе наркомата над к.ц. и лимитами можно выделить две стадии. Во время второй стадии к.ц. наркомата рассматривались и одобрялись коллегией. После этого они должны были дорабатываться и окончательно сводиться воедино плановым сектором наркомата. «Общий» годовой план наркомата официально никем не утверждался.

Роль «общего» плана наркомата выполнял итоговый вариант к.ц., составленный плановым сектором. Задания из этого варианта к.ц. сообщались главкам и подчиненным наркомату предприятиям. Исходя из них они должны были разрабатывать свои планы. То есть работа наркомата основывалась не на утвержденном плане, а на «последнем» варианте его черновика.

Квартальное планирование

Как показал анализ протоколов коллегий наркоматов, в 1930-е гг. квартальное планирование в наркомате было организовано примерно так же, как и годовое. Главное отличие заключалось в том, что так как в течение одного года квартальные планы должны были разрабатываться четырежды, то квартальное планирование было «сжато» по времени по сравнению с годовым. В частности, по этой причине в процессе квартального планирования в наркомате нельзя выделить четкие временные границы стадий, его составляющих.

Процесс квартального планирования в наркомате начинался примерно за 1—1,5 месяца до начала нового квартала. Нарком, точно так же как и в случае годового планирования, на основе указаний Госплана издавал приказ, устанавливающий ориентировочные показатели будущего плана⁵⁶. В приказах указывались задания по производству основных видов продукции в натуре, по объему капработ, по снижению себестоимости, по труду. Все цифры приводились в целом по наркомату. Этими заданиями должны были руководствоваться подразделения наркомата при составлении квартальных к.ц.⁵⁷. Точно так же в приказах прописывались сроки работ.

После этого к.ц. обсуждались на серии заседаний с разным набором полномочий и статусом (см. Приложение, таблица 3). Стоит отметить, что на заседаниях коллегии — собраниях с наивысшим статусом — проблемы квартального планирования рассматривались реже, чем годового: один-два раза, обычно в целом, а не по отраслям⁵⁸. Приблизительно за месяц до начала квартала коллегия одобряла квартальные к.ц. наркомата.

Точно так же, как и годовые, квартальные к.ц. принимались коллегией с формулировкой типа: «Предложенный плановым сектором проект к.ц. на квартал в основном принять». Далее следовали уточнения, внесенные коллегией, а потом указания специальным комиссиям, конкретным людям, органам и подразделениям (главным образом плановому сектору), что надо сделать, чтобы «окончательно уточнить» к.ц. Постановления коллегии, касающиеся квартальных к.ц., точно так же, как касающиеся годовых, содержат, как правило, только текстовую часть, в которой перечислялись лишь плановые задания по важнейшим показателям. Разрабатываемые плановым сектором таблицы, содержащие детальную роспись к.ц., в постановления не включались и к ним не прилагались⁵⁹.

После одобрения коллегией квартальных к.ц. плановый сектор наркомата должен был представить итоговый вариант «общих» к.ц. наркомата в Госплан для окончательного согласования показателей. Как и в случае годового планирования, тут были возможны конфликты и столкновения между наркоматом и Госпланом, а следовательно, и последующий пересмотр квартальных заданий. Корректировка плановых заданий заканчивалась лишь после принятия общесоюзного квартального плана, в соответствии с которым плановый сектор должен был привести плановые задания наркомату.

Хорошей иллюстрацией конфликтов, возникавших на последних этапах квартального планирования, и того, что все стороны осознавали их наличие, могут служить слова Кона, представителя планового сектора НКЛП, сказанные им 3 июня 1933 г. на заседании коллегии НКЛП при обсуждении перспектив прохождения через Госплан к.ц. легкой промышленности на 3-й квартал 1933 г.: «Эти 233 млн руб. [капвложений] чрезвычайно для нас малы. Я должен предупредить товарищей, что госплановские настроения идут гораздо дальше в смысле сокращения 3 квартала. Мы имеем намерения требовать в Госплане около 260 млн руб. По существу, Госплан склоняется к цифре 190 млн. Там идет спор между патриотами легкой промышленности, которые отстаивают цифру 220 млн, и противниками легкой промышленности, которые отстаивают 190 млн. Но во всяком случае это есть те пределы, в которых колеблется госплановская проектировка. Порядок был такой, что Госплан должен был по постановлению СНК к 05.06 спустить всем ведомствам обязательные лимиты капвложений. По ходатайству Госплана это постановление сейчас отменено, и обязательных лимитов нам не спущено, но это нисколько не меняет того, что при рассмотрении наших заявок Госплан будет исходить из своих цифр и будет крепко резать. Я думаю, что здесь из 233 млн руб. под ударом Госплана могут находиться 13 млн руб., а может быть, и больше. Думаю, что эта цифра и есть та цифра, за которую нужно драться, так как ниже идти мы не можем»⁶⁰.

Таким образом, как и в случае годового планирования, главным составителем квартальных плановых заданий был плановый сектор наркомата. Архивный поиск официально утвержденных «общих» квартальных планов ни как отдельных, самостоятельных документов, ни как наркоматовских приказов и постановлений не дал положительных результатов⁶¹. Официально утвержденных «общих» квартальных наркоматовских планов, точно так же как и годовых, судя по всему, в 1930-е гг. не было⁶². В архивах удалось найти только документы, имеющие визу планового сектора. То есть роль квартального плана выполнял итоговый вариант к.ц., доработанный плановым сектором на основе указаний коллегии наркомата и Госплана.

Внесение изменений в наркоматовские планы

Плановые задания наркоматам, точно так же как задания всем другим агентам советской экономики, могли изменяться даже в процессе их выполнения. Эти изменения носили как добровольный, так и вынужденный характер, были как легальными, так и не(полу)легальными.

Во-первых, как уже отмечалось выше, задания наркоматам могли быть скорректированы в результате изменений намерений и приоритетов правительства. Такие коррективы были полностью легальны и чаще всего происходили не по воле наркоматов. Так как подобные изменения относятся скорее к теме «Планирование в правительстве», нежели «Планирование в наркоматах», я не буду здесь останавливаться на них подробно.

Изменения плановых заданий наркоматам происходили также вследствие частых передач трестов и предприятий от одних наркоматов другим. От наркомата к наркомату вместе с подчиненными экономическими агентами передавались и их плановые задания. Коррективы такого рода были законны, но происходили как вынужденно, так и добровольно. Стоит подчеркнуть, что при подобных «передачах» изменения плановых заданий часто не ограничивались простыми операциями сложения и вычитания. Между наркоматом-«отправителем» и наркоматом-«получателем» возникали острые споры о точных размерах заданий передаваемым предприятиям и трестам.

В СССР переподчинение отдельных трестов и предприятий происходило постоянно. Соответственно ни один наркомат, даже если бы очень захотел, не смог бы избежать корректировки плановых заданий. Изменения плановых заданий наркоматам вследствие изменений в составе наркоматовской «собственности» происходили, наверное, чаще других. Например, в течение 1939 г. от и в НКЛП было передано более десяти предприятий⁶³.

Кроме того, изменения случались вследствие перераспределения наркоматом плановых заданий среди подчиненных ему экономических агентов⁶⁴. Обычно это было реакцией руководства наркомата на возникавшие трудности и делалось для того, чтобы повысить вероятность выполнения наркоматом плановых заданий в целом. Например, в декабре 1936 г. на заседании у наркома НКЛП Любимова было решено «рассмотреть вопрос о недостатке главком хлопчатобумажной промышленности Ивановской области главку хлопчатобумажной промышленности Московской и Ленинградской областей давальческого суровья. В случае невозможности немедленной передачи этого суровья главку хлопчатобумажной промышленности Московской и Ленинградской областей внести соответствующие изменения в годовые планы главков — уменьшить план по главку хлопчатобумажной промышленности Московской и Ленинградской областей и увеличить соответственно

по главку хлопчатобумажной промышленности Ивановской области»⁶⁵.

Подобные перераспределения плановых заданий могли носить как легальный, так и полуполюгальный характер. Все зависело от размера вносимых коррективов. Права наркомата в этой области регулировались целым комплексом постановлений и законов, при этом правила внесения изменений неоднократно менялись. На протяжении большей части 1930-х гг. руководство наркомата в пределах определенного процента от суммарного планового задания имело право перераспределять задания между подчиненными агентами самостоятельно. Так как процент часто менялся и процедура внесения изменений не была прозрачной, то зачастую наркоматы вносили коррективы в размере, превышавшем официально установленный. В последнем случае эти решения были не вполне законны.

Наконец, наркоматы иногда самовольно уменьшали свои плановые задания. Такие действия были полностью незаконны и абсолютно неприемлемы для правительства, соответственно карались наиболее сильно.

Плановые задания наркоматам, как утвержденные официально, так и неутвержденные, неоднократно пересматривались в процессе их выполнения. За реализацию этих исправлений отвечал плановый сектор наркомата. Он вносил эти изменения в «последний» вариант годовых и квартальных к.ц., выполнявших роль плана в наркомате. Частые изменения вели к тому, что в конце текущего планового периода плановый сектор вынужден был составлять новый вариант плана (точнее, к.ц., так как эти задания официально не утверждались), чтобы позже иметь возможность составить отчет⁶⁶. Например, в 1939 г. плановый сектор НКЛП как минимум дважды заново составлял план наркомата по производству: 20 июня 1939 г. (в конце первого полугодия), а позже еще раз — 23 декабря 1939 г. «к отчету за 1939 г.»⁶⁷. В обоих случаях изменения не были утверждены официально наркомом. На документах есть только виза начальника планового сектора.

Помимо планового сектора, другие функциональные подразделения наркомата периодически также наделялись правом изменения отдельных плановых заданий наркомату. Естественно, это повышало частоту пересмотров и усиливало неразбериху в этом вопросе. В наиболее вопиющих случаях в дело вмешивались контрольные органы. Например, в 1934 г. в результате обследования Комиссией советского контроля состояния планирования труда в НКЛП были установлены «многократные изменения квартальных и годовых заданий по труду со стороны сектора труда наркомата, не вызывавшиеся иногда действительной необходимостью, преследовавшие мелкие, не имеющие практического значения поправки и дергавшие работников главков, трестов и предприятий». Приказом НКЛП № 448 от 15 июня 1934 г. на виновных в такой практике планирования были наложены взыскания, и было предложено «прекратить систематические изменения годовых планов по

труду, в зависимости от каждого частного задания, получаемого отдельным предприятием в порядке оперативного регулирования работы промышленности по выполнению годового плана», была введена практика обязательной подписи заданий по труду начальником планового сектора, а изменения в задания по труду главкам и республикам позволялось вносить только с разрешения наркома⁶⁸.

Таким образом, в 1930-е гг. «общие» наркоматовские планы не только официально не утверждались, но и в процессе выполнения постоянно корректировались. Отсутствие официально утвержденных планов облегчало внесение в них коррективов. Новые варианты планов в большинстве случаев также не утверждались официально.

Такая практика планирования имела для каждого из участников свои плюсы и минусы. Для наркоматов она означала наличие широкого пространства для маневрирования при выполнении заданий, возложенных на них правительством, путем изменения планов. Вместе с тем непрозрачность процедуры планирования нередко оборачивалась против наркоматов. Подчиненные наркоматам экономические агенты также пользовались запутанностью процесса составления планов в своих целях. Один из членов коллегии НКЛП возмущался по этому поводу: «Каждый считает своим долгом подправить утвержденный план, что является совершенно недопустимым. Нужно добиться того, чтобы то, что утверждено коллегией, было законно, и никто не может подправлять без специального решения». Он же указывал на недопустимость применения двойного планирования: «Раньше всего необходимо ликвидировать имеющуюся практику спуска главками отдельным своим трестам и предприятиям планов больших, чем те, которые утверждаются на коллегии наркомата. Если это было допустимо в прошлом году, то невозможно в условиях, которые складываются в нынешнем году, потому что это будет способствовать перерасходу фонда зарплаты, рабочей силы предприятий и трестов, что создаст тяжелое финансовое состояние. Нужно установить, чтобы главки спускали на места план в соответствии с директивой, установленной коллегией»⁶⁹.

Обсуждение полученных результатов

Выводы, полученные в результате исследования, противоречат общепринятым представлениям о планировании в СССР. Отсутствие в архивах официально утвержденных «общих» наркоматовских планов за 1930-е гг. является наиболее неожиданным результатом.

В силу ограниченности источниковой базы исследования сделанные выводы, наверное, стоит рассматривать как правдоподобные гипотезы, нуждающиеся в дальнейшей проверке. При обсуждении их достоверности можно предложить, например, следующие аргументы «против» них. Отсутствие в архивах утвержденных «общих» наркоматовских планов за 1930-е гг. можно трактовать

как результат их целенаправленного уничтожения по какой-либо причине и/или секретности, которая не снята до сих пор. Ситуацию могло бы прояснить подробное исследование механизма министерского планирования после войны, вплоть до 1991 г. Например, автору известен факт наличия в архивах утвержденных министерских планов конца 1940-х гг.⁷⁰, являющийся косвенным аргументом в пользу того, что вряд ли аналогичные документы за 1930-е гг. могли быть уничтожены или засекречены.

Если признать полученные результаты достоверными, то, отвечая на вопрос, вынесенный в заголовок данной статьи, следует согласиться с определением советской экономики как «централизованно управляемой», а не «плановой», данным Е.Залески. Отсутствие официально утвержденных наркоматовских «общих» планов, постоянный пересмотр плановых заданий наркоматам — следствия приоритета повседневного управления над планированием в СССР. В работе наркоматов приоритет управления над планированием проявился в наибольшей степени.

Вместе с тем из наркоматовских документов не до конца ясно, как должна была строиться процедура планирования в наркоматах в теории. Осознавался ли работниками наркоматов факт неутверждения планов? То есть специально или нет наркоматы не утверждали окончательные варианты своих планов? Было ли неутверждение планов проявлением оппортунистического поведения наркоматов, или же работники наркоматов пребывали в уверенности, что наркоматы работают по утвержденным планам, и не задумывались над тем, что в действительности они работают лишь на основе одобренных коллегией, а потом скорректированных плановым сектором к.ц., которые сравнительно легко можно было изменить? Для ответа на эти вопросы необходимо дальнейшее исследование.

Сделанные наблюдения ставят еще как минимум две проблемы. Если «общие» наркоматовские планы официально не утверждались, то зачем тратилось столько усилий на их разработку, и, во-вторых, как система могла сохранять управляемость при столь частом внесении изменений в планы?

Видимо, управляемость системы надо объяснять тем, что все участники процесса планирования заранее приблизительно знали будущие плановые задания. Они не могли сильно отличаться от первоначальных указаний, шедших сверху. В этом смысле составление наркоматовских планов было как бы и не нужно. Но представляется, что и не в этом было значение планирования в наркоматах. Для наркоматов и подчиненных им экономических агентов значение планирования заключалось в обмене информацией, выработывании политики по успешному противостоянию давлению со стороны правительства и отстаиванию своих интересов. Отсутствие утвержденных «общих» наркоматовских планов только облегчало достижение этих целей.

Отсутствие утвержденных «общих» наркоматовских планов было невыгодно в первую очередь вышестоящей организации — правительству, так как затрудняло контроль над действиями под-

чиненных. Информация о наличии в архивах утвержденных наркоматовских планов за послевоенные годы указывает на то, что правительство осознавало проблему и, по-видимому, ему удалось ее решить⁷¹. То есть порядок планирования в наркоматах, точно так же как механизм составления общесоюзных планов, складывался постепенно. Однако если механизм планирования в правительстве в основном сложился к началу второй пятилетки, то в наркоматах это произошло на десятилетие позже.

Наконец, полученные результаты позволяют сделать вывод о соотношении годового и квартального планирования. И квартальное, и годовое планирование в наркоматах реализовывались по одной и той же схеме. Квартальное планирование было столь же директивно, как годовое, и подвержено изменениям в той же степени. Подробное годовое планирование в наркоматах нужно было для того, чтобы процедура квартального планирования успевала «укладываться» в короткий промежуток времени. Решения по наиболее существенным вопросам развития отраслей принимались в процессе годового планирования, тогда как квартальные плановые задания уточняли ранее принятые решения.

Примечания

¹ См., например: Коган Л.Г. Организация построения системы плановых органов. М., 1932; Локшин А. Организация управления промышленностью в СССР. М., 1933; он же. Промфинплан. М., 1936; Горелик И. Планирование черной металлургии. Л., 1937; Гладков И.А. Очерки по истории социалистического планирования. М.; Л., 1939; Йоффе Я. Планирование промышленного производства. М., 1948; Сорокин Г.М. Планирование народного хозяйства. СССР. М., 1961; Залкинд А.И., Мирошниченко Б.П. Очерки развития народно-хозяйственного планирования. М., 1980 и т.д.

² Zaleski E. Stalinist Planning for Economic Growth 1933—1952. Chapel Hill, 1980.

³ Ibid. P. 484.

⁴ См. работы Девиса Р., Хлевнюка О.В., Грегори П., Беловой Е.Б., Харрисона М., Вотсона Д. и др. Например: Девис Р., Хлевнюк О.В. Вторая пятилетка: механизм смены экономической политики // Отечественная история. 1994. № 3. С. 92—107; Хлевнюк О.В. Политбюро: механизмы политической власти в 1930-е гг. М., 1996; Белова Е.Б. Стихия плана: практика работы Госплана СССР в первой половине 1930-х годов // Экономическая история: Ежегодник. 2001. М., 2002; Davies R.W. Crisis and Progress in the Soviet Economy, 1931—1933. Basingstoke, 1996; Watson D.H. Molotov and Soviet Government: Sovnarkom 1930—1941. London, 1996; Decision-Making in the Stalinist Command Economy, 1932—1937 / Ed. by E.A.Rees. London, 1997; Behind the Facade of Stalin's Command Economy / Ed. by P.Gregory. Palo Alto, 2001 и др.

⁵ Так как статья посвящена планированию в 1930-е гг., то в дальнейшем используется термин «наркомат», а не «министерство».

⁶ Документы, относящиеся к проблеме планирования, составляют тысячи дел в российских архивах и десятки тысяч документов. Данная работа является case study. Сделанные выводы ограничены комплексом проанализированных материалов.

⁷ Чаше использовался термин «сводный план». В статье используется термин «общий план» с целью избежать путаницы с термином «сводный план по производству».

⁸ План по производству, в свою очередь, мог состоять из плана по основной деятельности и по вспомогательной.

⁹ Термин «к.ц.» был использован Госпланом для обозначения показателей развития народного хозяйства в 1925/26 и 1926/27 хозяйственных годах (так называемая «нулевая» пятилетка). Эти цифры так и не были официально утверждены партией и правительством и носили скорее ориентировочный, чем директивный характер. Однако, после того как годовые общесоюзные планы стали официально утверждаться, их первое время по инерции продолжали называть «к.ц.».

¹⁰ Для правительства СССР такими экспертами выступали Госплан и НКФ, для наркоматов — их плановые отделы, другие функциональные отделы (финансовый, снабжения, сбыта и т.д.), для главков — аналогичные наркоматовским подразделения главков и т.д.

¹¹ Под правительством здесь и далее понимается не только Совет народных комиссаров (СНК), формальное правительство СССР, но также Политбюро ЦК ВКП(б), реальное правительство СССР, и, кроме того, комитеты СНК — Совет труда и обороны и Экономический совет, принимавшие значительную часть постановлений, касавшихся планов развития народного хозяйства СССР.

¹² Zaleski E. Op. cit. P. 497.

¹³ Вообще говоря, торги между Госпланом и ведомствами имели место на всех стадиях, но в это время они проходили наиболее интенсивно.

¹⁴ См., например, совместное постановление ЦИК и СНК «О втором пятилетнем плане развития народного хозяйства (1933—1937)» от 17.11.1934 (Государственный архив Российской Федерации (далее: ГА РФ). Ф. 5446. Оп. 15. Д. 7. Л. 128); Постановление СНК № 2771 от 26.12.1933 «О народно-хозяйственном плане на 1 квартал 1934 г.» (ГА РФ. Ф. 5446. Оп. 15. Д. 1. Л. 20—33.) и др.

¹⁵ Лишь эта часть планов публиковалась в официальном издании СНК — «Сборнике законов и распоряжений рабоче-крестьянского правительства СССР». Правда, необходимо оговориться, что некоторые годовые планы были напечатаны также отдельными изданиями полностью. В большинстве случаев они имели гриф «Для служебного пользования» или «Секретно». Первый и второй пятилетние планы были напечатаны полностью.

¹⁶ См., например: Локшин А. Промфинплан. С. 18.; Гладков И.А. Указ. соч. С. 198 и др.

¹⁷ См., например: Йоффе Я. Указ. соч. С. 36.

¹⁸ Был проведен сплошной просмотр постановлений СНК за 1932, 1934, 1937 гг. и постановлений Экономического совета за 1938 г. Постановления СНК хранятся в ГА РФ, в фонде СНК (ГА РФ Ф. 5446. Оп. 1).

¹⁹ В советской системе львиная доля бюджетных ассигнований в промышленности шла на капитальное строительство, особенно в 1930-е гг. Поэтому финпланы и планы капстроительства были очень тесно связаны между собой, принятие или непринятие одного почти автоматически влекло за собой принятие или непринятие другого. Титульные списки являлись частями планов капстроительства, в них перечислялись крупнейшие объекты капстроительства. Титульные списки были сверхлимитными и нижелимитными. Для каждой отрасли народного хозяйства устанавливался свой лимит стоимости строительства. Объекты стоимостью выше этого ли-

мита попадали в сверхлимитные титульные списки, ниже — в нижелимитные. Первые подлежали утверждению СНК, а вторые — наркоматами.

²⁰ В конце 1920-х — начале 1930-х гг. наркоматы состояли из объединений, а не главков. Позже объединения были реорганизованы в главки.

²¹ Сборник законов и распоряжений рабоче-крестьянского правительства СССР. 1932. Отдел 1. Вып. 33. № 196. С. 317—319.

²² Балансы и планы распределения принимались только для фондируемой (распределяемой централизованно) продукции, производимой в основном НКТП. Для НКЛП, который в основном производил нефондируемую продукцию, ассортимент задавался отдельными постановлениями СНК.

²³ Например, постановлением СНК № 1121 от 14.07.1937 «О балансах и планах снабжения народного хозяйства черными металлами, трубами и металлическими изделиями на 3 квартал 1937 г.» изменялось задание НКТП по производству проката (ГА РФ. Ф. 5446. Оп. 1. Д. 134. Л. 181—183).

²⁴ Например, постановление СНК «О черной металлургии» № 130 от 25.02.1930 или постановление СНК № 1743-279сс от 08.08.1935 «Об увеличении выпуска валовой продукции по НКТП» (ГА РФ. Ф. 5446. Оп. 16а. Д. 26. Л. 1).

²⁵ См.: Gregory P., Markevich A.M. Creating Soviet Industry: the House That Stalin Built // *Slavic Review*. 2002. Vol. 61. № 4 (Winter). P. 787—814.

²⁶ Кроме заседаний коллегии, проекты планов также рассматривались на «совещаниях у наркома», «совещаниях у заместителей наркома», «совещаниях заводов» и тому подобных заседаниях. Их формальный статус четко определен не был, точно так же не были четко разделены их зоны ответственности. Близкие по духу вопросы могли рассматриваться на заседаниях разных типов. В период 1935—1937 гг., когда наркоматовские коллегии были упразднены, обсуждение проектов планов происходило на различных заседаниях при руководстве наркоматов.

²⁷ Степень сохранности материалов за 1933 и 1938 гг. разная. В НКТП сохранились только протоколы коллегии, тогда как в НКЛП, помимо них, сохранились также стенограммы многих заседаний и протоколы заседаний различных совещаний руководства. В фонде НКТП последние — большая редкость. Сохранились только отдельные протоколы за разные годы.

²⁸ Это подразделение наркомата могло носить и другое название. Например, в НКЛП подобное подразделение долгое время называлось планово-экономическим управлением (ПЭУ), что не меняло сути выполняемой им работы.

²⁹ Численный состав плановых секторов НКЛП и НКТП на протяжении 1930-х гг. колебался от 50 до 100 человек.

³⁰ Российский государственный архив экономики (далее — РГАЭ). Ф. 7297. Оп. 28. Д. 5. Л. 77—90.

³¹ О взаимоотношениях Госплана с наркоматами см. указ. работы Е.Б.Беловой, П.Грегори, А.М.Маркевича.

³² Например, на заседаниях коллегии НКЛП плановый сектор часто жаловался на непредставление информации главками. Только 4 июня 1933 г. на заседании коллегии представитель планового сектора дважды коснулся этого вопроса (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 152. Л. 6, 18).

³³ О спорах Госплана с наркоматами по поводу представления информации см.: Белова Е.Б. Указ. соч.

³⁴ РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 136. Л. 81.

³⁵ Там же. Д. 152. Л. 34.

³⁶ Там же. Ф. 7297. Оп. 28. Д. 5. Л. 77—90.

37 Там же.

38 Там же. Оп. 44. Д. 1. Л. 269; Оп. 28. Д. 5. Л. 100.

39 Там же. Оп. 44. Д. 1. Л. 269.

40 Граница между стадиями была размытой. Например, в 1936 г. НКЛП начал рассматривать производственные программы главков, что было началом второй стадии, уже в начале октября месяца (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 615. Л. 39, 40—41, 42—43), а в 1938 г. — только в начале ноября.

Ранний переход ко второй стадии в 1936 г., возможно, объясняется следующим фактом. К.ц. главков представляли на коллегии сами главки, а не плановый отдел НКЛП. Видимо, рассмотрение и одобрение коллегией к.ц. главков было проведено без предварительного согласования с плановым сектором, что потребовало меньше времени.

41 Например, 26 сентября 1938 г. коллегия НКТП поручила «тов. Темнову (начальнику планового сектора НКТП. — А.М.) провести 27.09.1938 совещание с экономистами, привлеченными для работы по составлению плана» (РГАЭ. Ф. 7297. Оп. 28. Д. 6. Л. 88.), а 25 октября 1938 г. поручила «замам наркома до заседания коллегии рассмотреть вместе с начальниками главков планы 1939 г.» (РГАЭ. Ф. 7297. Оп. 28 Д. 6. Л. 48).

42 РГАЭ. Ф. 7297. Оп. 28. Д. 5. Л. 19—52.

43 Там же. Л. 11—17.

44 Автором не было обнаружено ни одного протокола коллегии, касающегося вопросов годового планирования, с подробной росписью к.ц.

45 РГАЭ. Ф. 7297. Оп. 28. Д. 7. Л. 108—125.

46 Чтобы обезопасить себя от такого обесценивания, наркоматы стремились согласовать с Госпланом свои плановые задания пораньше. На заседании коллегии НКЛП 5 марта 1933 г., во время работы над плановыми заданиями НКЛП на второй квартал 1933 г., нарком Любимов заявил: «Я считаю, что нужно на будущее принять такую практику, чтобы раньше, чем выносить план на обсуждение коллегии, предварительно согласовывать с Госпланом, обсудить в более узком кругу, а потом уже выносить на коллегию» (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 137. Л. 11). Однако из-за частых правительственных интервенций в процесс планирования это помогло далеко не всегда. В декабре при составлении окончательного варианта общесоюзного годового плана конфликты между Госпланом и наркоматами все равно возникали. Например, на совещании у наркома легкой промышленности Любимова 11 декабря 1936 г., посвященном представлению сводного плана наркомата в правительство, позиция наркомата была сформулирована очень четко: «При рассмотрении производственных планов в правительстве настаивать на позициях НКЛП и возражать против проектировок Госплана...» (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 615. Л. 9—11).

47 Дополнительным аргументом в пользу этого является тот факт, что к.ц., разработанные плановым сектором, обычно отпечатаны ротационным способом тиражом в несколько сот экземпляров. Следовательно, они рассылались широкому кругу адресатов (большинство прочих к.ц. написаны от руки или напечатаны на машинке). Кроме того, на некоторых к.ц. планового сектора проставлены даты, относящиеся к концу декабря, а также ссылки на то, что к.ц. составлены в соответствии с решениями правительства.

Например, контрольные цифры НКЛП на 1933 г. имели следующий заголовок — «НКЛП СССР. Планово-экономическое управление. Сектор сводного планирования и производственных программ. 29.12.32. Контрольные цифры на 1933 г. (в соответствии с решениями правительства от 17—25 дек. 1932 г.)» (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 2. Д. 38. Л. 5—6.).

48 Эти два варианта наиболее вероятны, так как именно они были реализованы в последующем. Например, приказами по наркомату были утверждены послевоенные планы НКЛП, а отдельные подписанные наркомом таблицы, составляющие основу «общего» наркоматовского плана, были найдены мной для плана НКЛП 1939 г.

49 Для этой цели был проведен сплошной просмотр всех постановлений НКЛП за конец 1933 г. и весь 1934 г. (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 310, 311, 312, 313, 314, 315), приказов наркома НКЛП за конец 1933 г. — первую половину 1934 г. (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 352, 354, 355, 356, 357, 358, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366), распоряжений наркома НКЛП за конец 1933 г. — начало 1934 г., а также приказов и постановлений НКТП за отдельные годы.

50 Например, постановление НКЛП № 19 от 15.02.1934 «О плане работы по стандартизации на 1934 г.» (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 310. Л. 185—186), постановление НКЛП № 3 от 05.01.1934 «О производственном плане на 1934 г. промкооперации и кооперации инвалидов» (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 310. Л. 235), постановление НКЛП № 80 «Об утверждении объектов строительства по кожебумажной промышленности на 1935 г.» (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 311. Л. 6—8), постановление НКЛП № 78 от 10.06.1934 «Об объеме строительства шелковой промышленности на 1935 г. по Средней Азии» (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 311. Л. 12—13), постановление НКЛП № 216 от 26.12.1934 «Об организации и установлении программы стройработ по подрядному строительству легкой промышленности на 1935 г.» (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 315. Л. 15—16) и т.д. К последнему из перечисленных постановлений прилагался титульный список объектов строительства, включенных в программу стройтрестов Главного строительного управления НКЛП на 1935 г.

Интересно отметить, что большинство таких наркоматовских директив касались вопросов капитального строительства. Ими утверждались сметы всех строителств, подчиненных наркомату, титульные списки нижелимитного строительства наркомата по отраслям, программы строительных работ. То есть планированию капитального строительства в наркомате, точно так же как и в правительстве, уделялось больше внимания, чем составлению планов производства.

51 РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 2. Д. 171.

52 Там же. Д. 373.

53 Там же. Ф. 4372. Оп. 38. Д. 913.

54 Например, планы капвложений по НКТП, НКЛП и НКЛес и снабжению промышленности на 1933 г. (РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 31. Т. 1. Д. 74).

55 Например, см.: РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 2. Д. 173, 312 и др.

56 Например, в 1932 г. НКТП были изданы подобные приказы в следующие сроки: Приказ № 60, устанавливающий показатели на 2-й квартал, — 10.02.1932 (РГАЭ. Ф. 7297. Оп. 44. Д. 1. Л. 31—32); Приказ № 298, устанавливающий показатели на 3-й квартал, — 14.05.1932 (РГАЭ. Ф. 7297. Оп. 44. Д. 1. Л. 137—138); Приказ № 583, устанавливающий показатели на 4-й квартал, — 19.08.1932 (РГАЭ. Ф. 7297. Оп. 44. Д. 1. Л. 239—240); Приказ № 857, устанавливающий показатели на 1-й квартал 1933 г., — 01.12.32 (РГАЭ. Ф. 7297. Оп. 44. Д. 1. Л. 359).

57 Большинство подобных приказов начиналось так: «Всем главкам и отраслевым секторам при составлении к.ц. на ... квартал руководствоваться следующим...» Например, приказ НКТП № 60 «О к.ц. на 2 квартал 1932 г.» от 10.02.1932 (РГАЭ. Ф. 7297. Оп. 44. Д. 1. Л. 31).

58 Вопросы квартального планирования на 2-й квартал 1933 г. рассматривались на коллегии НКЛП трижды. Однако это было скорее исключени-

ем, чем правилом. Составлению планов НКЛП на 3-й и 4-й кварталы 1933 г. было посвящено лишь по одному заседанию коллегии НКЛП. К.ц. на 3-й квартал были утверждены на заседании коллегии 4 июня 1933 г., а на 4-й квартал — 14 августа 1933 г. (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 133. Л. 75—77, 126).

⁵⁹ Разработанные плановым сектором таблицы, содержащие детальную роспись к.ц., были приложены к тексту только одного постановления — протокол № 9 заседания коллегии НКЛП от 05.03.1933 (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 137).

⁶⁰ РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 152. Л. 16.

⁶¹ Границы поиска были те же, что и при изучении проблемы годового планирования в наркоматах. Среди просмотренных дел с приказами, постановлениями и другими наркоматовскими директивами удалось найти лишь два постановления НКЛП, касающиеся вопросов квартального наркоматовского планирования. Это постановление НКЛП № 82 от 15.06.1934 «О работе хлопчатобумажной промышленности в 3 квартале 1934 г.» (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 310. Л. 110—122) и постановление НКЛП № 141 от 21.09.1934 «О плане заготовок утильсырья и снабжения им промышленности на 4 квартал 1934 г.» (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 314. Л. 112—113).

⁶² Дополнительным аргументом в пользу этого является содержание некоторых наркоматовских приказов, установивших порядок планирования в наркомате, не предполагавший окончательное утверждение «общего» квартального плана наркомата наркомом или кем-либо еще. Например, см. приказ НКЛП № 125 от 14.02.1934 (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 357. Л. 165).

⁶³ РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 2. Д. 373. Л. 3, 6—7, 9—10.

⁶⁴ Частным случаем такого перераспределения является так называемое двойное планирование. При двойном планировании вышестоящая организация спускает подчиненным плановые задания, суммарно превышающие ее плановые задания (теоретически они должны быть одинаковыми). Вышестоящая организация делает это с целью подстраховаться на случай провала в работе одной из подчиненных организаций.

⁶⁵ РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 615. Л. 15.

⁶⁶ Поразительно, но факт отсутствия официально утвержденных «общих» планов не мешал наркоматам создавать подробные отчеты об их выполнении. Такие отчеты и пояснительные записки к ним в изобилии сохранились в архивах.

⁶⁷ РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 2. Д. 373. Л. 1—2, 5, 8.

⁶⁸ Там же. Оп. 1. Д. 353. Л. 50.

⁶⁹ Там же. Д. 137. Л. 9, 11.

⁷⁰ Например, план НКЛП на 1948 г. был утвержден приказом министра № 99 от 23.02.1948 (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 2. Д. 446. Л. 1—6).

⁷¹ Видимо, требования к составлению и утверждению наркоматовских планов начали ужесточаться еще с конца 1930-х гг. В пользу этого говорят следующие факты. Наличие утвержденного плана производства НКЛП на 1939 г. В конце декабря следующего 1940 г. коллегия НКЛП утвердила представленные плановым сектором наркоматовские планы по производству, труду и себестоимости на 1941 г. и 1-й квартал 1941 г. (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 615. Л. 10), что, имея в виду датировку заседания, скорее всего, означало их итоговое принятие. Они были приняты в разрезе главков.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1

Сроки работ, установленные наркоматовскими приказами в начале процесса годового планирования

Приказ НКТП № 645 от 16.09.1932. Годовое планирование в НКТП в 1932 г. на 1933 г.		Приказ НКТП № 370 от 07.09.1938. Годовое планирование в НКТП в 1938 г. на 1939 г.	
Срок	Кто и что должен сделать	Срок	Кто и что должен сделать
		10.09	Плановый сектор должен представить наркому предварительные предложения по установлению лимитов
20.09	Главки должны представить в плановый сектор материалы по к.ц.	20.09	Главки должны представить плановому сектору к.ц. по производству, капстроительству и себестоимости
20.09	Главки должны разверстать лимиты по производству и капстроительству по предприятиям	20.09	Главки должны представить сектору ширпотреба к.ц. производства ширпотреба
23.09	Секторы труда, кадров и орграц совместно с главками должны преподать лимиты по труду, кадрам и рационализации всем объединениям, трестам и предприятиям, согласовав их предварительно с плановым сектором	25.09	Главки должны представить в Главснаб заявки на сырье
25.09	Плановый сектор должен сообщить главкам лимиты по себестоимости (к моменту появления приказа лимиты по производству и капстроительству уже были переданы главкам)	25.09	Главки должны представить в трест «Металлолом» балансы отходов черной металлургии и заявки на черный металл
27.09	Главки должны разверстать лимиты по себестоимости по предприятиям	25.09	Главки должны представить в отдел жилищного хозяйства к.ц. по жилищному и коммунально-бытовому строительству (копии — в плановый сектор)

Приказ НКТП № 645 от 16.09.1932. Годовое планирование в НКТП в 1932 г. на 1933 г.		Приказ НКТП № 370 от 07.09.1938. Годовое планирование в НКТП в 1938 г. на 1939 г.	
Срок	Кто и что должен сделать	Срок	Кто и что должен сделать
		25.09	Главки должны представить в транспортное управление заявки на перевозку грузов
		25.09	Главки должны представить в плановый сектор и сектор капстроительства программы для подрядных организаций
		25.09	Главки должны представить в финсектор проекты финпланов
01.10	Объединения и тресты должны дать директивы и лимиты предприятиям по применению форм к.д. и инструкции к ним	01.10	Главки должны представить в Главгеологию проекты планов геолого-разведочных работ
		01.10	Главки должны представить в Проектно-экспертный совет НКТП проекты планов проектно-изыскательных работ
		01.10	Сектор ширпотреба, отдел жилищного хозяйства, Главгеология, Проектно-экспертный совет должны представить сводные проекты планов по ширпотребу, жилищному и коммунально-бытовому строительству, геолого-разведочным работам, проектно-изыскательным работам в плановый сектор
		01.10	Трест «Металлолом» должен представить наркому балансы лома
		01.10	Плановый сектор, сектор капстроительства, Главстройпром должны представить проект плана подрядно-строительных организаций и объемов работ по каждому главку
		01.10	Плановый сектор должен представить наркому проект плана снижения себестоимости

Приказ НКТП № 645 от 16.09.1932. Годовое планирование в НКТП в 1932 г. на 1933 г.		Приказ НКТП № 370 от 07.09.1938. Годовое планирование в НКТП в 1938 г. на 1939 г.	
Срок	Кто и что должен сделать	Срок	Кто и что должен сделать
05.10	Республиканские уполномоченные через республиканские объединения и областных уполномоченных должны обеспечить спуск директив и лимитов предприятиям республиканской и местной промышленности	05.10	Плановый сектор должен представить наркомун проекты сводных планов по производству, капремонту, капстроительству, труду и себестоимости
05.10	Объединения и тресты должны дать главкам к.ц. по сокращенному кругу форм, не дожидаясь получения к.ц. от предприятий	05.10	Финсектор должен представить наркомун проект сводного финплана
09.10	Главки должны предоставить сводные к.ц.	05.10	Главснаб должен представить наркомун сводные заявки на сырье, материалы, топливо и оборудование
		05.10	Управление транспорта должно представить наркомун сводную заявку по перевозкам
01.11	Все предприятия должны выслать к.ц.		
20.11	Все объединения и тресты должны составить свои к.ц. на основе к.ц. предприятий и выслать их в главки		
20.11	Республиканские уполномоченные должны составить свои к.ц. на основе к.ц. предприятий республиканской и местной промышленности и выслать их в главки		
01.12	Главки должны предоставить сводные к.ц.		

Источник: РГАЭ. Ф. 7297. Оп. 44. Д. 1. Л. 269; Оп. 28. Д. 5. Л. 100.

**Примерный список заседаний коллегий НКЛП и НКТП,
посвященных составлению годовых планов наркоматов: темы заседаний и принятые решения**

Заседания коллегии НКЛП в 1933 г., посвященные составлению плана на 1934 г.		Заседания коллегии НКТП в 1938 г., посвященные составлению плана на 1939 г.	
Дата	Тема и решения	Дата	Тема и решения
Первая стадия			
		07.09	Начало работы над составлением плана. Установление сроков планирования, принятие указаний исполнителям по составлению проектов плана капстроительства и плана снабжения
		13.09	Одобрение к.ц. по НКТП в целом, уточнение сроков составления проектов планов по главкам, принятие указаний плановому сектору
		16.09	Обсуждение плана. Уточнение сроков планирования
22.09	Обсуждение производственной программы и проекта плана капстроительства в целом	26.09	Принятие указаний плановому сектору
25.10*	Уточнение сроков планирования, принятие указаний исполнителям по составлению проектов финплана и плана снабжения	25.10	Принятие указаний замам по составлению титульных списков
		29.10	Обсуждение к.ц. по отдельным главкам, принятие указаний по составлению проектов планов отдельных главков и указаний плановому сектору по составлению проекта сводного плана
Вторая стадия			
27.10	Одобрение к.ц. капстроительства по отдельным главкам	03.11	Одобрение к.ц. производственных программ отдельных главков, принятие указаний плановому сектору по сводному плану

Заседания коллегии НКЛП в 1933 г., посвященные составлению плана на 1934 г.		Заседания коллегии НКТП в 1938 г., посвященные составлению плана на 1939 г.	
Дата	Тема и решения	Дата	Тема и решения
29.10**	Одобрение к.ц. капстроительства в целом по наркомату	05.11	Одобрение к.ц. производственных программ и капстроительства отдельных главков
01.11	Одобрение к.ц. по производственным программам отдельных главков	14.11	Одобрение к.ц. производственных программ и капстроительства отдельных главков; принятие указаний плановому сектору по труду и себестоимости
02.11	Одобрение к.ц. по производственным программам отдельных главков	16— 17.11	Одобрение к.ц. производственных программ и капитальных вложений отдельных главков, уточнение сроков планирования, принятие указаний по финплану
		19.11	Одобрение к.ц. по себестоимости и труду, принятие указаний по финплану
		23.11	Одобрение к.ц. по капитальным вложениям, принятие указаний по труду и себестоимости
		25.11	Одобрение к.ц. по капитальным вложениям по отдельным главам
		13.12	Установление сроков и порядка составления плана распределения наркомата
		14.12	Одобрение проекта финплана

Примечания:

* 25.10.1933 г. состоялось не заседание коллегии, а совещание наркома с замами;

** 29.10.1933 г. состоялось не заседание коллегии, а совещание у заместителя наркома Еремина.

Источник: протоколы заседаний коллегии НКЛП в 1933 г. (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 133); протоколы совещаний у наркома НКЛП и его замов в 1933 г. (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 179); протоколы заседаний коллегии НКТП в 1938 г. (РГАЭ. Ф. 7298. Оп. 28. Д. 4—8).

Таблица 3

**Список заседаний коллегии НКЛП в 1933 г.,
посвященных вопросам планирования на 2-й квартал**

16.02.33*	Обсуждение к.ц. на 2-й квартал
17.02.33*	Принятие директив на 2-й квартал и указаний по работе над к.ц.
02.03.33	Обсуждение хода планирования на 2-й квартал
05.03.33	Принятие к.ц. на 2-й квартал и указаний по их доработке
07.03.33	Принятие к.ц. на 2-й квартал и указаний по их доработке
15.03.33*	Принятие к.ц. по себестоимости и труду на 2-й квартал и указаний по их доработке, уточнение сроков планирования
19.03.33*	Принятие к.ц. по капвложениям

Примечание:

* 16.02.1933 г., 17.02.1933 г., 15.03.1933 г. и 19.03.33 г. состоялись не заседания коллегии, а совещания замов.

Источник: протоколы заседаний коллегии НКЛП в 1933 г. (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 133); протоколы совещаний у наркома НКЛП и его замов в 1933 г. (РГАЭ. Ф. 7604. Оп. 1. Д. 179).

· ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

*В.М.Кудров**

Об альтернативных оценках производительности труда в СССР

Один из парадоксов функционирования советской экономики заключался в том, что, согласно марксистско-ленинской теории, главным мотором общественного прогресса считалось развитие производительных сил, выражающееся прежде всего в росте производительности труда, но именно здесь-то всегда было много проблем. Производительность труда росла не столь быстро, как того хотели руководители страны, а по отношению к показателям США уровень производительности труда в СССР и его динамика выглядели достаточно скромно.

До октябрьского переворота 1917 г. были известны несколько интересных и заслуживающих внимания оценок уровней производительности труда в России и других странах. В. Ленин, в частности, приводил данные о производительности труда в российской крупной цензовой промышленности за 1908 г. По его данным, годовая выработка в цензовой промышленности России составляла 1810 руб., что соответствовало уровню производительности труда в промышленности США в 1860 г. Однако в 1910 г. этот показатель в США достиг 6264 руб. и превысил уровень России в 3,5 раза¹. По оценке академика С.Г.Струмилина, производительность труда в цензовой промышленности России (в расчете на одного рабочего) в 1914 г. составляла не более 20% американского уровня².

По подсчетам известного российского статистика В. Варзара, годовая выработка рабочего в промышленности США составляла 2705 долл. (1904 г.), Великобритании — 257 ф. ст. (1906 г.), а в России — 2064 золотых руб. (1908 г.). При этом механовооруженность одного рабочего в промышленности этих стран была равна соответственно 2,47, 1,52 и 0,92 л.с. В. Варзар перевел данные о выработке из национальных валют в единую валюту (в рубли) по существовавшим тогда курсам покупательной способности³ и получил следующие результаты (Таблица 1).

* Кудров Валентин Михайлович — доктор экономических наук, профессор (Институт Европы РАН).

**Производительность труда в промышленности России,
США и Великобритании в начале XX в.**

Страна	Производительность труда	
	в руб.	в % к США
Россия	2064	39
США	5302	100
Великобритания	2430	46

Источник: Хромов П. Производительность труда. М., С. 66.

Приведенные сопоставления говорят о том, что реальное отставание России от главных капиталистических стран до большевистского переворота в 1917 г. было не столь большим, как потом стала утверждать советская официальная статистика. Последняя определяла соотношение уровней производительности труда в промышленности России и США за 1913 г. в размере порядка 11%⁴.

В течение всего советского периода темпам роста производительности труда уделялось большое внимание. В. Ленин считал, что рост производительности труда — это самое важное, самое главное для победы нового общественного строя. Впоследствии на самых разных уровнях было принято множество решений и постановлений, требовавших неуклонного повышения и даже ускорения роста производительности труда, научно-технического прогресса и эффективности производства. Однако сокращать разрыв между СССР и главными капиталистическими странами по уровню производительности труда оказалось намного сложнее, чем по другим показателям и аспектам экономической деятельности.

И все это несмотря на то, что советская официальная статистика при расчете темпов роста производительности труда сильно завышала темпы увеличения объема продукции и использовала данные о численности рабочей силы не во всем народном хозяйстве, а лишь в сфере материального производства. Известно, однако, что занятость в последней росла медленнее, чем во всем народном хозяйстве, в результате чего темпы роста производительности труда в СССР завышались еще больше. Наиболее быстрыми темпами, как известно, занятость росла в нематериальном производстве, в сфере услуг.

Официальные советские данные о росте производительности труда в СССР представлены в Таблице 2. При этом индексы производительности труда в промышленности и сельском хозяйстве рассчитаны на базе валовой продукции, а индекс производительности труда по всему народному хозяйству — по произведенному национальному доходу.

**Официальные темпы роста производительности труда в СССР
(число раз по сравнению с 1913 г.)**

Год	Народное хозяйство*	Промышленность**	Сельское хозяйство**
1913	1,0	1,0	1,0
1940	4,9	3,8	1,9
1945	5,0	4,3	1,3
1950	8,0	5,5	2,1
1960	19,0	11,1	3,5
1965	26,0	14,0	4,0
1970	36,0	18,5	5,3
1975	45,0	24,7	5,7
1980	53,0	28,9	6,3
1981	54,0	29,8	6,2
1982	56,0	31,3	6,4
1983	58,0	32,0	6,8
1984	60,0	33,0	6,9
1985	62,0	33,6	7,0
1986	64,0	35,1	7,4
1987	68,0	36,5	7,6
1988	71,0	38,3	8,1
1989	72,0	39,6	8,4

Примечания:

* — рассчитано по произведенному национальному доходу;

** — рассчитано на базе валовой продукции.

Источники: Народное хозяйство СССР за 70 лет: Юбилейный статистический ежегодник. М., 1987. С. 7; Народное хозяйство СССР в 1989 г.: Статистический ежегодник ЦСУ СССР. М., 1990. С. 8, 68; Народное хозяйство СССР в 1987 г.: Статистический ежегодник ЦСУ СССР. М., 1988. С. 9; Народное хозяйство СССР в 1985 г.: Статистический ежегодник ЦСУ СССР. М., 1985. С. 112, 113.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что производительность труда в народном хозяйстве СССР за 1913—1989 гг., т.е. всего за 76 лет, выросла в 72 раза. Вряд ли какая-либо другая страна за такой период могла показать столь впечатляющий рост производительности труда. Но это — результат сознательного завышения темпов советской официальной статистикой.

Широкомасштабное, систематическое и сознательное завышение темпов экономического роста, включая и рост производительности труда, началось в нашей стране с первой пятилетки, с конца 20-х — начала 30-х гг. XX в. Статистическая информация искажалась и «сверху», и «снизу». «Сверху» искусственное ускорение

роста инициировалось партийной идеологией «самого прогрессивного в мире общественного строя», интересами правящей элиты, стремившейся к широкой демонстрации своих успехов как руководителей и «преимуществ» социализма как общественной системы. «Снизу» искажения шли по линии отчетности предприятий, которые должны были не только угождать своим верхам, но и преследовали собственные интересы в виде получения для себя дополнительных выгод.

Все это давно и хорошо было известно на Западе, где еще с 30-х гг. стала формироваться целая система альтернативной статистики для СССР. В нашей же стране публичное признание фальсификаций пришло не сразу, только после начала горбачевской перестройки. До этого лишь отдельные специалисты говорили об этом только в узком кругу, на кухне, да и то порой шепотом.

Публичное признание систематической фальсификации советской официальной статистики впервые прозвучало в работах Г.Ханина, особенно в его публикации в соавторстве с известным публицистом В.Селюниным «Лукавая цифра»⁵. Но затем на подобное публичное признание решился и вновь назначенный в 1988 г. начальник Госкомстата СССР В.Кириченко. В своем первом выступлении перед своими сотрудниками он сказал: «Как ни сурова оценка ситуации, нужно признать, что несовершенства методологии статистики, существующие отличия от принятой мировой практики приводят к искажению истинных данных о темпах, уровнях и пропорциях социально-экономического развития нашей страны... Необходимо изжить десятилетиями формировавшуюся установку на показ главным образом успехов и преимуществ, на замалчивание недостатков и критических ситуаций в социально-экономическом развитии страны и ее регионов. Такой подход, такая ориентация стали почти "генетическим кодом" не для одного поколения статистиков... Всем и вся мы стараемся доказать, что все у нас "правильно". А между тем при оценке общеэкономических показателей имеет место неучет изменения цен, инфляционных процессов, сомнительность природы неизменных сопоставимых цен, которыми мы пользуемся...»⁶

Рассмотрим конкретный механизм завышения оценок темпов советского экономического роста на примере прежде всего промышленности.

На темпы роста производительности труда влияют два фактора: темпы роста производства и темпы роста занятости. Динамика производительности труда является частным от деления индекса роста производства на индекс численности занятых. Начнем с индекса роста производства.

Согласно официальным методологическим пояснениям Госкомстата СССР, общий объем продукции советской промышленности в целом и по отдельным отраслям определяется как сумма данных об объеме продукции отдельных промышленных предприятий, учтенной по так называемому заводскому методу, т.е. как сумма валовой продукции всех предприятий, когда в качестве про-

изводственной единицы берется не цех или участок, а завод или предприятие.

Продукцией промышленного предприятия при этом считается его валовая продукция, т.е. стоимость всех выработанных предприятием за отчетный период готовых изделий и реализованных на сторону полуфабрикатов (как из своего сырья и материалов, так и из сырья и материалов заказчика), а также стоимость выполненных работ промышленного характера по заказам со стороны или непромышленных хозяйств и организаций своего предприятия⁷.

Понятно, что все эти расчеты ведутся сначала в текущих фактических ценах, но затем пересчитываются в сопоставимые, или неизменные, цены какого-то одного отдельно взятого года для выявления динамики промышленного производства.

Какие же причины вызывали ее завышение?

1. В отличие от западной и международной статистики счет промышленной продукции в СССР велся, как уже отмечалось, по валовой продукции, а не по добавленной стоимости (value added). В этом показателе содержится огромный повторный счет, вызванный учетом стоимости одного и того же сырья на всех стадиях его обработки. И если организационная структура промышленности меняется в сторону дробления крупных предприятий, создания все большего числа самостоятельных предприятий, если число звеньев в технологической цепочке по обработке сырья увеличивается, то доля повторного счета в валовой продукции растет и, следовательно, рост промышленного производства искусственно завышается. Именно это и происходило в бывшем СССР, где ежегодно вводилось в действие много новых предприятий, особенно в 30-е гг. К этому следует добавить и влияние возраставшей материалоемкости производства в тот период.

2. Расчет показателя валовой продукции в СССР полностью осуществлялся методом сплошного счета на самих предприятиях. При этом на предприятиях широкое распространение получали приписки, или умышленное преувеличение выпуска продукции, для получения премий либо иных поощрений в случае «победы» в «социалистическом соревновании», сокрытия неблагоприятных для них фактов и т.д. Все это происходило в действительности, несмотря на формальную статью Уголовного кодекса о наказании за искажение отчетности.

Приписки носили массовый характер. В этом отношении знаменательно специальное постановление ЦК КПСС «О неудовлетворительном выполнении решений ЦК КПСС по искоренению очковтирательства и приписок ЦК Компартии Молдавии, Кировоградским обкомом Компартии Украины, Минавтопромом СССР», принятое в 1986 г. В нем говорилось о широко распространенном искажении фактического положения дел и приписках в отчетности, сокрытии недостатков. Из самого названия этого постановления следует, что руководящие партийные и хозяйственные органы страны на деле способствовали широкому распростра-

нению лжи (а скорее даже и организовывали это), приписок и иных выгодных искажений в отчетности предприятий.

3. При оценке объемов своей валовой продукции предприятия использовали в качестве сопоставимых цены отдаленного базисного года, что не позволяло учитывать изменения в ассортименте и качестве продукции, появление новых видов продукции, вообще не имевших этих, так называемых сопоставимых, цен. Вся новая продукция в действительности оценивалась в фактических текущих ценах, которые, как правило, были намного выше сопоставимых.

В результате столь «научного» подхода практически вся инфляция, которая всегда существовала, но официально всегда отрицалась, попадала в расчет индексов всех макроэкономических стоимостных показателей, в результате чего эти индексы, которые должны были отражать реальную динамику экономического развития страны, существенно завышались.

Особенно завышалась динамика промышленного производства СССР за период 1928—1950 гг., когда применялись цены 1926/27 г. Затянувшийся переход от цен 1926/27 г. к сопоставимым ценам с периодически меняющейся базой (цены 1951, 1956, 1958, 1965, 1973 и 1983 гг.), несомненно, повысил достоверность расчетов индексов промышленного производства и связанных с ними других показателей. Но тем не менее вся новая продукция и после 1950 г. в промежутках между базовыми годами практически не оценивалась на самих предприятиях в неизменных ценах, поскольку их попросту не было, а включалась в индекс по фактическим текущим ценам (прейскурантным, временным, договорным и т.д.). Иными словами, вся инфляция за промежуточные между базовыми годы так же, как и раньше, попадала в индекс роста физического объема производства, а следовательно, и роста производительности труда. Темпы производства вновь завышались (как и при использовании цен 1926/27 г.), хотя и не столь одиозно.

Следует обратить внимание и на то обстоятельство, что все советские цены, будучи государственными, или административными, приказными, искусственно устанавливаемыми сверху, не отражали действительных издержек производства и поэтому серьезно искажали структуру всех сводных стоимостных макроэкономических показателей.

4. В мировой статистической практике все новые продукты обычно включаются в сводный индекс роста производства и производительности труда лишь после того, как они войдут в серийное производство и на них установится нормальная рыночная цена, соответствующая реальному соотношению между спросом и предложением. Не так было в Советском Союзе.

В нашей стране все новые продукты включались в индекс промышленного производства в процессе сплошного обчета еще до их вхождения в серийное производство по так называемым ценам освоения, когда они устанавливались (*назначались!*) сроком на 2—3

года на особо высоком уровне, в 2—3 раза превышавшем цены на серийную продукцию, в целях стимулирования предприятий к их выпуску. Поэтому советские предприятия были заинтересованы в выпуске новой продукции и часто к «новой» относилась и старая продукция, если в ней удавалось осуществить незначительные изменения и выдать ее за новую в интересах извлечения дополнительной выгоды.

5. Огромную долю в выпуске промышленной продукции и производстве национального дохода СССР занимал, как известно, военно-промышленный комплекс (ВПК) (по некоторым западным оценкам, порядка 25% валового национального продукта (ВНП) против 5—7% в США). Все, что делалось на военных заводах в части отчетности, применения тех или иных методик определения величины произведенной продукции и ее оценки в сопоставимых ценах, всегда покрывалось завесой особой секретности и не подвергалось контролю с точки зрения соответствия научным и нравственным нормам. Поэтому, надо думать, произвол здесь приобрел особенно большие масштабы, учитывая закрытый характер функционирования этого сектора хозяйства. Известно лишь, что цены на военную продукцию в СССР изначально были баснословно низкими, а обновление производства в отраслях ВПК более значительным, чем в других отраслях. Это значит, что при оценке военной продукции эффект повышения цен был еще больше, чем в других отраслях советской промышленности.

А теперь вернемся к Таблице 2 и обратим внимание на то, что по официальным данным темпы роста производительности труда во всем народном хозяйстве СССР были значительно выше, чем в промышленности. Казалось бы, все должно быть наоборот, поскольку именно в промышленности в первую очередь имеет место научно-технический прогресс, обновляется номенклатура производимой продукции и т.д. Все так. Но в промышленности СССР происходил значительный приток рабочей силы прежде всего из сельского хозяйства, имел место быстрый рост численности занятых, что относительно снижало и динамику производительности труда в этой отрасли.

Особый случай представляет собой сельское хозяйство СССР. Здесь, при том что наблюдался огромный отток рабочей силы, темпы роста производительности труда не были высокими. Частично это объясняется меньшей степенью искусственного завышения советской официальной статистикой темпов роста сельскохозяйственного производства по сравнению с народным хозяйством в целом и промышленностью.

Однако, помимо всего сказанного, на официальные данные о темпах роста производства влияют и искажения в официальной статистике общей численности и динамики занятости рабочей силы. Уже отмечалось, что по всему народному хозяйству СССР Центральное статистическое управление (ЦСУ) СССР при расчете производительности труда брало лишь численность занятых в сфере материального производства. Но дело не только в этом.

По существу, вся советская официальная статистика занятости не заслуживает доверия. Более того, в СССР практически и не было реальной или достоверной статистики занятости. ЦСУ СССР публиковало лишь данные о численности рабочих и служащих и об отраслевой структуре всей занятости в народном хозяйстве в процентах. В сельском хозяйстве имел место значительный недоучет рабочей силы: не учитывалась занятость на приусадебных участках, численность горожан, привлекаемых на сельхозработы в страдную пору, и т.д. Seriously занижалась и численность рабочей силы в советском ВПК. Ведь в стране существовали огромные секретные подземные заводы, неучтенные сельхозполя и целые города, не отмеченные на географических картах. Многие военные производства и целые отрасли обладали такой степенью секретности, что воссоздать, а не только проверить статистику, относящуюся к ним, для нас нет возможности даже теперь.

Поэтому для анализа более или менее реальных тенденций в динамике производительности труда необходимо использовать имеющиеся альтернативные оценки. Наиболее подходящими для этой цели и вполне близкими к достоверным представляются оценки американской советологии. За период до 1950 г. — это данные, рассчитанные Р.Мурстином и Р.Пауэллом, за период после 1950 г. — данные ЦРУ и Бюро цензов США. Рассмотрим прежде всего альтернативные оценки Мурстина и Пауэлла (Таблица 3).

Таблица 3

**Динамика ВВП, занятости и производительности труда
в народном хозяйстве СССР по расчетам Р.Мурстина и Р.Пауэлла,
1928—1950 гг. (в %)**

Год	ВВП	Занятость	Производительность труда
1928	100,0	100,0	100,0
1929	102,7	99,8	102,9
1930	108,7	96,2	113,0
1931	110,9	98,9	122,1
1932	109,7	100,9	110,9
1933	114,2	105,7	108,0
1934	125,5	112,7	111,4
1935	144,4	122,9	117,5
1936	155,9	119,5	130,5
1937	171,6	125,0	137,3
1938	174,7	130,9	133,5
1939	185,5	135,8	136,6
1940	202,5	159,5	127,0

Год	ВНП	Занятость	Производительность труда
1945	160,9	168,0	95,8
1946	160,4	156,8	102,3
1947	178,3	155,1	115,0
1948	202,7	162,5	124,7
1949	224,5	172,0	130,5
1950	246,0	183,0	134,4

Источник: Moorsteen R., Powell R. The Soviet Capital Stock, 1928—1962. Homewood Illin., 1966. P. 361, 365.

Данные, приведенные в Таблице 3, свидетельствуют о том, что более реальный, чем по официальным данным, прирост производительности труда в народном хозяйстве СССР в 1928—1950 гг. оказался небольшим: всего на 34,4%, или по 1,4% в среднем в год. Это, несомненно, связано с высокими темпами роста численности рабочей силы. Особенно быстро, как уже отмечалось, росла занятость в промышленности. Однако это не означает, что занятость в советской промышленности увеличивалась быстрее, чем промышленная продукция, и поэтому роста производительности труда в данной отрасли практически не было, как считает Г.Ханин.

По мнению Ханина, «в течение длительного периода (до 1950 г.) рост численности работающих опережал рост промышленной продукции. Производительность труда в промышленности в этот период возрастала незначительно. В отдельные периоды (например, 1928—1932 гг.) она даже падала»⁹. К сожалению, Мурстин и Пауэлл не провели расчеты динамики производительности труда в промышленности СССР за довоенный период. Однако они определили численность рабочей силы в несельскохозяйственном гражданском секторе экономики СССР в 1928 г. в количестве 37,2 млн чел., в 1940 г. — 43,3 млн и в 1950 г. — 44,2 млн чел.¹⁰ По их данным, в 1928—1937 гг. среднегодовой прирост производительности труда в народном хозяйстве СССР составил 3,6%, в 1937—1940 гг. — минус 2,4%. Последнее связано с присоединением к СССР в 1939—1940 г. большой территории с населением примерно в 20 млн чел. (Прибалтика, Западная Украина и Западная Белоруссия, Бессарабия).

За послевоенный период для расчета динамики производительности труда по народному хозяйству СССР в целом и главным его отраслям мы берем оценки темпов роста ВНП СССР по расчетам ЦРУ и оценки численности занятых, произведенные американским советологом Г.Хеленияком из Бюро цензов США. Соединение тех и других данных позволяет выйти на индексы роста производительности труда в СССР за период 1950—1987 гг. (Таблица 4).

**Расчет динамики производительности труда
в народном хозяйстве СССР за 1950—1987 гг.
по данным ЦРУ и Бюро цензов США**

Год	Народное хозяйство в целом	Промышленность	Строительство	Сельское хозяйство	Транспорт	Связь	Торговля	Услуги
Валовой национальный продукт								
1950	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1951	100,4	112,5	114,1	87,7	112,0	113,7	110,0	105,9
1952	107,0	121,6	126,1	93,5	122,0	124,5	121,0	110,0
1953	111,6	131,2	138,0	97,1	136,0	132,8	134,6	109,6
1954	117,0	143,4	153,3	99,5	150,0	144,5	149,9	111,1
1955	127,0	158,3	171,7	111,5	180,0	155,7	165,4	111,4
1956	139,2	168,8	185,9	130,4	202,0	168,6	180,3	113,6
1957	142,0	179,3	206,5	125,7	232,0	181,7	195,4	113,6
1958	152,7	192,7	232,6	136,8	258,0	192,5	213,6	118,4
1959	160,1	209,9	200,9	138,3	286,0	205,4	228,8	121,6
1960	165,3	225,4	279,3	135,3	318,0	221,1	243,9	126,0
1961	174,8	241,7	292,4	143,6	344,0	234,3	256,1	130,1
1962	179,5	259,8	305,4	137,5	372,0	248,9	271,2	136,5
1963	175,5	272,0	317,4	113,5	408,0	264,9	283,3	141,9
1964	198,1	290,1	333,7	149,7	450,0	285,8	293,9	149,0
1965	209,3	307,9	353,3	150,3	510,0	315,0	312,1	156,6
1966	219,5	324,8	367,4	162,1	546,0	348,8	334,8	162,9
1967	229,2	349,0	393,5	160,9	596,0	384,8	360,6	169,9
1968	242,6	369,7	412,0	171,3	640,0	411,4	386,4	177,5
1969	246,1	387,5	427,2	160,9	672,0	445,4	407,6	184,1
1970	265,0	407,3	460,9	183,8	718,0	476,8	434,8	185,3
1971	272,0	424,5	488,0	179,6	770,0	509,1	454,5	197,6
1972	273,5	442,3	519,8	163,8	810,0	543,2	471,2	204,0
1973	296,6	470,6	528,3	194,7	870,0	577,1	495,5	209,9
1974	305,1	503,2	545,7	187,5	930,0	612,5	522,7	216,4
1975	306,0	531,2	564,1	164,2	986,0	650,5	548,4	222,7
1976	320,4	547,2	568,5	183,0	1032,0	684,0	569,7	227,3
1977	328,0	564,7	570,7	187,4	1046,0	714,5	584,8	232,1
1978	336,2	576,1	572,8	193,9	1094,0	745,1	592,4	237,9
1979	334,6	587,8	562,0	177,9	1126,0	780,8	607,6	244,1
1980	335,0	596,2	559,8	165,5	1176,0	817,4	621,2	251,2

Год	Народное хозяйство в целом	Промышленность	Строительство	Сельское хозяйство	Транспорт	Связь	Торговля	Услуги
1981	338,1	604,1	560,9	161,4	1220,0	852,8	630,3	256,6
1982	346,4	610,2	550,2	175,8	1232,0	871,5	634,8	260,9
1983	357,5	625,7	567,4	186,2	1266,0	902,0	653,0	266,2
1984	362,1	641,1	577,2	182,2	1282,0	944,2	668,2	272,1
1985	365,3	654,8	592,4	175,2	1310,0	987,1	674,2	278,1
1986	380,3	670,8	614,1	194,4	1348,0	1042,0	672,7	284,1
1987	385,2	691,0	629,3	187,5	1366,0	1114,0	683,3	292,4
Занятость								
1950	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1951	99,9	105,9	103,0	95,6	107,3	120,0	100,0	100,0
1952	100,1	110,5	109,1	93,0	112,2	120,0	102,9	106,0
1953	102,1	115,0	112,1	94,2	117,1	120,0	102,9	106,0
1954	106,9	120,9	124,2	99,3	119,5	120,0	105,9	110,0
1955	108,7	124,2	124,2	100,2	124,4	120,0	111,8	113,0
1956	112,2	128,8	136,4	103,0	126,8	120,0	111,8	115,0
1957	113,5	133,3	151,5	101,2	131,7	120,0	117,6	120,0
1958	116,3	137,3	166,7	101,4	139,0	140,0	123,5	126,0
1959	116,7	141,8	178,8	97,0	146,3	140,0	129,4	133,0
1960	118,4	147,7	190,9	93,5	153,7	140,0	138,2	141,0
1961	121,6	155,6	197,0	92,1	158,5	160,0	147,1	150,0
1962	123,7	161,4	197,0	91,4	163,4	160,0	155,9	158,0
1963	125,2	166,0	203,0	89,3	165,9	180,0	161,8	167,0
1964	128,4	171,9	209,1	89,5	173,2	180,0	170,6	177,0
1965	133,9	179,7	221,2	92,8	178,0	200,0	176,5	187,0
1966	137,3	186,3	227,3	93,0	180,5	200,0	185,3	195,0
1967	139,7	192,8	239,4	91,6	182,9	220,0	194,1	203,0
1968	142,6	198,7	245,5	90,2	185,4	240,0	205,9	211,0
1969	144,7	203,9	260,6	88,4	190,2	260,0	214,7	221,0
1970	147,1	206,5	275,8	87,9	195,1	260,0	220,6	229,0
1971	149,6	209,2	287,9	87,2	200,0	280,0	229,4	235,0
1972	151,9	212,4	303,0	86,3	207,3	280,0	238,2	245,0
1973	154,6	215,0	306,1	86,5	212,2	300,0	247,1	253,0
1974	157,1	218,3	312,1	86,5	217,1	300,0	252,9	262,0
1975	159,1	222,9	321,2	84,9	224,4	300,0	261,8	270,0
1976	160,3	227,5	324,2	83,0	229,3	320,0	264,6	275,0
1977	162,9	231,4	330,3	82,3	234,2	320,0	270,6	282,0

Год	Народное хозяйство в целом	Промышленность	Строительство	Сельское хозяйство	Транспорт	Связь	Торговля	Услуги
1978	165,4	235,3	333,3	83,7	241,5	320,0	276,5	290,0
1979	167,4	238,6	339,4	84,9	246,3	320,0	279,4	299,0
1980	169,2	241,2	339,4	85,8	251,2	320,0	285,3	306,0
1981	170,7	243,1	342,4	86,5	256,1	320,0	288,2	313,0
1982	172,6	245,8	342,4	87,4	261,0	340,0	291,2	316,0
1983	173,6	247,1	342,4	87,9	263,4	340,0	291,2	321,0
1984	174,3	248,4	342,4	88,4	263,4	340,0	294,1	326,0
1985	174,9	249,0	348,5	82,3	265,9	340,0	294,1	331,0
1986	175,6	249,7	353,7	81,5	265,4	336,9	296,5	344,0
1987	173,8	249,2	362,5	80,3	255,3	326,8	303,0	350,0
Производительность труда								
1950	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1951	100,5	106,2	110,8	91,7	104,4	94,8	110,0	105,9
1952	106,9	110,0	115,6	100,5	108,7	103,8	117,6	103,8
1953	109,3	114,1	122,9	103,1	116,1	110,7	130,8	103,4
1954	104,8	118,6	123,4	100,2	125,5	120,4	141,5	101,0
1955	116,8	127,5	138,2	111,3	144,7	129,8	147,9	98,6
1956	124,1	131,1	136,3	126,6	159,3	140,5	161,5	98,8
1957	125,1	134,5	136,3	124,2	166,9	151,4	166,2	94,5
1958	131,3	140,3	139,5	134,9	185,6	137,5	173,0	94,0
1959	137,2	148,0	145,9	142,6	195,5	146,7	176,8	91,4
1960	139,6	152,6	146,3	144,7	206,9	157,9	176,5	89,4
1961	143,8	155,3	148,4	155,9	217,0	146,4	174,1	86,7
1962	145,1	161,0	155,0	150,4	227,7	155,6	174,0	86,4
1963	140,2	163,9	156,4	127,1	245,9	147,2	175,1	85,0
1964	154,3	168,8	159,6	167,3	259,8	158,8	172,3	84,2
1965	156,3	171,3	159,7	162,0	286,5	157,5	176,8	83,7
1966	159,9	174,3	161,6	174,3	302,5	174,4	180,7	83,5
1967	164,1	181,0	164,4	175,7	325,9	174,9	185,8	83,7
1968	170,1	186,1	167,8	189,9	345,2	171,4	187,7	84,1
1969	170,3	190,0	163,9	182,0	353,3	171,3	189,8	83,3
1970	180,1	197,2	167,1	209,1	368,0	183,4	197,1	80,9
1971	181,8	202,9	169,5	206,0	385,0	181,8	198,1	84,1
1972	180,1	208,2	171,6	189,8	390,7	194,0	197,8	83,3
1973	159,5	218,9	172,6	224,1	410,0	192,4	200,5	83,0
1974	194,2	230,5	174,8	216,8	428,4	204,2	206,7	82,6

Год	Народное хозяйство в целом	Промышленность	Строительство	Сельское хозяйство	Транспорт	Связь	Торговля	Услуги
1975	192,3	238,3	175,6	193,4	439,4	216,8	209,5	82,5
1976	199,9	240,5	172,0	220,5	450,1	213,8	215,2	82,7
1977	201,4	244,0	171,2	227,7	446,8	223,3	216,1	82,3
1978	203,3	244,8	168,8	231,7	453,0	232,8	214,2	82,0
1979	199,0	246,4	165,6	209,5	457,2	244,0	217,5	81,6
1980	198,0	247,2	164,9	192,9	468,2	255,4	217,7	82,1
1981	198,1	248,5	163,8	186,6	476,4	266,5	218,7	82,0
1982	200,7	248,3	160,7	201,1	472,0	256,3	218,0	82,6
1983	205,9	253,2	165,7	212,6	480,6	265,3	224,2	81,7
1984	207,7	258,1	167,1	206,1	486,7	277,7	227,2	83,5
1985	208,9	263,0	170,0	212,9	492,7	290,3	229,2	84,0
1986	216,6	268,6	173,6	238,5	507,9	309,4	226,9	82,6
1987	221,6	277,3	173,6	233,5	535,1	340,9	225,5	83,5

Источники: по продукции — данные ЦРУ; по занятости см.: Heleniak T. Estimates and Projection of the Labour Force and Employment in the Soviet Union for 1988 and 1987, Working paper. Wash., 1990. Mar. P. 24, 25, 40, 41.

Согласно данным Таблицы 4, более достоверным по сравнению с официальными, темпы роста производительности труда в СССР снижались начиная с 60-х гг. XX в. значительно быстрее, чем по официальным советским данным. Но в послевоенный период в отличие от довоенного рост производительности труда в промышленности был выше, чем в целом по народному хозяйству СССР. Обращает на себя внимание слабый рост производительности труда в строительстве и торговле, а также падение уровня производительности труда в сфере услуг.

Сравнивая официальные и альтернативные оценки темпов роста производительности труда в СССР, нельзя не сказать еще раз о том, что разница между ними определяется тремя факторами: различиями в расчетах темпов роста производства; различиями в определении численности занятых в сфере материального производства; включением в альтернативные расчеты численности занятых и объема продукции отраслей сферы услуг.

Однако реальные тенденции в темпах роста производительности труда в СССР в послевоенный период могут быть лучше прослежены не по годовым индексным рядам, а по данным о среднегодовых темпах за различные периоды (Таблица 5).

**Среднегодовые темпы роста производительности труда
в народном хозяйстве СССР (в %)**

Отрасль	Годы					
	1950— 1965	1965— 1975	1975— 1980	1980— 1985	1986	1987
Народное хозяйство в целом	3,1	2,1	0,7	1,1	3,6	1,4
Промышленность	3,7	3,5	0,8	1,3	2,4	3,3
Строительство	3,1	1,0	-0,1	1,1	2,3	-0,1
Сельское хозяйство	3,5	1,3	0,8	1,2	11,2	-2,5
Транспорт	7,4	4,2	1,3	1,1	3,2	5,2
Связь	3,3	3,1	3,4	3,4	6,5	10,1
Торговля	3,7	1,9	0,8	1,1	-0,4	-0,1
Услуги	-0,4	-0,1	-0,1	0,8	0,8	1,5

Источники: см. источники к Таблице 4.

Приведенные в Таблице 5 расчеты показывают, что самые высокие темпы роста производительности труда в СССР были в 1986 г., когда в стране был отменный урожай. Однако тенденция к сокращению темпов роста этого показателя в долгосрочном плане не вызывает сомнений. Особенно четко она прослеживается на примерах промышленности, строительства и торговли. Если сравнивать эти темпы с аналогичными показателями США, то окажется, что в 1950—1965 гг. среднегодовой прирост производительности труда в СССР был ненамного больше, чем в США, в 1965—1975 гг. — примерно таким же, как в США, а в 1975—1987 гг. — меньше, чем в США.

В принципе, эти оценки ЦРУ и Бюро цензов США можно проверить по данным советской статистики, относящимся к натуральным показателям. Такими достаточно представительными и отражающими динамику производства натуральными показателями являются индексы грузового товарооборота и потребления энергии, напрямую связанные с объемом и темпами роста всего производства. Данные о грузовом товарообороте имеются за период с 1928 г., о потреблении энергии — лишь с 1940 г. По занятости мы также берем данные советской официальной статистики со всеми их недостатками.

Рассмотрим сначала динамику грузового товарооборота как альтернативного показателя по отношению к национальному доходу или ВВП СССР и, поделив его на индекс роста занятости рабочей силы, определим динамику производительности труда (Таблица 6).

**Индексы роста грузового товарооборота, занятости
и производительности труда в народном хозяйстве СССР (в %)**

Период	Грузовой товарооборот	Занятость	Производительность труда	
			индекс	среднегодовая
1928—1937	364	138	264	11,4
1937—1940	114	112	102	0,7
1928—1940	414	154	269	8,6
1950—1965	395	134	295	7,5
1965—1975	194	119	163	5,0
1975—1980	124	106	117	3,2
1980—1985	115	103	112	2,3
1986	105	100	105	5,0
1987	102	100	102	2,0

Источники: Народное хозяйство СССР в 1965 г. М., 1966. С. 457; Народное хозяйство СССР в 1977 г. М., 1978. С. 305; Народное хозяйство СССР в 1982 г. М., 1983. С. 296; Народное хозяйство СССР в 1989 г. М., 1990. С. 555.

Эти расчеты порождают больше вопросов, чем ответов. Темпы роста грузового оборота в СССР оказываются почти вдвое выше, чем альтернативные темпы роста советского ВВП по расчетам американских советологов. Почему? Конечно, частично можно это объяснить тем обстоятельством, что в СССР всегда было много, с одной стороны, пустопорожних, а с другой — нерациональных встречных перевозок, перевозок на короткие географические расстояния искусственно длинным путем ради «перевыполнения плана», рапортования о выполненной работе и т.д. Но мы не уверены в том, что этого объяснения достаточно.

Второй альтернативный натуральный показатель динамики объемов производства — динамика энергопотребления — дает более достоверный результат (Таблица 7).

Таблица 7

**Индексы роста энергопотребления, занятости и производительности
труда в народном хозяйстве СССР (в %)**

Период	Энерго- потребление	Занятость	Производительность труда	
			индекс	среднегодовая
1940—1950	133	108	123	2,1
1950—1965	271	134	202	4,8
1965—1975	157	119	132	2,8
1975—1980	118	106	111	2,1
1980—1985	113	103	110	1,9

Период	Энерго- потребление	Занятость	Производительность труда	
			индекс	среднегодовая
1986	102	100	102	2,0
1987	103	100	103	3,0

Источники: Народное хозяйство СССР в 1922—1982 гг.: Юбилейный статистический ежегодник. М., 1982. С. 70; Народное хозяйство СССР в 1970 г.: Статистический ежегодник ЦСУ СССР. М., 1971. С. 63; Народное хозяйство СССР в 1982 г.: Статистический ежегодник ЦСУ СССР. М., 1983. С. 266; Народное хозяйство СССР в 1990 г.: Статистический ежегодник ЦСУ СССР. М., 1991. С. 298.

Данные Таблицы 7 достаточно хорошо корреспондируются с альтернативными расчетами американских советологов, хотя и они показывают более высокие темпы роста производства (по энергопотреблению) в СССР. В соответствии с ними среднегодовой прирост производительности труда в народном хозяйстве СССР в 1940—1950 гг. составил 2,1%, в 1950—1965 гг. — 4,8, в 1965—1975 гг. — 2,8% и затем снижался. Думается, что эти оценки близки к реальности.

Важным событием в развитии альтернативных оценок производительности труда в СССР явилась Программа международных сопоставлений продукции и производительности, выполненная в Голландии, в Гронингенском университете, под руководством крупнейшего западного экономиста профессора А.Мэддисона. На протяжении 16 лет по этой программе проводились международные сопоставления уровней производительности труда в промышленности 20 стран мира, включая 4 посткоммунистические страны. В 1995 г. впервые в эту Программу были включены расчеты по бывшему СССР.

Участники проекта имели возможность получить из Статкомитета СНГ ранее не публиковавшиеся первичные материалы по товарной продукции, отдельным продуктам в натуральном выражении, численности занятых, материальным затратам и ценам на отдельные продукты обрабатывающей промышленности СССР. Все это позволило по-новому рассчитать не только сопоставимые с США по отраслевому охвату объемы товарной (валовой) продукции и добавленной стоимости, но и паритеты реальной покупательной способности рубля и доллара по отдельным продуктам, отраслям и обрабатывающей, и добывающей промышленности в целом по структуре производства обеих стран.

Расчеты провел молодой исследователь экономического факультета Гронингенского университета Ремко Коуэнховен. Он имел возможность приехать в Москву, поработать в течение двух месяцев в Статкомитете СНГ. В результате он получил оригинальные сопоставления уровней производства и производительности труда в обрабатывающей и добывающей промышленности СССР и США за 1987 г.

1987 г. был избран в качестве базового года для расчетов по практическим соображениям. Для США это был цензовый год, за который собирались самые подробные первичные данные по обрабатывающей и добывающей промышленности. Для СССР у Статкомитета СНГ также имелись достаточно подробные исходные первичные данные о промышленном производстве. К тому же это был последний год, когда советская командно-административная экономика работала в более или менее обычном для нее режиме, а Госкомстат СССР получал полные сведения из обычной советской статистической отчетности. Буквально через год то и другое стало разваливаться.

Расчеты Коуэнховена охватили 16 отраслей промышленности, они базировались на товарном наборе, состоящем из 133 товаров-представителей по обрабатывающей промышленности и 6 по добывающей. Отобранные представители охватывали 18,5% продукции обрабатывающей промышленности в СССР и 16,3% в США. В результате автор получил соотношение уровней производительности труда в обрабатывающей промышленности двух стран (СССР к США), равное 24,8%, в добывающей — 45,7%¹¹. Нам представляется, что эти результаты являются наиболее реалистичными из всех полученных на Западе.

Автор этих строк был участником Программы профессора Мэддисона и организовал подобную же работу в Институте Европы РАН. Для расчетов паритетов реальной покупательной способности рубля и доллара нами были отобраны 122 товара-представителя, доля которых в общем объеме продукции обрабатывающей промышленности за 1987 г. составила в СССР 19%, в США — 17%. Мы получили соотношение уровней производительности труда в этой отрасли, равное 24,2%. Аналогичные сравнения для России и США за 1992 г. дали соотношение, равное 18,2%¹².

По отдельным отраслям обрабатывающей промышленности картина сопоставлений производительности труда в СССР и США за 1987 г. выглядит следующим образом (Таблица 8).

Таблица 8

**Сопоставление уровней производительности труда
в обрабатывающей промышленности СССР и США за 1987 г.
(уровень СССР в % к уровню США)**

Отрасли	Соотношение	Отрасли	Соотношение
Производство напитков	9,8	Химическая	11,1
Табачная	18,5	Резиновая и изделия из пластмасс	28,4
Пищевая	20,0	Нефтеперерабатывающая	60,9
Текстильная	15,5	Стройматериалы	25,7
Швейная	18,2	Металлургия	42,6

Отрасли	Соотношение	Отрасли	Соотношение
Кожевенно-обувная	43,9	Электротехническая и электронная	14,0
Деревообрабатывающая и мебельная	28,0	Промышленное и транспортное оборудование	56,0
Целлюлозно-бумажная	19,8	Прочие	22,8
		Всего	24,2

Источник: Вопросы статистики. 1997. № 6. С. 32.

Данные, приведенные в Таблице 8, показывают, что наиболее благоприятные для нашей страны соотношения по уровню производительности труда складывались в производстве промышленного и транспортного оборудования, нефтепереработке, кожевенно-обувной промышленности и металлургии. Самые низкие (для СССР) соотношения производительности труда были в химической, электротехнической и электронной промышленности и в производстве напитков.

Не следует забывать, что официальная советская статистика никогда не публиковала соотношения уровней производительности труда СССР и США в разрезе отдельных отраслей промышленности, давая лишь самую общую оценку по промышленности в целом (сначала 40—50%, затем 53%).

И в заключение необходимо сказать об альтернативных оценках уровней производительности труда, которые осуществлялись в конце 60-х — 70-х гг. в Институте мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) АН СССР.

В 1967 г. я был приглашен директором ИМЭМО, академиком Н.Иноземцевым, на работу в этот институт, где создал Лабораторию международных экономических сопоставлений. Среди многих макроэкономических показателей, которые сопоставлялись нами альтернативно официальным, важное место занимали уровни производительности труда в народном хозяйстве, промышленности и сельском хозяйстве СССР и США.

Уровень народнохозяйственной производительности труда в СССР по отношению к США был нами определен в размере менее 30% (1963 г.)¹³, уровень производительности труда в промышленности — в 36,2% (1967 г.)¹⁴ и уровень производительности труда в сельском хозяйстве — в 18% (1970 г.)¹⁵ против официальной оценки в 20—25%.

Тоталитарная, нерыночная, командно-распределительная (мобилизационная!) советская экономика не могла уже по самому определению выдержать соревнования с рыночной экономикой и в конце концов провалилась, потерпев поражение в соответствии с, возможно, наиболее важным историческим законом выживания всего более прогрессивного и лучшего и отмирания всего консервативного и худшего.

Думается, что наши воспоминания о прошлых альтернативных оценках производительности труда в СССР помогут лучше понять реальные исторические и экономические процессы в бывшем СССР. Советская экономическая история дает много полезных уроков для будущих поколений, к сожалению, часто с отрицательным знаком: как не надо было делать...

Примечания

- 1 Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 18. С. 559.
- 2 См.: Хромов П. Производительность труда. М., 1979. С. 66.
- 3 1 долл. равен 1,92 руб., 1 ф. ст. — 9,45 руб.
- 4 Народное хозяйство СССР в 1960 г. М., 1961. С. 168.
- 5 Новый мир. 1987. № 2. С. 181—201.
- 6 Кириченко В. Жизнь диктует: по-новому строить статистику. М., 1991. С. 11, 12.
- 7 Народное хозяйство СССР в 1990 г. М., 1991. С. 697.
- 8 Экономическая газета. 1986. № 44. С. 4.
- 9 Ханин Г. Динамика экономического развития СССР. Новосиоирск, 1991. С. 148.
- 10 Moorsteen R., Powell R. The Soviet Capital Stock, 1928—1962. Homewood Illin., 1966. P. 643.
- 11 Kouwenhoven R. A Comparison of Soviet and US Performance in Manufacturing, 1987. Groningen, 1996.
- 12 Кудров В., Правдина С. Сопоставление производительности труда в обрабатывающей промышленности СССР, России и США за 1987 и 1992 годы // Вопросы статистики. 1997. № 6. С. 32, 33.
- 13 Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 3 С. 146.
- 14 Там же. № 2. С. 143.
- 15 Там же. С. 145.

Принуждение к труду в советской промышленности и его кризис (конец 1930-х — середина 1950-х гг.)

Поворот к принуждению

В 1930-е гг. сложились основные черты советской политики в области стимулирования труда. Они представляли собой густую смесь способов материального поощрения, морального побуждения и принуждения. Баланс между ними менялся на всем протяжении 1930-х гг.¹, но после так называемой ежовщины вектор стал явно смещаться в сторону принуждения. На это были свои причины.

Сделанный страной промышленный рывок в период форсированной индустриализации был использован Сталиным, чтобы заявить о построении социализма в СССР. Пока эта задача была у всех на слуху, легче было возбуждать трудовой энтузиазм. С приходом «социализма», достижения которого для многих оказались сомнительными, сработал эффект обманутых ожиданий. Устранение «врагов народа», якобы препятствующих наступлению сталинской «счастливой» и «веселой» жизни, ничего не давало, лишь усугубляя существующие проблемы. Попытки зажечь общество накануне войны новой перспективой такого же быстрого, как приход социализма, построения коммунизма уже не сопровождались общественным подъемом и быстро гасли.

Кратковременная вспышка стахановского движения, далеко не случайно совпавшая с провозглашением социализма, по сути, ничего не принесла для повышения производительности труда в масштабах всей экономики, а во многих случаях привела к плачевным последствиям. Хотя руководство продолжало апеллировать к стахановским рекордам, оно мало что могло сделать с фактическим саботажем движения и вынуждено было искать другие способы побуждения к труду, больше склоняясь теперь к тому, чтобы *заставить* людей работать путем наказания или угрозой насилия, не забывая, впрочем, и о других способах стимулирования труда, но их использование было ограничено имеющимися ресурсами и возможностями.

* Соколов Андрей Константинович — доктор исторических наук (Институт российской истории РАН).

Стремление укрепить дисциплину и порядок на производстве в целом не противоречит процессам, происходящим в странах, переживающих период быстрой индустриализации, когда нужно привить работнику представление о промышленном труде как обязательном и необходимом процессе, любой ценой привязать его к рабочему месту с целью выработки нужных для современного производства навыков и квалификации. В Советском Союзе эта проблема осложнялась несколькими обстоятельствами. Во-первых, форсированием индустриальных задач, проведением сплошной коллективизации в деревне и бегством сельских жителей в города; огромное количество бывших крестьян, пришедших на производство, не имело ни традиций, ни опыта работы на промышленных предприятиях, обладало своими представлениями о дисциплине и организации труда. Во-вторых, несбалансированным характером советской индустриализации, весьма заметной долей тяжелого ручного труда, что заставляло предприятия держаться не только за квалифицированных, как в других странах, но и неквалифицированных рабочих. В-третьих, упором на отрасли тяжелой индустрии, который приводил к громадному разрыву между производством и уровнем потребления населения и способствовал возникновению постоянных дефицитов и очередей, с которыми тоже нужно было как-то бороться.

Текучность кадров по-прежнему оставалась больным местом советского производства. Организованное обеспечение и распределение рабочей силы, на чем, собственно, стояла плановая экономика, вступало в несоответствие со свободным рынком труда, вернее со складывающимися в старых и новых индустриальных центрах множеством локальных рынков, а оргнабор как способ плановой вербовки рабочей силы и заключения трудовых контрактов в должной мере не срабатывал. Каждый год цифры завербованных далеко отставали от плановых показателей.

У государства были свои интересы, у работника — свои, причем последние с формированием новых социальных групп в результате индустриальной трансформации общества последовательно заявляли о себе и далеко не всегда сочетались с политикой сталинского руководства. Так, можно было на несколько лет закрепить рабочего или специалиста на производстве после окончания вуза, техникума или училища, но не было гарантий, что он останется на месте ни в течение, ни после этого срока, продолжив поиск более приемлемых для себя и своей семьи условий труда и быта.

Пожалуй, наиболее явно кризисные черты наблюдались в системе фабрично-заводского обучения, с помощью которой руководство рассчитывало в плановом порядке обеспечить производство кадрами молодых квалифицированных рабочих.

В начале третьей пятилетки на производстве обнаружили названные в литературе «экономической лихордкой» трудности и противоречия, приведшие к замедлению темпов роста советской экономики. Разумеется, играл свою роль процесс наращивания воен-

ной промышленности, необходимость, как тогда говорили, «крепить обороноспособность первого в мире государства рабочих и крестьян», но этот фактор принадлежал к числу постоянно действующих. В частности, отчисления с доходов работников на «моторизацию Красной Армии» существовали почти на всем протяжении 1930-х гг., так же как и взносы на Общество содействия обороне, авиационному и химическому строительству (ОСОАВИАХИМ) и другие военизированные общества.

Сталинское руководство сделало вывод о том, что в основе возникающих трудностей лежит состояние трудовых отношений, и решило справиться с ними путем уже хорошо знакомых методов принуждения и насилия, ужесточения карательных мер за нарушения дисциплины и порядка на предприятиях. Среди руководства ходило мнение, что «гегемон подраспустился» и надо бы «подтянуть гайки». Необходимо учесть влияние разросшейся к концу 1930-х гг. сферы принудительного труда в лагерной системе ГУЛАГа как результат массовых репрессий в период «ежовщины». Развертывание крупных строек, освоение ресурсов северных и малодоступных районов на основе труда заключенных лагерей, ссыльных и трудпоселенцев создавали иллюзию о возможности решать многие хозяйственные проблемы с помощью казавшегося дешевым принудительного труда.

В русле принуждения лежало большинство законодательных и нормативных актов, принятых в конце 1930-х гг. 20 декабря 1938 г. Совет народных комиссаров (СНК) принял постановление об *обязательном введении трудовых книжек на всех предприятиях и учреждениях СССР*, направленное на борьбу с текучестью, свободными передвижениями работников. Срок договора трудового найма при поступлении на предприятия был увеличен до 5 лет. В трудовых книжках отмечались все перемещения работников со ссылками на документы, должны были записываться как все поощрения (материальные и моральные), так и наказания, взыскания, причины увольнений. Трудовые книжки становились предметом тщательного изучения и проверки отделов кадров, докладывающих руководству о «лице» того или иного работника. В январе 1939 г. вышло постановление СНК, согласно которому опоздание на работу свыше 20 минут приравнивалось к неоправданному отсутствию. 26 июня 1940 г. был принят указ Президиума Верховного Совета «О переходе на восьмичасовой рабочий день, на семидневную рабочую неделю и о запрещении самовольного ухода рабочих и служащих с предприятий и учреждений». Закон фактически запрещал «одностороннее расторжение трудового договора» и прикреплял работника к предприятию, вводя ряд карательных мер за прогулы, опоздания и самовольный уход с работы. В июле была введена уголовная ответственность за выпуск недоброкачественной продукции. В августе 1940 г. эти меры были дополнены указом об усилении уголовной ответственности за мелкие преступления (пьянство, хулиганство, воровство), что также непосредственно касалось отношений на производстве и в бытовой сфере.

В октябре 1940 г. была проведена реформа фабрично-заводского обучения (ФЗО). В стране создавалась система трудовых резервов, призванная более целенаправленно и жестко обеспечивать предприятия и стройки кадрами квалифицированных рабочих. Было образовано Управление трудовых резервов при СНК (позднее — Наркомат, а затем — Министерство трудовых резервов), призванное в плановом порядке обеспечивать предприятия и стройки рабочей силой, и главный упор делался не столько на оргнабор, сколько на подготовку молодых рабочих. Наряду с обычными школами ФЗО в стране создавались привилегированные ремесленные училища (РУ) и ремесленно-железнодорожные училища (РЖУ) с более продолжительными сроками подготовки. Им было передано 269 школьных зданий. Было объявлено о мобилизации и призыве в школы трудовых резервов 800 тыс. юношей и девушек. Учащиеся поступали как бы на полный «государственный кошт», обеспечивались обмундированием, довольствием и стипендией. Срок *обязательной отработки* после окончания училища был увеличен до 4 лет. В декабре было принято постановление, запрещающее самовольное оставление школы. Согласно указу Президиума Верховного Совета об ответственности учащихся ремесленных, железнодорожных училищ и школ ФЗО, за нарушение дисциплины и самовольный уход из училища (школы) предусматривалось уголовное наказание. Таким образом, учащиеся вынуждены были откладывать свои жизненные планы до окончания училища или школы. В русле этой меры находилась отсрочка от призыва в Красную Армию в течение срока отработки.

Усиление методов принуждения было характерно не только для города. Аналогичные действия руководства прослеживаются и в деревне. Например, в мае 1939 г. было принято постановление об обязательной выработке минимума трудодней в колхозах — нечто похожее на барщину. Непрерывно росло число обязанностей (повинностей), которые государство накладывало на сельских жителей. Наблюдалось активное наступление на остатки индивидуальных крестьянских хозяйств и промыслов.

В направлении выполнения народно-хозяйственных задач в 1940—1941 гг. была радикально перестроена и сфера принудительного труда. В системе ГУЛАГа были образованы специальные производственные управления с подчиненными им лагерями, способные быстро и оперативно перебрасывать большие контингенты рабочей силы на основе контрактов с предприятиями и стройками для тяжелых и вредных работ в шахтах, рудниках, на металлургических предприятиях, на лесозаготовках и т.п., т.е. произошел сдвиг к слиянию производственных и лагерных комплексов. Наряду с этим наблюдалась тенденция к специализации труда заключенных в соответствии с их подготовкой и квалификацией. Для ряда специальностей инженерно-технических работников (ИТР) и квалифицированных рабочих применялись нормы оплаты труда², которые были, правда, намного ниже по сравнению с нормами по

«гражданским» отраслям и к тому же сильно зависели от финансового положения мест заключения.

Советские авторы не могли обойти вниманием поворот к принуждению в трудовых отношениях накануне войны и объясняли его необходимостью укрепления обороноспособности страны перед лицом внешней угрозы, о чем, кстати, немало говорилось в официальных документах. Действительно, цикл оборонных мероприятий в связи с развязыванием в 1939 г. Второй мировой войны стал заметнее. Был осуществлен переход к всеобщей воинской обязанности. Государство прибегло к практике займов средств у населения «на укрепление обороноспособности страны», носивших добровольно-принудительный характер, по выражению Сталина. Естественно, упор делался на то, что трудящиеся с энтузиазмом поддерживали политику руководства. Для руководства принципиально важным было представить усиление принудительных мер как инициативу «снизу», как волеизъявление со стороны самого рабочего класса и колхозного крестьянства, готовых, как и прежде, беззаветно трудиться и отдавать все во имя высоких целей. Так, накануне принятия летних указов 1940 г. состоялся расширенный пленум Всесоюзного центрального совета профессиональных союзов (ВЦСПС) с участием председателей фабричных/заводских местных комитетов (ФЗМК) профсоюзов ведущих предприятий. В обращении пленума, якобы одобренном на собраниях трудовых коллективов и встретившем «горячую и единодушную поддержку», говорилось о необходимости дать бой прогульщикам, лодырям, бракоделам, лоботрясам, «летунам», пьяницам, ворам, хулиганам и т.п. Однако сфера принуждения выходила далеко за рамки укрепления обороноспособности страны и военного производства, охватывая различные сферы жизни, а уж о существовании ГУЛАГа как сферы принудительного труда советские историки вообще умалчивали, равно как об использовании больших контингентов заключенных на предприятиях, стройках и других объектах.

Западные и современные российские историки, напротив, делают упор на насилие и принуждение, следуя логике укрепления тоталитарного государства, и, как правило, игнорируют факт сочетания различных методов стимулирования занятости и повышения производительности труда в тот период. Например, создание системы трудовых резервов не выступало в качестве чистой формы принуждения, как склонны считать некоторые авторы, хотя элементы добровольно-принудительных кампаний в ней, несомненно, присутствовали. Однако сельская молодежь, чтобы вырваться из колхозов, охотно шла на вербовку в школы ФЗО.

Методы принуждения и насилия сопровождалась и мерами иного свойства. В частности, размер вознаграждения в различных отраслях промышленности за три довоенных года заметно возрос. В 1937 г. был установлен минимальный размер зарплаты в городах в пределах от 110 до 115 руб. К 1940 г. фонд заработной платы в стране вырос с 82 до 127 млрд руб. Так, в черной металлургии за-

работки у рабочих повысились на 11,4%, у ИТР — на 27,6%. В среднем по стране в 1940 г. зарплата составляла 331 руб., в том числе 324 руб. у рабочих и 696 руб. у ИТР³. Таким образом, различия между двумя категориями работников были весьма значительными, более чем в два раза, причем доля премий в зарплатке составляла у первых 4—5%, у вторых — 15%. Обозначилась тенденция к преодолению множественности тарифных сеток по отдельным отраслям и предприятиям. Однако пересмотр ставок и норм был направлен на то, чтобы поддерживать дифференциацию в оплате труда между различными категориями работников.

Рост заработной платы тем не менее не компенсировал возросших требований к уровню жизни, повсеместного недостатка потребительских товаров. По данным бюджетных обследований, структура доходов рабочей семьи в 1940 г. была следующей: заработная плата — 71,3%, выплаты и льготы из общественных фондов потребления — 14,5%, доходы от личного подсобного хозяйства — 9,2%, доходы из других источников — 5%. При этом расходы на питание у рабочих составляли 53,5% семейного бюджета⁴.

Необходимо отметить ряд мер, направленных на развитие социально-бытовой сферы предприятий, на то, чтобы обеспечить преимущественное снабжение работников ряда отраслей, льготы для многодетных матерей, студентов, учащихся профессиональных училищ. Были расширены возможности рабочих получить «приварок» к зарплате путем наделения городских жителей землей под огороды, в частности, согласно постановлению СНК от 7 октября 1940 г. «Об организации подсобных хозяйств огороднического и животноводческого направлений». В рядах «огородников» в 1940 г. числилось около 1 млн рабочих и служащих. В подсобных хозяйствах было сосредоточено 30% всех коров в стране, 27% свиней, 10% овец и т.д.⁵ Помимо того, что огородническое движение обеспечивало дополнительные поступления продуктов в домашнем хозяйстве, оно было своеобразной «отдушиной» для бывших крестьян, пришедших на производство, и служило способом поддержания сельского образа жизни и трудовой этики.

В 1937 г. на предприятиях были учреждены комиссии по охране труда при профкомах и введен институт инспекторов по охране труда. При крупных предприятиях создавались собственные амбулатории и поликлиники, а на наиболее крупных — медико-санитарные части. Рабочим и служащим предоставлялись регулярные отпуска. В 1938 г. в стране было 1838 санаториев и 1270 домов отдыха. Быстрыми темпами росла численность спортивных и военно-спортивных обществ, велось строительство стадионов, спортивных площадок, клубов и библиотек. Для летнего отдыха детей рабочих и служащих возникла широкая сеть пионерских лагерей. Накануне войны предприятия оказывали материальную помощь и выделяли денежные пособия на содержание 12 тыс. пионерских лагерей⁶.

Вопреки социалистическим принципам коллективного общежития во второй половине 1930-х годов руководство взяло курс на

обеспечение квартирой каждой семьи, что в тех условиях было настоящей фантастикой. Программы жилищного строительства явно не отвечали этой задаче. Реально отдельную квартиру могли получить только представители партийно-государственной номенклатуры, высококвалифицированные специалисты, «деятели науки и культуры» и отдельные «передовики производства». Большинству рабочих приходилось, как и прежде, ютиться в подвалах, довольствоваться комнатой в старом или новом доме, койкой в бараке или общежитии. В 1940 г. в среднем на рабочего в стране приходилось 6,7 кв. м жилья, но в крупных промышленных центрах жилищная проблема стояла гораздо острее. Так, на автозаводе ЗИС в Москве на каждого рабочего приходилось лишь 4,5 кв. м жилищной площади⁷.

Наряду с материальным стимулированием продолжались кампании поддержки социалистического соревнования, которые по-прежнему носили политический оттенок. Выдвигались новые трудовые и прочие почины, но они затухали столь же быстро, как и стахановское движение. Процесс награждения за успехи в труде все более приобретал ритуальный и иерархический характер. 27 декабря 1938 г. были учреждены звание «Герой социалистического труда», медали «За трудовую доблесть», «За трудовое отличие», которые одновременно предусматривали ряд льгот и гарантий для награжденных. Награжденные получали преимущество в карьере: при вступлении в партию, продвижении на должность, поступлении в вуз и т.д. Впрочем, награды могли быть индивидуальными и коллективными. Во втором случае они мало отражались на мотивации труда отдельного работника. В числе первых награжденных оказался коллектив завода «Серп и молот», отмеченный в 1939 г. орденом Ленина за заслуги в социалистическом строительстве.

Если подвести итог разнонаправленным мерам, принятым накануне войны, то неизбежно напрашивается вывод, что они определялись не целями и задачами тоталитарного государства, а осуществлялись в порядке реакции на возникающие в стране проблемы, имеющие объективные и субъективные причины, часто создаваемые действиями самого государства, его руководителей, и почти всегда проводились в форме *кампаний*. Эти кампании, с созданием постоянных и чрезвычайных органов, разного рода штабов и комиссий, всегда шумные, требовательные и неумеренные до абсурда, порою приобретали опасную логику саморазвития.

Следы «кампанейщины» явно просматриваются и в принятии указов и постановлений, направленных на укрепление порядка и дисциплины. Динамика роста числа осужденных судами за незаконное оставление работы и прогулы на основании указа от 26 июня 1940 г. характеризовалась наибольшей интенсивностью в год, предшествующий нападению Германии на Советский Союз. Только в 1940 г. среди 3,3 млн обвинительных приговоров, вынесенных народными судами, 2,1 млн (64%) составляли дела о прогулах и самовольном оставлении работы. Почти 1,8 млн чел. при-

судили 6 мес. исправительных работ без отрыва от производства с удержанием четверти заработка, т.е., по сути, к штрафным санкциям, и 322 тыс. были подвергнуты тюремному заключению на срок от 2 до 4 мес. Всего в 1940—41 гг. штрафным санкциям подверглись 3,2 млн чел. и 633 тыс. — тюремному заключению⁸. При этом кампания развертывалась и была не только по истинным, но и мнимым нарушителям дисциплины, способствуя произволу в отношениях начальников и подчиненных, давая возможность «подвести под статью» любые неугодные действия, например, желание уйти с предприятия, найти более высоко оплачиваемую работу или улучшить жилищные условия. Естественно, что такие жесткие меры привели к сокращению текучести. Так, по предприятиям черной металлургии до введения указа за месяц выбывало 6,6% рабочих (4,2% увольнялись за прогулы), а во второй половине 1940 г. текучесть сократилась до 1,9% в месяц⁹. Исполнение указа зависело от отношений в трудовом коллективе, от личных связей и контактов. Почти сразу же вырабатываются многочисленные незримые способы саботирования принудительных мер, если они не были выгодны предприятию. Администрация могла покрывать случаи отсутствия на работе и опозданий, если она была заинтересована в работнике, не сообщать в вышестоящие органы о случаях нарушений производственной дисциплины, дабы не вызвать на себя излишний огонь критики.

Мотивация труда в годы войны

Обычно различные меры в области стимулирования труда накануне войны в литературе объединяются с теми, которые были предприняты в годы войны. Определенная логика в этом существует, но все же их необходимо несколько развести. Проблема заключается в том, что на поворот к принуждению, который обозначился раньше, наложилась система чрезвычайных мер и указов, свойственных военному времени. Хорошо известно, что в любых странах в период войны усиливается применение таких форм труда, как мобилизация, закрепление рабочей силы за предприятиями, удлинение рабочего дня, сверхурочные, вводится нормирование продуктов и т.п. Естественно, что эти меры в СССР были особенно суровыми и жестокими. Одновременно везде наблюдается апелляция к долгу и патриотизму людей как способ мотивации труда. С этой точки зрения трудовая политика сталинского руководства в годы войны выглядела весьма двойственной и противоречивой.

Советские авторы особенно упирали на патриотизм и трудовой подъем советских людей в годы войны, их готовность к лишениям и жертвам под лозунгом «Все для фронта, все для победы!». Одновременно и методы принуждения в трудах историков получали свое полное моральное оправдание.

Нет оснований сомневаться в многочисленных фактах трудового героизма, проявленных в годы войны, небывалого прежде мас-

сового перевыполнения норм выработки в 2, 5, 10 и более раз (движение «двухсотников», «пятисотников», «тысячников»), достигнутого подчас нечеловеческими усилиями, «без сна и отдыха» и при гораздо более худших условиях труда и жизни, чем до войны¹⁰. По мнению некоторых авторов, трудовые рекорды военного времени подчеркивали скрытые возможности, заложенные в системе советского производства, выявляли его недоиспользованные из-за отсутствия настоящего стимулирования труда резервы.

Несмотря на факты трудового героизма и самоотдачи, в годы войны в целом произошло снижение производительности труда на уровне экономических макропоказателей вследствие мобилизации на фронт больших контингентов квалифицированных рабочих-мужчин, привлечения на производство женщин, подростков, эвакуации предприятий на восток, последующей их реэвакуации.

Суть вопроса, однако, заключается в соотношении различных мер стимулирования труда. Кажется, что руководство не особенно полагалось на трудовой подъем и патриотические чувства населения и больше уповало на методы принуждения и насилия, хотя их сочетание находилось в зависимости от хода войны, от ситуации в стране и на фронтах, иногда, правда, с некоторым запозданием. Уже 30 июня 1941 г. в стране был образован Комитет по распределению рабочей силы при СНК, который отвечал за мобилизацию на трудовой фронт граждан различных возрастов и осуществлял переброски трудовых ресурсов. В феврале 1942 г. был издан закон о мобилизации на заводы и фабрики мужчин в возрасте от 16 до 55 лет и женщин от 16 до 45 лет. За счет невоеннообязанных было дополнительно привлечено к труду около 12 млн чел., преимущественно за счет женщин и допризывной молодежи. Число женщин, занятых, например, в черной металлургии, традиционно «мужской» отрасли производства, к 1945 г. возросло до 38,5%¹¹. Примерно 2,1 млн чел. подлежало призыву в школы трудовых резервов. В 1941 г. туда было призвано 826 тыс., в 1943 г. — 771 тыс., в 1944 г. — 500 тыс., в 1945 г. — 25 тыс. чел.¹²

С началом войны стало осуществляться (и продолжалось до конца 1941 г.) восстановление карточной системы. Постепенно карточки становились более дифференцированными в зависимости от приоритетности и значения занятия или профессии для обороны страны. Устанавливалось множество категорий снабжения по талонам и ордерам, предусматривавших определенные нормы получения хлеба, мяса и других продуктов питания, одежды, обуви и прочих товаров. Даже льготное снабжение подразделялось на ряд категорий (карточки и талоны с литерой «А», «Б» и др.). На предприятиях были восстановлены отделы рабочего снабжения (ОРСы)*. До этого проблемами материальной помощи занимались

* Отдел рабочего снабжения (ОРС) — организация (предприятие) государственной розничной торговли, функционирующая либо на правах производственного предприятия, либо в качестве органа хозяйственного управления. (*Прим. ред.*)

комиссии по рабочему снабжению ФЗМК. 4 мая 1942 г. было принято постановление о перестройке работы профсоюзов в связи с организацией ОРСов. Удлинение рабочего дня, сверхурочные, ночные смены вели к тому, что работники проводили значительную часть своего времени на предприятиях, там же питались в столовых, снабжались и проводили редкие часы отдыха. Соответственно выросла нагрузка на социально-бытовую сферу. К 1945 г. объем централизованной торгово-заготовительной деятельности предприятий возрос в 13 раз¹³. Как и прежде, обнаруживались злоупотребления в сфере распределения. 23 января 1943 г. Государственный комитет обороны (ГКО) принял постановление об усилении борьбы с разбазариванием и расхищением продовольственных и промышленных товаров в системе ОРСов. Учреждались общественные контролеры, деятельность которых регулировалась специальным постановлением ВЦСПС.

Предпринимаемые меры могли удовлетворять лишь минимум потребностей, необходимых для выживания, а в осажденном Ленинграде уровень потребностей был намного ниже. Значительную их часть работники вынуждены были покрывать из других источников, в частности за счет приобретения товаров на «вольном рынке». Поэтому денежная оплата труда сохраняла свое значение, несмотря на растущие цены. Средняя заработная плата увеличилась до 573 руб. в 1944 г., а в черной металлургии — до 697 руб. Возросла доля премий в оплате труда (за выполнение особых заданий, за сверхурочную работу): с 4,5% в 1940 г. до 8,1% в 1944 г. для рабочих и с 11 до 28% для ИТР¹⁴.

В годы войны государство пошло на расширение рыночных элементов в экономике, «сквозь пальцы» смотрело на распространение спекуляции, возникновение разного рода «барахолок» и «блошиных рынков». Расширилась сеть комиссионных магазинов, торгующих по «коммерческим ценам». Доля «колхозной торговли» в обеспечении продуктами питания поднялась с 14% в 1940 г. до 46% в 1944 г., т.е. имелись существенные различия по сравнению с политикой «военного коммунизма»¹⁵, хотя и были определенные черты сходства. Большое значение, например, придавалось проблеме самообеспечения отдельных территорий и предприятий и в этом русле — дальнейшему развитию огороднического движения, хотя у работников не оставалось много времени на обработку участков. Поэтому огороды большей частью засаживались неприхотливой картошкой, которая становилась основным продуктом питания населения наряду с хлебом, получаемым по продуктовым карточкам. В целом число огородов рабочих и служащих в годы войны увеличилось в 3,5 раза, а производство картофеля на них — в 5 раз. Доля картофеля в питании населения увеличилась в 2,5 раза¹⁶.

Сильно сократилось производство товаров первой необходимости, а то что оставалось, шло в основном на нужды армии. Одежда, обувь, спички, соль, керосин, мыло, иголки, нитки и т.п. исчезли из продажи. Цены на них на свободном рынке были за-

предельными. Многие граждане донашивали то, что осталось от довоенного времени, или одевались во что попало.

26 декабря 1941 г. был издан закон о введении военного положения на предприятиях, связанных с оборонным производством. Случаи самовольного оставления работы рассматривались теперь не народными судами, а военными трибуналами. Самовольно ушедшие с производства и «злостные прогульщики» считались «дезертирами трудового фронта» и наказывались исправительно-трудовыми работами в лагерях и колониях на срок от 5 до 8 лет. Если в результате допущенной халатности на производстве происходили крупные аварии, то виновные приговаривались к расстрелу.

Статистика наказаний показывает, что по декабрьскому закону в 1942 г. было осуждено 121 тыс., в 1943 г. — 367 тыс. и в 1944 г. — 276 тыс. чел. Сюда следует добавить число осужденных после введения военного положения на транспорте в апреле—мае 1943 г. (50 тыс. чел. в 1943—1944 гг.)¹⁷. В дальнейшем наблюдается снижение числа осужденных, а указ Президиума Верховного Совета от 30 декабря 1944 г. объявлял амнистию лицам, самовольно ушедшим с предприятий военной промышленности, если они добровольно вернутся на производство. К тому времени, как свидетельствует письмо Молотова Сталину, в стране, согласно прикидке, находилось в бегах около 200 тыс. трудовых дезертиров, осужденных заочно¹⁸. Значительная часть дезертиров состояла из рабочих, окончивших школы ФЗО, РУ и РЖУ. Они оправдывали свой уход с предприятий тем, что дома у них остались старые родители, о которых некому заботиться, огороды, которые некому обрабатывать. В качестве доказательства демонстрировали письма родственников и соседей и больничные листы, выписанные местными врачами, т.е. искали убедительные аргументы, дабы избежать уголовного наказания. Многие из них «срабатывали». Поэтому статистика наказаний не соответствует реальному состоянию трудовой дисциплины на производстве, а отражает *приоритеты* государственной политики в области стимулирования труда.

В сфере лагерного труда в годы войны также произошли изменения. В начале войны были свернуты ряд крупных строек на базе исправительно-трудовых лагерей (ИТЛ), а их число сократилось. Ряд категорий заключенных были освобождены и призваны в армию, другие — направлены в штрафные роты и батальоны. Многие заключенные, охваченные патриотическим подъемом, рвались на фронт. В результате число узников ГУЛАГа заметно уменьшилось. Компенсировать недостаток рабочих рук лагерное начальство намеревалось повышением норм выработки, которые увеличились едва ли не в два раза. Рабочий день был продлен. При резком ухудшении материального и продовольственного снабжения, санитарного состояния лагерей, условий труда и быта произошло заметное увеличение заболеваемости и смертности заключенных. Наряду с лагерями и колониями в годы войны широкое распространение получили такие формы принудительного труда,

как трудовые и рабочие колонны, военно-строительные отряды, схожие с трудовыми армиями периода «военного коммунизма».

Однако основной формой наказания за нарушение порядка и дисциплины на предприятиях оставалась ответственность по закону от 26 июня 1940 г. В ноябре 1942 г. к штрафным санкциям, т.е. вычету 25% заработка, добавилось соответствующее снижение хлебных норм. В 1942 г. почти на 1,3 млн работников были наложены штрафы, 297 тыс. наказаны тюремным заключением от 2 до 4 мес., в 1943 г. соответствующие цифры составили 962 и 160 тыс. чел., в 1944 г. — 893 и 168 тыс. чел.

В мае 1945 г. была повержена Германия, в начале сентября — Япония. Вторая мировая война закончилась, но действие карательных указов продолжалось. Всего за 1945 г. штрафным санкциям подверглись 942 тыс. рабочих, 117 тыс. — кратковременному тюремному заключению, а 101 тыс. — заключению на более продолжительные сроки на основании указов о военном положении.

Послевоенная ситуация и общественные настроения в СССР

Последствия войны для Советского Союза были гораздо более тяжелыми, чем для других стран. Оккупированная противником территория подверглась разрушению и опустошению. Следы войны, впрочем, наблюдались повсеместно — износ основных фондов, аварийное состояние зданий и сооружений, свалки и разруха. Экономика внутренних районов была настроена на военный лад. Восстановление народного хозяйства и его перевод на мирные рельсы требовали дополнительных усилий и капиталовложений при полном отсутствии свободных ресурсов. Громадными были людские потери, превышавшие 20 млн чел. Кроме того — миллионы инвалидов, людей с физическими и душевными травмами, нанесенными войной. Социальный порядок, установившийся до войны, был подорван. Гибель людей, безотцовщина, резкое ухудшение условий жизни, разрыв семейных уз вели к распаду социальных связей, росту беспризорности, преступности и бандитизма.

В силу этого, по мнению некоторых ученых, выход СССР из войны был иным, чем у других стран, и оказал на развитие страны в послевоенный период гораздо большее воздействие, чем принято было считать. Многие проблемы руководство намеревалось решить очередным нажимом на деревню, обострившим ее кризисное состояние.

Ситуация в стране была чрезвычайно сложной. Продолжала оказывать свое действие инерция войны, когда враг повержен, но в сознании общества он все еще присутствует, определяя способы жизни и поведения людей. Добавилась риторика «холодной войны», формирование образа нового врага в лице «американского империализма» и «поджигателей войны». Многие граждане были уверены, что грядет новая война. Армия по-прежнему обладала особым положением и авторитетом в жизни общества. Последнее

оставалось крайне милитаризованным, и идеи налаживания мирной жизни лишь постепенно проникали в сознание сталинского руководства. Многие проблемы, которые возникали, по-прежнему решались способами принуждения и насилия, вызывали требования «железной рукой» навести порядок и апелляции к сталинскому руководству.

Между тем крайне низкий уровень жизни, характерный для военного времени, вызывал стремление жить лучше, лучше по сравнению не только с войной, но и с довоенными стандартами, как воздаяние за великую победу. Такие настроения были особенно распространены среди солдат и офицеров, которым предстояла демобилизация. Около 8 млн чел. должны были сразу вернуться «к мирному созидательному труду». Многие из них, однако, не были склонны возвращаться к тяжелой работе на заводах и в колхозах, мечтая о другой карьере. Как сообщалось в политдонесениях, «народ выбирает, куда лучше пойти». На многих солдат и офицеров, дошедших до Берлина, неизгладимое впечатление произвел тот уровень жизни, которым обладала разбитая Германия. Естественно, что многие хотели пойти в вуз, устроиться в столице, но здесь приходилось идти на ухищрения с пропиской, а власти разрешали размещать иногородних только в общежитиях. Неустроенные какое-то время шатались «меж двор» в поисках места, нередко пополняя ряды нищих, воров и бандитов, благо на руках у граждан оставалось немало оружия.

На плечи государства легла забота о том, как помочь вдовам, одиноким женщинам, назначить пенсии и пособия десяткам миллионов инвалидов войны, детям и семьям погибших, создать детские дома для тех, кто остался без родителей.

Для понимания политики в области трудовых отношений в послевоенный период представляет интерес анализ общественных настроений того времени, зафиксированный в ряде источников, в том числе в сообщениях политорганов, опубликованных в последние годы, материалы перлюстрации писем, рассказывающие о продовольственных и прочих затруднениях, вопросы, задаваемые на собраниях и лекциях того времени. Многие из них касались условий труда, зарплаты и быта²⁰.

Работница Московского автозавода писала: «Всю войну работали напряженно, ждали победы, а с ней и облегчения всей жизни. Получилось же наоборот. Зарботки наши понизились, мы получаем гроши. Пора уже подумать о рабочих». Во многих письмах лейтмотивом звучало: «Поменьше болтовни о нуждах рабочих, побольше реальной заботы». В подслушанных пропагандистами разговорах речь шла о недовольстве москвичей приезжими из других районов страны, о том, что основные покупатели в Москве — колхозники подмосковных сел, о том, что население пообносилось, а купить одежду недоступно. Говорилось также о том, что колхозы — «киселеобразные организации», что у них сверх плана забирают хлеб, о полном развале в деревне: «Все бегут из нее». Среди вопросов, зафиксированных на собраниях и лекциях для

рабочих в Москве, были такие: «Как объяснить, что пленные немцы получают на пайки хлеба в два раза больше, чем иждивенцы?», «Почему безработные на Западе живут лучше, чем те, кто у нас работает?», «Что за социализм, когда жизнь все хуже?». В одном из писем говорилось: «Мне 40 лет, а нет жилья», в другом: «Мой муж инженер. Получает 900 руб., а не может обеспечить семью из 3-х человек, что же сказать о рабочих, особенно много-семейных. Дети не могут заниматься, не хватает жиров». В Москве была задержана листовка за подписью Иван Крысович (т.е. сын крысы, чтобы подчеркнуть ничтожность своего положения), в которой говорилось, что он три раза подавал заявление в профсоюз на приобретение ботинок и каждый раз ему отказывали. Если же не дадут в следующий раз, то обещал удавиться. Сообщалось, что была арестована работница одной из подмосковных типографий за распространение песни под названием «Городская задравная», которая представляла собой переделку известной «Колхозной задравной», начинавшейся «*Будьте здоровы, живите богато...*». Первый куплет теперь звучал так: «*Будьте здоровы, живите богато, / Насколько позволит вам ваша зарплата, / А если зарплата вам жить не позволит, / Ну что ж, не живите, никто не неволит...*»²¹.

Часто встречались жалобы на очень большие вычеты из зарплаты, доходившие до 120 руб. в месяц (культурные, подоходные, на спецодежду, займы). «Где тут говорить о сносной жизни». (Проверка показала, что разовые вычеты за спецодежду составляли у разных рабочих от 75 до 134 руб.)²² Широкое распространение получили займы на восстановление и развитие народного хозяйства. Подписка на заем, проводившаяся на предприятиях и в учреждениях, составляла довольно приличные суммы, что вызывало недовольство. Внимание «органов» привлек факт, когда один московский рабочий-прокатчик, получивший аж 1800 руб., заявил по поводу подписки, что, мол, «когда жить хорошо стану, тогда и подпишусь».

«Мы не лентяи, — писали рабочие, — мы трудимся из всех сил, а нам не дают не только жить, но и существовать. Не обидно, когда вознаграждают ученых, полезных обществу. Зло берет, когда дают возможность обжираться кривлякам из джаза». Такой была реакция на послабления в духовной и идеологической сферах сразу после окончания войны. Раздавались требования принять меры «против тех, кто жрет в три горла, которых развелось неимоверное количество»²³.

Растущее общественное недовольство вызывала карточная система. Рабочие писали, что все продукты приходится брать с рынка. «В коммерческих магазинах всего полно, а на карточки — худшие продукты. Даже literные». Говорили о том, что «карточки можно не получать, какая от них польза». По-прежнему не было продуктов первой необходимости. «Мыло дорого и недоступно по карточкам». Были призывы «зажать в бараний рог людей, которые обжираются за счет желудка рабочего». «За нас одеваются и обжира-

ются работники ОРСов». Действительно, количество злоупотреблений, связанных с выдачей карточек и талонов, в послевоенный период умножилось. В частности, крупные злоупотребления были выявлены на заводе твердых сплавов, Московском электроламповом заводе (МЭЛЗ)²⁴. Ухудшилось качество общественного питания. Любопытен в этой связи вопрос, заданный одним рабочим на лекции, посвященной речи Черчилля в Фултоне, призвавшего к войне с распространением коммунизма: «Нельзя ли обеды в рабочих столовых заменить сухим пайком?» 200 учащихся школы ФЗО № 12 в Таганском районе отказались от завтраков и обедов в столовой, говоря, что не могут есть одну капусту. Проверка показала, что, действительно, меню состояло из: на первое — пустые щи, на второе — капустная солянка, на третье — чай с печеньем. Учащиеся просили не обвинять их в забастовке: «Это не забастовка, а просьба накормить». Инцидент был объяснен плохим состоянием идейно-воспитательной работы²⁵.

Среди «ядовитых» вопросов, заданных на рабочих собраниях, были такие: «Когда разрешат свободный переход с одного предприятия на другое?», «Когда отпустят с предприятий мобилизованных из других областей и районов?», «Будет ли отменен указ об уголовной ответственности за опоздания?», «Предполагается ли введение нового трудового закона?», «Будут ли власти преследовать рабочих, которые пожелают подработать на дому?». Встречались заявления о переводах в ночную смену, чтобы иметь возможность подрабатывать днем. Среди высказываний на собраниях раздавались призывы: «Отмените указы и постановления, прямо или косвенно закабаляющие наш труд». Бывшие солдаты, которые побывали в Германии, писали: «Вот там, действительно, свобода. А у нас рабочие завоевали себе не свободу, а угнетение». Один рабочий выражал свое мнение: «Хочу — работаю, хочу — перехожу на другое производство в знак протеста против советского крепостного права. Дайте человеку вольнонаемный труд!»²⁶

Одним из признаков послевоенной стабилизации является денежная реформа, которая проводилась во многих странах, участвовавших в войне. В СССР она готовилась загодя и сопровождалась неоднозначными явлениями, свойственными планово-распределительной системе. Подготовка реформы началась с повышения цен на продовольственные товары в государственных магазинах и сближения их с коммерческими. Последовательно осуществлялись уменьшение норм продуктов, выдаваемых на продовольственный паек, и передача их в рыночные фонды. В заработок вводились «хлебные надбавки», которые составляли от 80 до 100 руб. месячного заработка. В сентябре 1946 г. были введены новые пайковые цены в целях их выравнивания с ценами в коммерческой торговле. Такая политика также вызывала недовольство. «Повышают цены и лишают последнего куса хлеба, а нормы пересматривают». Поскольку цены в коммерческой торговле были в 2—3 раза выше, среди рабочих раздавались требования вернуть фонды на нормированное распределение. Слухи о предстоящей реформе привели

к расхвату товаров, особенно дорогих. Да и государство в преддверии реформы стремилось попридержать товары.

Суть денежной реформы, объявленной 14 декабря 1947 г., состояла в обмене старых денег на новые из расчета 10:1 для небольших сумм, находившихся на руках населения. По деньгам номинал заработной платы оставался без изменений. Крупные денежные сбережения таким образом пропадали. Карточки и талоны отменялись. Несмотря на уравнительный характер реформы, в целом она восстанавливала денежные стимулы к труду. Цены на товары в госторговле были установлены довольно высокие, близкие к коммерческим. В силу этого реформа косвенно ударила и по рабочим. «Проехались по рабочим, которые накопили несколько сот рублей трудовых денег, — писал рабочий Трансформаторного завода в Москве. — Я накопил 1000 руб. на пальто. Теперь они пропали»²⁷. Несмотря на заполнение магазинов товарами, высокие цены рождали мнение, что реформа — очередной обман народа: «Цены такие, что ничего не купишь». Но в целом впечатление от нее было благоприятным, она воспринималась как признак действительного окончания войны. Уровень жизни оставался низким, и одобрительное отношение к реформе часто выражалось формулой: «На карточной системе соскучились по белому хлебу, теперь поедим досыта»²⁸.

Дальнейшая политика в области цен велась в двух направлениях. Первое — регулярные с 1948 по 1954 гг. снижения розничных цен. В результате, например, цены на белый хлеб снизились с 4,4 до 1,55 руб. за кг. Снижение цен не опиралось на снижение себестоимости производства товаров и не было увязано с ростом производительности труда. Второе — жесткое ограничение цен в коммерческой торговле, в потребкооперации, которое привело к сокращению сети негосударственных магазинов и рынков. Поскольку снижение цен предпринималось волевым порядком без учета состояния экономики, то оно вело к постепенному нарастанию дефицитов, по мере того как увеличивались размеры оплаты труда и росли потребности граждан.

Усилилось давление на население в связи с подпиской на государственные займы. Многие работники были вынуждены отдавать последние крохи на покупку облигаций. Впрочем, время от времени государство печатало таблицы выигрышей и погашения по государственным займам, которые давали надежду получить какую-то денежную компенсацию. Поэтому отмена выплат по займам и перенесение их на отдаленный срок, которое было проведено при Хрущеве, было воспринято населением крайне негативно.

Кризис принуждения в трудовых отношениях

Следуя общественным настроениям, политика сталинского руководства в области труда была такой же непоследовательной и противоречивой. Цикл послевоенных мероприятий в области труда

открыло постановление СНК от 21 июня 1945 г. о возвращении предприятий к нормальному рабочему ритму. Отменялись сверхурочные, продленные смены, восстанавливались отпуска. На этой почве иногда проявлялось недовольство, так как раньше за невыполнение плана рабочие и специалисты могли получить по 2—3 оклада, а теперь — один. Заводы и фабрики переходили на выпуск продукции мирного времени — товаров широкого потребления. Многим предприятиям задания на выпуск ширпотреба пришлось устанавливать в принудительном порядке, другим предлагалось самим выискивать резервы, т.е. разворачивалась новая кампания. Структурная перестройка экономики вела к недоиспользованию задействованных ранее производственных мощностей, простоям, высокой себестоимости новых изделий при отсутствии необходимых технологий, сырья, материалов и при более низких расценках на производимую продукцию. В ряде случаев наблюдалось падение зарплаты. Рабочие говорили: «Получаем когда так, а когда так. Работы нет, расценки — низкие»²⁹. Участились случаи несвоевременной выдачи зарплаты.

Переход экономики на мирные рельсы сопровождался в условиях «холодной войны» встречной милитаризацией производства, приведшей к складыванию в СССР военно-промышленного комплекса (ВПК). На строительстве военных объектов чаще применялись такие формы обеспечения рабочей силой, как мобилизации, привлечение труда заключенных. Наиболее распространенной формой, однако, было использование военно-строительных частей — *стройбатов*. Для строительства первоочередных военно-промышленных объектов привлекались лучшие специалисты, ученые. Их труд оплачивался очень высоко. В послевоенный период на основе специальных решений стали возникать закрытые города и объекты, связанные с военным производством. Не следует думать, что подобные процессы были характерны только для СССР. Они были характерны и для других стран, наращивавших военно-промышленный потенциал, но в Советском Союзе степень закрытости приобрела гигантские масштабы. Ведущим работникам ВПК неизменно обеспечивались приоритеты и льготы, причем весьма существенные.

По официальным данным, рост валовой продукции промышленности в 1950 г. составил 173% по сравнению с 1940 г., в отраслях тяжелой промышленности он был выше. Так, в черной металлургии он составил 184%, а степень обновления основных производственных фондов в отрасли составила 154%³⁰. Следующая пятилетка (1951—1955 гг.) была отмечена наиболее высокими темпами промышленного развития СССР за весь послевоенный период. Объем промышленной продукции вырос более чем в 2 раза. Сторонники плановой административно-командной экономики нередко апеллируют к тому времени, чтобы доказать ее эффективность. Между тем достигнутые успехи были противоречивыми и весьма непрочными.

Среди причин быстрого роста экономики следует назвать, во-первых, то, что к этому времени начали оказывать свое воздействие факторы, связанные с индустриализацией страны и превращением СССР в индустриальное общество. Промышленность, следуя модели, сложившейся в годы войны и довоенный период, довольно быстро преодолела урон, нанесенный войной. Во-вторых, следует учитывать проблему так называемого замещения, обусловленного переводом отраслей на нужды мирного времени и внедрением новых технологий, прежде всего в сферу военно-промышленного производства. В эти годы быстро росла энерговооруженность труда за счет развития электроэнергетики, куда было вложено в 3,5 раза больше средств, чем за предыдущие пять лет. Сокращалась доля ручного труда, резко возросла доля средств, идущих на реконструкцию и техническое перевооружение предприятий. Это создавало предпосылки для внедрения научных достижений, которые в значительной мере опирались на разработки ВПК.

Однако успехи были достигнуты за счет нещадной эксплуатации деревни и низкой доли средств, идущих на потребление населения и развитие инфраструктуры. Поэтому на повестку дня все больше выдвигался вопрос о структурной перестройке экономики, немедленно «всплывший» перед руководителями страны после смерти Сталина. Особенно остро стояла проблема дисбаланса между промышленностью и сельским хозяйством.

Значительные изменения в послевоенный период произошли в структуре занятости. Так, за четыре послевоенных года только на металлургических заводах было подготовлено 285 тыс. новых рабочих и 602 тыс. повысили квалификацию. Наиболее распространенной формой повышения квалификации была сдача техминимума (267 тыс. чел.), прохождение курсов целевого назначения (185 тыс.), стахановские школы (100 тыс.). Была повышена квалификация у 70 тыс. бригадиров, мастеров, ИТР. В 1950 г. в отрасли было 52 школы мастеров³¹. Однако план подготовки квалифицированных кадров для промышленности в целом был выполнен только в центральных районах страны. В постановлениях неоднократно отмечались недостатки в подготовке кадров. Одним из них, как говорилось, была оторванность учебно-производственных комплексов от отделов труда на предприятиях и планирования потребности в кадрах³².

Дипломированные специалисты среди ИТР на производстве составляли только 23%. Среди начальников цехов 62% составляли специалисты-практики. Главным стимулом продвижения оставался производственный опыт. Образование как стимул повышения квалификации не играло особой роли. Как жаловался один инженер с «Динамо», закончил один институт — стал получать 1400 руб., второй — 1000 руб., а если закончит третий, будет, наверное, получать 500 руб.³⁴

Таким образом, перед руководством страны вставала проблема приведения системы образования и подготовки кадров в соответствие с современным уровнем производства.

К моменту окончания войны источники трудовых ресурсов были достаточно пестрыми. Так, по состоянию на 15 мая 1946 г. на предприятиях черной металлургии работало мобилизованных, репатриированных и эвакуированных почти 203 тыс. чел., 24,9% работающих. Около 10% рабочих составляли окончившие школы ФЗО и ремесленные училища, около 6% — «спецконтингент», т.е. заключенные. Число пришедших на заводы не в порядке организованного комплектования составляло 59%. Но уже к концу 1947 г. положение изменилось. Первая категория снизилась до 13,6%, вторая осталась без изменений, а численность «спецконтингента» уменьшилась до 4,5%, в то время как доля «неорганизованных» возросла до 72% и продолжала увеличиваться дальше³⁵.

В 1946 г. в плановом порядке было завербовано на предприятия и стройки страны 1 млн 514 тыс. рабочих. В этот период вербовка особенно интенсивно велась среди демобилизованных из армии. С 21 мая 1947 г. оргнабор передавался в ведение Министерства трудовых резервов. В 1950 г. число принятых по оргнабору снизилось до 400 тыс. Как на главное препятствие для вербовки в плановом порядке указывалось на отсутствие жилья³⁶.

Жилищная проблема в послевоенный период обострилась еще больше по сравнению с довоенной ситуацией. Значительная часть жилищного фонда была разрушена в результате военных действий, обветшала и изнасилась, не ремонтировалась в течение долгих лет. Жилищное строительство практически не велось, за исключением временок и бараков. После войны возобновился централизованный порядок жилищного строительства, главным образом путем реализации весьма дорогостоящих и трудоемких проектов. Квартиры в элитных домах имели шансы получить лишь немногие, да и за внешне солидными и благоустроенными домами часто прятались прежние «коммуналки». Обретение жилья в централизованном порядке не привязывало работника к конкретному предприятию, и многие продолжали поиски более подходящей работы. То что жилищную проблему нужно срочно решать, становилось очевидным всем руководителям страны.

Бичом советского производства по-прежнему оставалась текучесть кадров. Особенно возросла текучесть в первые послевоенные годы, несмотря на действие чрезвычайных указов, и достигла своего пика в 1947 г. По расчетам английского историка Д.Филтцера, наиболее высокой она была на строительстве объектов для тяжелой промышленности, где за год ушло 64% рабочих, в том числе самовольно — 23%, в угольной промышленности западных районов СССР — соответственно 54 и 22%, восточных районов — 46 и 20 %, в нефтяной промышленности — 40 и 4,3 % , в металлургии — 36 и 11% , в легкой промышленности — 34 и 8%³⁷. Уходить с предприятий вынуждали невероятно трудные условия работы и жизни, в которых находились миллионы людей, отсутствие жилья, теснота, скученность, загрязнение, дым и гарь как следствия форсированной сталинской индустриализации. Текучесть оказалась тесно связанной с периодом голода 1946—1947 гг.

Рынок труда явно одерживал победу над плановыми расчетами, мобилизационными мероприятиями в области труда, принудительными мерами побуждения к труду. В марте 1955 г. Указ Президиума Верховного Совета вообще отменил мобилизации и оргнабор как форму привлечения рабочей силы.

Обнаружилась неэффективность наказаний, которая неизбежно вела к ослаблению принудительных мер. Парадокс заключается в том, что вместе с их ослаблением заметно сократились и размеры текучести. В какой-то мере это было связано со стабилизацией положения в стране и преодолением послевоенного неустойчивости.

В течение 1946—1950 гг. около 3,6 млн молодых людей (2,8 млн — из деревни) было принято в школы трудовых резервов, окончили их и приобрели рабочие специальности 3,4 млн чел. Основная масса мобилизаций учащихся пришлась на угольную и металлургическую отрасли. Ремесленные училища окончили несколько более миллиона молодых людей, остальные — обычные школы ФЗО³⁸. Однако мобилизация и призывы изживали себя. В 1945 г. на добровольных началах было принято 50% учащихся, в 1949 г. — 94%. Выпускники старались не задерживаться на предприятиях. Не встречая на производстве того, что они ожидали, выпускники системы трудовых резервов начинали искать другие пути своего жизненного устройства. О неблагополучии в системе говорило постановление СНК от 2 августа 1948 г. о мерах по борьбе с текучестью учащихся в ремесленных, железнодорожных училищах и школах ФЗО.

К концу 1940-х гг. произошло почти двукратное сокращение ежегодного приема в школах и училищах трудовых резервов — с 700—800 тыс. до 300—400 тыс. юношей и девушек в год — и стабилизировалось на этом уровне. В 1950-е гг. в среднем за год по стране в них поступало около 350 тыс. чел., преимущественно из села, так как город явно уклонялся от этой формы профессионального обучения. К концу 1950-х гг. окончившие профессиональные училища составляли лишь около 4% от общего числа рабочих³⁹. Индивидуально-бригадное обучение на производстве по-прежнему являлось основным источником подготовки кадров. Этот процесс шел на фоне сумасшедших конкурсов при приеме в техникумы и высшие учебные заведения.

Проблема, как стимулировать более производительный труд, после войны стала гораздо острее. Сталин в своем выступлении на совещании в СНК 31 декабря 1946 г. указывал, что данная проблема заключается в руководителях, в том, что руководители — «шляпы», которые рассматривают людей только как рабочую силу. Планы составляются заниженные, «от достигнутого». Плановые цифры не учитывают возможностей людей и производства. Отсюда главная задача — поднять нормы и заменить «шляп». «Надо среднюю взять, — говорил Сталин, — но такую среднюю, которая заставляла бы прогрессировать». «Шляпы» же ориентируются на отстающих⁴⁰. Хотя слова Сталина показывают, что он не очень разбирался в «средних», тем не менее его слова были приняты как

сигнал к началу новой кампании. Одновременно прослеживается аналогия со сталинской риторикой 1930-х гг. в связи с развертыванием стахановского движения.

Между тем в послевоенный период это движение обнаруживало явные признаки вырождения. В порядке отклика на сталинское выступление секретарь Московского горкома партии Попов говорил следующее: «У нас перестали работать со стахановцами. Нет того, чтобы они тянули остальных». Существующие стахановские рекорды он справедливо назвал «акробатическими номерами» с целью «устроить звон на всю страну». В качестве примера приводилась ткачиха с «Трехгорки», которая выработала в 1946 г. семь годовых норм и получила 3,5 тыс. руб., больше, чем сталевар с «Серпа и молота» (2—2,5 тыс. руб.). Этот аргумент был использован выступавшим, чтобы показать, насколько низкими являются расценки⁴¹.

Советское производство сохраняло неровный, рваный ритм, к тому же постепенно утрачивало военно-мобилизационный характер. Выполнение плановых заданий обычно приходилось не последнюю декаду месяца, квартала, года, когда цифры перевыполнения норм становились фантастическими. В этих условиях «стахановцем» мог быть объявлен любой рабочий, и, как показывает дальнейшая судьба движения, именно так и происходило на практике. Рабочее время, свободное от штурмовщины, отмечалось частыми простоями, которые государство вынуждено было оплачивать. Оплата простоев по «объективным» причинам была меньше, но не намного, поэтому рабочие не были особенно заинтересованы в их ликвидации. Если же на сдельной работе происходило снижение заработка ниже приемлемого, то в ответ на жалобы рабочих со стороны администраторов, получавших стабильные оклады, им предлагалось самим «пройтись по конвейеру и найти этих лодырей». Надо заметить, что какое-то время этот принцип срабатывал, хотя ликвидация «узких мест» на производстве решалась главным образом административными способами.

За период с 1946 по 1956 гг. средняя зарплата в промышленности увеличилась в 1,5 раза, по-прежнему перегоняя рост производительности труда. Подсобные хозяйства сохранялись в качестве источника дополнительных доходов. ОРСы были постепенно упразднены, упор делался на политику развития социальной сферы на предприятиях, на *«децентрализованные фонды снабжения работников»*. Огородническое движение сохраняло свое значение в качестве существенной добавки к зарплате и источника приобретения продуктов питания.

В первые годы после войны сохранялись трудовые законы военного времени. Снятие заводов с военного положения в Москве и Ленинграде произошло в марте 1947 г., на остальной территории — в июле 1948 г., но предвоенные законы продолжали действовать. Послевоенное неустройство и рост текучести вызвали временное ужесточение уголовных наказаний. К 1949 г. число приговоренных судами за прогулы, опоздания, самовольное остав-

ление работы на срок от 2 до 4 мес. поднялось до 268 тыс., однако штрафные санкции уменьшились за то же время почти вдвое (517 тыс. случаев)⁴².

Была развязана очередная кампания по ужесточению карательных мер, связанная с ростом преступности и воровства — следствием тяжелого послевоенного положения. В связи с этим 4 июня 1947 г. были приняты два закона об усилении охраны личной и общественной собственности. За хищения личной собственности предусматривался срок заключения от 5 до 6 лет, за разбой — 10—15 лет, за кражу государственной собственности — от 7 до 10 лет, за групповую кражу — от 10 до 12 лет. Предусматривалось наказание за «недонесение» о фактах преступлений — от 2 до 3 лет. Эти законы были приняты, несмотря на действие августовского закона 1940 г., по которому уголовному наказанию подвергались сотни тысяч людей ежегодно. В ходе кампании за мелкие кражи были осуждены новые сотни тысяч людей, а для прежде совершивших преступления сроки заключения были пересмотрены в сторону значительного повышения.

В то же время число осужденных по закону от 26 июня 1940 г. продолжало сокращаться. Неоднократные обращения наверх самих рабочих, руководителей предприятий, судебных работников привели к тому, что 14 июля 1951 г. появился Указ Президиума Верховного Совета СССР «О замене судебной ответственности рабочих и служащих за прогул, кроме случаев неоднократного и длительного прогула, мерами дисциплинарного и общественного воздействия». К этому времени число осужденных по указу от 26 июня 1940 г. сократилось до 180 тыс.⁴³ В апреле 1956 г. этот закон был отменен вообще.

В послевоенный период внешне переживает свой «апогей» ГУЛАГ. Численность заключенных в лагерях и колониях достигла в 1950 г. наибольшей цифры — 2,5 млн чел.⁴⁴ Факторы роста населения ГУЛАГа во многом были связаны с последствиями войны. Лагерь пополнялись военными преступниками, пособниками оккупантов, участниками националистических движений и другими «антисоветскими элементами» (действительными и мнимыми). Однако почти половину заключенных составляли осужденные по июньским указам 1947 г. В то же время лагерное начальство стремится разделить политических и уголовных узников, создавая для первых систему особых лагерей, строго дифференцировать режимы в местах заключения на строгий, усиленный и общий. Согласно положению о «рабочих зонах» особенно строгий режим (за ключей проволокой и с усиленной охраной) предусматривался для особо опасных преступников, остальные должны были работать под «конвоем». Но оборудование и содержание таких зон обходилось «в копейку». Поэтому, несмотря на ужесточение и дифференциацию наказаний, росло число так называемых расконвоированных, которое уже в 1947 г. составило 11% от общего числа заключенных⁴⁵ и продолжало расти в последующие годы.

ГУЛАГ рассматривался как «палочка-выручалочка» при реализации крупных хозяйственных проектов. Однако, когда ведомство бралось за их осуществление, выяснялась необходимость глубоких структурных изменений в составе трудовых ресурсов, использования новой техники, опыта и знаний специалистов, повышения квалификации рабочих, и все это требовало дополнительных затрат на содержание лагерей. Все более острой проблемой становилось повышение производительности труда, которая в производственных главках ГУЛАГа находилась на уровне 50—60% от производительности соответствующих отраслей. Предпринимались меры технического перевооружения ГУЛАГовских строек и объектов, более частым становилось применение машин и механизмов, привлечение, в случае необходимости, труда вольнонаемных. Предпринимались и меры повышения материальной заинтересованности заключенных. Отмена карточной системы была распространена и на ГУЛАГ. В ноябре 1948 г. было принято постановление Совета министров (СМ), согласно которому заключенные должны были получать заработную плату исходя из пониженных до 30% тарифных ставок и должностных окладов в соответствующих отраслях. Соответственно по отдельным производственным главкам на протяжении последующего времени вводились тарифы и нормы оплаты труда, которые постепенно повышались. Были отменены сверхурочные, восстановлен 8-часовой рабочий день. Основными формами оплаты становились сдельно-прогрессивная и премиальная. В 1953 г. контингент заключенных на оплачиваемых работах в лагерях и колониях составлял 61,8%⁴⁶. К неоплачиваемым относились «отказчики» (отказывающиеся работать), инвалиды, больные и некоторые другие категории заключенных. Среднемесячный заработок заключенных составлял 324 руб. За вычетом содержания на руки приходилось 129 руб.⁴⁷ В качестве поощрения к труду была разработана система *зачетов*, согласно которой дни перевыполнения норм вычитались из срока заключения. Система зачетов охватывала около 54% заключенных. Однако особенного эффекта эти мероприятия не дали. В 1951—1952 гг. ни одно из производственных подразделений ГУЛАГа не выполнило план по росту производительности труда⁴⁸, а 1953 г. был отмечен «неудовлетворительным результатом»⁴⁹.

Определенный вклад в восстановление народного хозяйства СССР внес труд военнопленных, число которых в 1946 г. достигало 2,5 млн чел. Однако попавшие в советскую систему принудительного труда граждане других стран чувствовали себя очень плохо, часто болели и умирали. Особенной заинтересованности в труде они не проявляли. К тому же надо было обеспечивать им определенные стандарты жизни и существования под постоянным давлением со стороны мирового общественного мнения. С ними нельзя было обращаться так же бесцеремонно, как с советскими заключенными. Для начальства это была дополнительная «головная боль», поэтому советское руководство поспешило поскорее избавиться от военнопленных. К 1949 г. их осталось немного, не-

сколько десятков тысяч, в основном повинных в тяжких военных преступлениях.

Ликвидация ГУЛАГа как системы началась немедленно после смерти Сталина, и инициатива исходила от самого Л.П.Берии. Впрочем, ничего странного в этом не было. Как человеку, долгие годы руководившему ведомством, ему лучше всего было известно реальное положение дел в системе принудительного труда, его неэффективность и нерациональность, низкая производительность труда и убыточность многих мест заключения. Прежде всего был свернут ряд крупных ГУЛАГовских проектов, упразднены производственные главки в системе ГУЛАГа и ликвидирован ряд лагерей. 27 марта 1953 г. была объявлена амнистия осужденных на срок до 5 лет. Берия призвал к пересмотру всего уголовного законодательства, отменил Особое совещание при МВД и начал пересмотр «политических» дел.

Арест Берии привел к свертыванию некоторых его начинаний, но через некоторое время ликвидация ГУЛАГа возобновилась. Лагерные восстания 1953—1954 гг. ускорили этот процесс⁵⁰. С 1954 г. начался пересмотр многих дел по политическим мотивам. В 1955 г. был принят указ об амнистии лиц, сотрудничавших с оккупантами в годы Великой Отечественной войны. Процесс освобождения заключенных ускорился после XX съезда КПСС. В октябре 1959 г. в истории лагерей была поставлена точка. Появилось Постановление ЦК КПСС и СМ СССР об упразднении ГУЛАГа, как ведомства, «не выполнившего своей главной задачи — перевоспитания заключенных трудом». К этому моменту в местах заключения находилось 948 тыс. чел., из которых лишь 1,2% составляли осужденные за контрреволюционные (антисоветские) преступления⁵¹. Большинство лагерей и спецпоселений были ликвидированы, трудовые колонии переданы в ведение местных органов МВД.

Таким образом, уже в рамках сталинской системы явно обнаруживались черты кризиса принуждения на всех участках производства и общественной жизни. Безусловно, правы те исследователи, которые считают, что не личные качества, воля и желания отдельных руководителей, а обстоятельства вели к отказу от методов насилия и принуждения. Любой руководитель в этих условиях вынужден был бы действовать в сторону либерализации режима, поскольку карательная политика полностью исчерпала себя и в рамках советской системы нужно было использовать иные стимулы и побуждения к труду, поиски которых начались в 1950—1960-е гг.

Примечания

¹ О политике стимулирования труда в 1930-е гг. см.: Соколов А.К. Советская политика в области мотивации и стимулирования труда (1917 — середина 1930-х годов) // Экономическая история. 2000. № 4.

² Согласно исправительно-трудовому кодексу 1933 г., труд заключенных в местах лишения свободы подлежал оплате. Деньги переводились на

их лицевые счета, и небольшие суммы для покупки в ларьках продуктов первой необходимости могли выдаваться на руки.

³ Рабочий класс накануне и в годы Великой Отечественной войны, 1938—1945 гг. М., 1984. С. 128.

⁴ Там же. С. 129.

⁵ Там же. С. 132.

⁶ Там же.

⁷ Там же. С. 133.

⁸ Земсков В.Н. Указ от 26 июня 1940 г. (еще одна круглая дата) // Ра-
дуга. 1990. № 6. С. 46.

⁹ Там же.

¹⁰ О работе советских людей в годы войны имеется огромная литера-
тура, как отечественная, так и зарубежная. Из западных работ следует на-
звать книгу: Barber J., Harrison M. *The Soviet Home Front, 1941—1945: a So-
cial and Economic History of the USSR in World War II.* L.; N.Y., 1991. Ос-
нованная на советских источниках, книга в то же время свободна от свой-
ственной им идеологической предвзятости и касается многих проблем мо-
тивации труда в годы войны.

¹¹ Рабочий класс накануне и в годы Великой Отечественной войны.
С. 353.

¹² Там же. С. 354.

¹³ Там же. С. 407.

¹⁴ Там же. С. 405—406.

¹⁵ О трудовой политике в годы «военного коммунизма» см.: Соко-
лов А.К. Указ. соч.

¹⁶ Рабочий класс накануне и в годы Великой Отечественной войны.
С. 414—415.

¹⁷ Земсков В.Н. Указ. соч. С. 45.

¹⁸ Там же. С. 46.

¹⁹ Там же. с. 45.

²⁰ Новые документы из архивов на эту тему были введены в научный
оборот в монографии: Зубкова Е.Ю. *Послевоенное советское общество.
1945—1953 гг.: Политика и повседневность.* М., 1999. Стали издаваться
публикации документов, рассказывающих о послевоенной жизни. Одним
из таких изданий является «Москва послевоенная. 1945—1947 гг.: Архив-
ные документы и материалы» (М., 2000). Конечно, ситуация в Москве об-
ладала определенной столичной спецификой, но в то же время была ха-
рактерна и для всей страны в целом.

²¹ Москва послевоенная. С. 111.

²² Там же. С. 195.

²³ Там же. С. 111, 195, 277, 390.

²⁴ Там же. С. 390.

²⁵ Там же. С. 111.

²⁶ Там же. С. 111—112.

²⁷ Там же. С. 277.

²⁸ Там же.

²⁹ Там же. С. 380.

³⁰ *Промышленность и рабочий класс СССР. 1946—1950: Документы и
материалы.* М., 1989. С. 24.

³¹ Там же. С. 218.

- 32 Там же. С. 185.
- 33 Там же. С. 116.
- 34 Москва послевоенная. С. 379.
- 35 Промышленность и рабочий класс СССР. С. 220.
- 36 Там же.
- 37 Filtzer D. Labour Discipline and Criminal Law in Soviet Industry, 1945—1953: Paper Presented to the VI World Congress of the International Council for Central & East European Studies. Helsinki, 2000. P. 11.
- 38 Промышленность и рабочий класс СССР. С. 218.
- 39 Рабочий класс СССР в годы упрочения и развития социалистического общества, 1946—1960 гг. М., 1987. С. 114.
- 40 Москва послевоенная. С. 240.
- 41 Там же. С. 354.
- 42 Земсков В.Н. Указ. соч. С. 45.
- 43 Там же.
- 44 Земсков В.Н. ГУЛАГ (историко-социологический аспект) // СОЦИС. 1919. № 6. С. 13. Некоторые добавляют сюда примерно 300 тыс. осужденных судами и находящихся в пути к местам заключения.
- 45 Там же. С. 11.
- 46 ГУЛАГ. 1918—1960. М., 2000. С. 667.
- 47 Там же. С. 669.
- 48 Система исправительно-трудовых лагерей в СССР. 1923—1960. М., 1998. С. 49.
- 49 ГУЛАГ. С. 670.
- 50 О лагерных восстаниях этого времени имеется большая литература. Официальные отчеты о них приводятся в вышеупомянутой книге (см. прим. 46). Следует заметить, что уравнивание в трудовых правах с теми, кто находился «на воле», постоянно выдвигалось восставшими.
- 51 Земсков В.Н. Указ от 26 июня 1940 г... С. 15.

Трудовая политика на советских предприятиях с середины 1950-х гг. до конца 1980-х гг.: деградация стимулов к работе¹

Экономика и труд в СССР после Сталина

Советская экономика после смерти Сталина представляла собой средоточие сложных и взаимосвязанных противоречий. Жесткий централизм, привязывание к плановым директивам из центра любого мало-мальски значимого решения не отвечали возрастающей сложности производства, вели к выстраиванию и консервации хозяйственных связей предшествующего времени. Из кабинетов Госплана трудно было уловить все направления перспективного развития, поэтому «прорывы» 1950-х гг. происходили лишь на тех участках, где удавалось сосредоточить финансовые, технологические и трудовые ресурсы. Экономическое развитие продолжало сильно зависеть от идеологических установок. Состояние «холодной войны» препятствовало интеграции советской экономики в международные связи и международное разделение труда. Возникшие после войны великодержавные амбиции вели к тому, что с каждым годом СССР расплачивался более тяжелой экономической данью на развитие ВПК. Добавилась необходимость помощи «странам социалистического лагеря» и «странам третьего мира». По мере реализации основных постулатов советской модели социализма, год от года, как снежный ком, росли проблемы, с которыми нужно было справляться. Практически все руководители видели залог их решения в известной либерализации режима, но выработка нового курса была сопряжена со столкновениями интересов в высших эшелонах власти.

Борьба разворачивалась и вокруг определения задач экономического развития на перспективу. Возглавивший правительство после смерти Сталина Г.М. Маленков предлагал обратить внимание на более сбалансированное развитие отраслей тяжелой и легкой промышленности (группы «А» и «Б»), продолжить политику снижения цен на потребительские товары при одновременном повышении производительности труда в народном хозяйстве в целом. Программа Маленкова не предусматривала дополнительных инвестиций в сельское хозяйство. Покрывать растущие по-

* Соколов Андрей Константинович — доктор исторических наук (Институт российской истории РАН).

требности населения в продуктах, а промышленности — в сырье правительство намеревалось последовательным включением экономических механизмов в колхозно-совхозное производство, совершенствованием материально-технической базы машинно-тракторных станций (МТС) и развитием личного подсобного хозяйства.

Приоритеты у первого секретаря ЦК КПСС Н.С.Хрущева были несколько иные. Главной задачей он считал выведение сельского хозяйства из глубокого кризиса, а жителей деревни — колхозников из состояния дискриминации. Программа Хрущева предполагала применение экстренных мер для решения продовольственной проблемы, громадные капиталовложения в аграрный сектор, в частности в освоение целинных и залежных земель на востоке страны. Хрущев еще при Сталине был сторонником крупных механизированных хозяйств в деревне и противником мелкого производства. Он выступал также за приоритетное развитие промышленных отраслей группы «А». Таким образом, на первых порах различия между программами выглядели как определение долгосрочных и срочных задач в развитии страны на «социалистических принципах». Кое в чем взгляды соперничающих групп совпадали, и это определило компромиссный характер хозяйственных решений, принятых в середине 1950-х гг. в период так называемого коллективного руководства.

Прежде всего разговор зашел об усилении принципа материальной заинтересованности в стимулировании труда, названного в народе «примазином». Однако естественный принцип «если хочешь, чтобы люди работали, — надо платить» вступал в противоречие с директивными основами планирования и экстенсивными формами использования трудовых ресурсов, поскольку между оплатой труда, количеством и качеством произведенной продукции не было прямой зависимости. В идеологическом плане принцип материальной заинтересованности сталкивался с якобы чуждой советскому обществу частнособственнической психологией, которая порождает, согласно риторике того времени, «стремление к индивидуальному обогащению», «главенство шкурных интересов».

По расчетам экономистов, только в середине 1950-х гг. реальная заработная плата в стране сравнялась с уровнем 1928 г., но все еще отставала от роста розничных цен². К середине 1950-х гг. существовало около 2 тыс. тарифных сеток по отраслям промышленности. К тому времени все нормы, тарифные ставки, тарифные сетки и справочники устарели. Реформирование заработной платы, названное очередным ее упорядочением, началось в 1956 г. с требования применения более гибких форм оплаты труда. Правила на изменения в оплате труда устанавливались сверху через хозяйственные органы и Всесоюзный Центральный совет профессиональных союзов (ВЦСПС), а нормы исчислялись непосредственно на предприятиях, исходя из задачи повышения производительности труда и уровня мастерства работников, но фактически

решения 1956 г. закрепляли сложившуюся ранее на предприятиях практику.

С 1956 г. отрасль за отраслью начали повышать минимальный уровень заработной платы. В январе 1957 г. был повышен необлагаемый налогом минимум заработной платы, увеличены минимальные ставки оплаты труда в ряде отраслей. В 1957 г. средний минимум заработной платы составил в ценах 1961 г. 37 руб., в 1959 г. — 40 руб. Были повышены заработки в отраслях с наиболее высокой текучестью кадров. Согласно постановлению Совета министров и ЦК КПСС от 27 апреля 1957 г. об упорядочении заработной платы в черной металлургии были пересмотрены ставки. Зарплату до 60 руб. стали получать 10,6% рабочих, от 60 до 140 руб. — 74,2%, от 140 до 200 руб. — 13,3%, свыше 200 руб. — 2,1%³. Однако повышение минимума не играло большого значения для дальнейшего распределения оплаты труда по тарифным ставкам, и каждое предприятие подчинялось уравнительной тенденции снизу. Разнообразие предшествующих норм сократилось, оплата упростилась, стала более единообразной и уравнительной. Так, если в 1949 г. в черной металлургии разница между высшими и низшими разрядами тарифных сеток была 3,3—4,1 к 1, то в 1959 г. она сократилась до 3,2 к 1. В легкой промышленности вместо 1,9—2,6 к 1 установилось соотношение 1,8 к 1⁴. В связи с этим побудительные мотивы стали более единообразными и значение заработка как стимула к труду упало. Сдельная оплата снова пошла на убыль, а прогрессивно-сдельная практически исчезла. Доля работающих на сдельной оплате уменьшилась с 75—80% до 40—55%. Упор был сделан на премиальную систему, находившуюся в зависимости от степени выполнения плана всем коллективом предприятия. Но премии подверглись ограничению и уравниванию, усиливая значение централизованного контроля над оплатой труда.

За период с 1956 по 1959 гг. на различного рода надбавки к зарплате было израсходовано около 10 млрд руб. В результате роста заработной платы реальные доходы рабочих и служащих выросли к 1958 г. в 1,6 раза по сравнению с 1950 г. Курс на «повышение материального благосостояния народа» привел к тому, что население стало покупать почти в два раза больше мяса, масла, одежды и обуви. Рабочий день был снова сокращен до 7 часов и снижен до 6 часов накануне выходных и праздничных дней.

В 1954—1957 гг. принимается целая серия постановлений, направленных на быстрое решение жилищной проблемы в городах. Были осуждены «парадность» и «украшательство» в архитектуре, внедрены методы поточного индустриального (функционального) домостроения, символом которого стали московские Черемушки. Качество нового жилья было низким — пятиэтажки без лифтов, мусоропроводов, подсобных помещений. Потолки в квартирах были опущены, «дополнительные площади» — коридоры, кухни, ванны и т.п. — сокращены до физиологического минимума. Это

позволило в 3—4 раза сократить трудоемкость строительства, увеличить его масштабы и практически приступить к программе семейного расселения рабочих и служащих. Был установлен минимум жилой площади на человека. Отсутствие его служило основанием для постановки в очередь на получение новой квартиры. Для некоторых категорий работников нормы жилья были выше. Обычно по нормам того времени двухкомнатную квартиру давали семье из 5 человек, а трехкомнатные квартиры в новых домах просто отсутствовали. Молодым семьям можно было рассчитывать только на однокомнатную квартиру, а одиночкам — по-прежнему на комнату в коммуналке или общежитии.

С конца 1950-х гг. начался исход городского населения в отдельные квартиры. Во многих городах появились свои «Черемушки». По темпам жилищного строительства СССР вышел на первое место в мире. Вместе с тем такое решение жилищной проблемы было временным, не отвечавшим демографическим изменениям и росту потребностей людей. Руководство осознавало это, но откладывало на «потом» (на 20—25 лет) вопрос о более основательном жилищном устройстве. Построенные кварталы однообразных типовых пятиэтажек получили позже в народе презрительное название «хрущоб». Получение жилья приносило лишь частичное удовлетворение. Попадая в спартанскую обстановку новых жилищ, люди едва ли не сразу снова становились в очередь «на улучшение жилищных условий». Поэтому очереди на квартиры год от года продолжали расти. Возможность получить более основательную и благоустроенную квартиру становилась все более весомым мотивом при выборе работы.

В государственной политике уравнительная тенденция в оплате труда считалась столь же важной, сколько и его дифференциация. Различия между видами труда сглаживались в оплате, чему способствовал упор на рост общественных фондов потребления, о чем постоянно вещало руководство. В хрущевский период этот вопрос был затуманен риторикой о близком приходе коммунизма, предполагающего равенство в распределении различных благ и услуг.

Недостаток проводимых мероприятий заключался в том, что они с экономической точки зрения не увязывались с другими социальными изменениями и вытекающими из них необходимыми механизмами. Отсюда проистекали постоянная рассогласованность ведомственных решений, касающихся труда и заработной платы, их растягивание на длительный срок, большое число чисто бюрократических и маловлиятельных мер.

В предшествующий период доходы в городах значительно превышали доходы в деревне и способствовали перекачке рабочей силы из деревни в город, несмотря на неоднократное падение реальной заработной платы. С начала 1930-х гг. происходило перераспределение рабочей силы в пользу отраслей тяжелой промышленности. В них устанавливались более высокие нормы оплаты труда, но не очень значительные, так что одной зарплатой для привлечения туда рабочих было недостаточно.

В 1950—1960-е гг. в обществе обнаруживались новые тенденции. Высокая женская занятость, которая была достигнута в предшествующий период, феминизация многих отраслей труда вследствие громадных потерь мужского населения в годы войны вели к быстрому сокращению рождаемости и естественного прироста населения. Традиционные источники пополнения трудовых ресурсов в промышленности (сельские жители, домашнее хозяйство) были близки к исчерпанию, за исключением молодых поколений, вступающих в жизнь. Поэтому борьба за молодежь приобретала решающее значение в плане обеспечения производства необходимыми кадрами. В этом отношении у города был ряд преимуществ, но они лишь отчасти распространялись на промышленные предприятия. Особенно это касалось рабочих наиболее дефицитных профессий. Наблюдалось явное несоответствие интересов молодежи потребностям производства, которое усугублялось отсутствием безработицы и неизбежным ростом элементов свободного рынка труда. Производство не обеспечивало четких и ясных стимулов для молодого, более образованного поколения. Более того, зачастую оно оказывалось в советском обществе в неравном по сравнению со старшими положении.

Цель привлечь молодежь преследовали решения руководства о приближении школы к производству, причем вопрос одновременно стоял и о том, чтобы обеспечить в массовом масштабе необходимую для современного производства квалификацию и профессиональную подготовку рабочих. В декабре 1958 г. в стране была создана единая сеть профессионально-технических училищ (ПТУ) и осуществлен их перевод на общеобразовательную базу по программе 8-летнего обучения. Школьная реформа 1958 г. также была нацелена на укрепление связи школы с производством, чтобы обеспечивать его более образованными выпускниками. В школах вводились производственные классы, практика на предприятиях, в колхозах и совхозах. Однако уровень постановки дела был таков, что скорее отворачивал школьников от производства, чем способствовал сближению. Большинство выпускников школ и ПТУ стремилось продолжить образование, поступить в вузы и техникумы. С 1956 г. в вузах вводились преимущества для тех, кто поступал в них с производства, т.е. расчет был сделан на то, чтобы хотя бы какое-то время выпускники школ занимались физическим трудом. Были установлены отдельные конкурсы для школьников и для «стажников». Льготы для последних постепенно увеличивались вплоть до восстановления в вузах подготовительных отделений — «рабфаков», однако их суть к тому времени напрочь выхолостилась и создание «рабочей» и «колхозной» прослойки в вузах превратилось в фактическое зачисление на факультеты коммунистов, чтобы присматривать за идеологическими настроениями среди студентов.

В июле 1956 г. в стране было радикально реформировано пенсионное законодательство. Пенсию по старости теперь могли получать мужчины после 60 лет и женщины после 55 лет. При этом

размер государственной пенсии составлял от 55 до 100% заработной платы. В результате по отдельным группам работников пенсии увеличились вдвое.

В декабре 1958 г. было принято постановление об усилении борьбы с пьянством. Была разработана серия запретительных мер, в результате которых пьянство загонялось в «подворотню» и приобретало явно «пролетарский» характер.

Вместе с тем многие решения этого времени становились средством реализации личных амбиций, многие обещания оставались на бумаге или проводились так, что приносили не удовлетворение, а разочарование, и то, что происходило на предприятиях, лишь в малой степени соответствовало принимаемым решениям. Постепенно в определении курса явно одерживала верх политика Хрущева, особенно склонного к раздаче популистских обещаний, оторванных от реальности. Меры, которые принимались при Хрущеве, были сумбурными, непоследовательными, отмеченными шараханьями от одной проблемы к другой. Практически каждая из них оставалась нерешенной, лишь нагнетая общественные противоречия. Одним из актов Хрущева, вызвавшим недовольство советских руководителей, была реорганизация управления промышленностью в сторону децентрализации, ликвидации центральных министерств и ведомств, сокращение управленческого аппарата и его перевод на места, возвращение к старой идее совнархозов, что противоречило логике управления в централизованной командной экономике. Почти сразу же централизованная система обнаружила тенденцию к самовоспроизводству. Восстанавливались центральные органы, в том числе и в рамках действующих совнархозов. Возникали дублирующие друг друга органы, что усложняло производственные связи и управляемость. Усиливалась регламентация производственной деятельности. Предприятия вынуждены были составлять отчеты о работе практически каждого агрегата. В черной металлургии, например, планировался даже график работы мартеновских печей. Темпы экономического роста стали замедляться. Вместо сокращения административного аппарата произошло его разбухание, особенно на местах. Чашей, переполнившей терпение партийно-государственной номенклатуры, было разделение партийных органов, руководивших экономикой, на промышленные и сельскохозяйственные.

В развитии производства была сделана ставка на научно-технический прогресс (НТП), основанный на современных достижениях в физике, математике, электронике. Именно в период Хрущева наблюдался всплеск интереса к проблемам научно-технической революции (НТР). Однако успешное внедрение достижений НТП в производство требовало иной, более гибкой и мобильной организации управления и хозяйства, поэтому в развитии экономики продолжали нарастать дисбалансы. С одной стороны, процветали гиганты энергетики, индустриальные монстры, демонстрировавшие успехи в строительстве ГЭС, ТЭЦ, АЭС, создании ракетного и ядерного оружия, освоении космоса, с другой — гос-

подставовал убогий и рутинный труд в «неприоритетных» отраслях. Достижения НТР успешнее внедрялись там, где были сосредоточены лучшие кадры и ресурсы. Но превратить это внедрение в постоянный и естественный процесс не удавалось. В то время как по поводу отдельных успехов разворачивалась пропагандистская шумиха, сотни тысяч запатентованных изобретений лежали невостребованными на полках.

Ставка на тяжелую промышленность вела к дальнейшему отставанию отраслей, производящих товары народного потребления, вызывала растущую напряженность в обществе, связанную с дефицитами. Это, в свою очередь, приводило к нарушению денежного обращения на фоне увеличения заработной платы. Денежная реформа 1960 г., суть которой состояла в обмене старых денег на новые из расчета 10 руб. к 1 руб. (мелкая монета сохраняла прежний статус), вызвала явное недовольство населения.

Рост доходов на селе несколько сгладил кризисное состояние аграрного сектора, однако «целинная» и «кукурузная» эпопеи, навязывание их мерами принуждения не столько улучшили положение в деревне, сколько привели к появлению новых трудностей, связанных с дополнительными затратами материальных и людских ресурсов. Ликвидация машинно-тракторных станций (МТС) и продажа в принудительном порядке техники колхозам вела к возрастанию убыточности коллективных хозяйств. Освободившиеся работники МТС не желали работать в колхозах и в массе своей хлынули на промышленные предприятия.

Между тем Хрущев формулировал новую популистскую сверхзадачу — догнать и перегнать Америку по производству мяса, молока и масла на душу населения, что привело к забою скота в целях выполнения возросших заданий по мясопоставкам. Укрепить положение на селе Хрущев рассчитывал административными мерами: укрупнением хозяйств и преобразованием колхозов в совхозы, которое рассматривалось как слияние различных форм собственности в одну. В этом же русле лежало гонение на личные подворья. 20 августа 1958 г. было принято постановление ЦК КПСС и Совета министров «О запрещении содержания скота в личной собственности граждан, проживающих в городах и рабочих поселках», которое коснулось 12 млн семей. В декабре 1959 г. дело дошло и до колхозов. Кампания по борьбе с «частником» свелась к изъятию скота по дешевым ценам у жителей деревни. Эти мероприятия привели к сокращению поголовья скота и обострению продовольственных проблем. В июне 1962 г. в Новочеркасске была расстреляна демонстрация рабочих, протестующих против роста цен на продукты и повышения норм выработки. Несмотря на то что в прессе об этом ничего не сообщалось, слухи о событии ползли по стране, нагнетая тревожную атмосферу. В условиях продовольственных трудностей «погоня за Америкой» становилась откровенным фарсом. По всей стране наблюдался острейший дефицит продуктов. Руководство вынуждено было пойти на массовые закупки зерна за границей.

В результате освобождения селян от «средств производства» уже ничто не привязывало их к деревне. Сельские жители, в том числе колхозники, устремились на стройки и предприятия. Добавочным стимулом, чтобы уйти, была низкая государственная колхозная пенсия (30 руб.), установленная как раз перед падением Хрущева.

«Коммунистический труд» и потребительская революция

В середине 1950-х гг. социалистическое соревнование как способ стимулирования труда обнаруживало явные признаки вырождения. По-прежнему выдвигалось бесчисленное множество новых причин. В ряды «соревнующихся» зачисляли практически всех. Принимались бесконечные постановления о совершенствовании социалистического соревнования, страдавшие бюрократизмом и формализмом. Например, только форм официальной отчетности по соревнованию было 22, в которых насчитывалось до 400 граф. Попыткой влить в него свежую струю стало движение «за коммунистическое отношение к труду». Суть движения состояла в апелляции к ленинской идее опоры на *сознательность* тружеников в строительстве коммунизма. В движении наиболее наглядно проявился менталитет хрущевского поколения руководителей, формировавшегося в годы «социалистического наступления», а в его отторжении обществом — новый разворот общественного сознания. Руководству срочно понадобилось найти в повседневной жизни «*ростки коммунизма*» или, на худой конец, взрастить их искусственно. В октябре 1958 г. в депо «Москва—Сортировочная», где в период «военного коммунизма» был организован первый коммунистический субботник, было инициировано движение под лозунгом «сочетания борьбы за высокопроизводительный труд, повышения общеобразовательных и технических знаний с укреплением социалистического коллективизма, воспитанием коммунистической морали». Иными словами, сознательное отношение к труду теперь должно было включать практически *все проявления во всех сферах* повседневной жизни. Согласно новой идее, одной только высокой производительности труда было уже не достаточно. Требовалось, чтобы передовик производства сочетал ударную работу с учебой в вечернем институте, занятиями в самодеятельности, участием в спортивных мероприятиях и пр. За «коммунистическое отношение к труду» следовало бороться не в одиночку, а целыми бригадами, цехами и предприятиями, что должно было отвечать коллективистскому духу и характеру грядущих общественных отношений. Пропагандистская преемственность нового движения подчеркивалась популярной в те годы песней: «*Сегодня мы не на параде, / Мы к коммунизму на пути. / В коммунистической бригаде / С нами Ленин впереди!*» Дальше — больше. Движение должно было корреспондировать с обширной хрущевской программой развернутого строительства коммунизма, «приход» которого «в основном» намечался на 1980 г. Пропагандистская шумиха первой по-

ловины 1960 г. увенчалась созданием «*Морального кодекса строителей коммунизма*», который развешивался на всех предприятиях. Его содержание было наполнено массой благих принципов типа: «*превратить труд в первую жизненную потребность*», «*один за всех, и все за одного*» и т.п., включало также преломленные через коммунистическую риторику моральные заповеди всех времен и народов. За исключением единичных случаев действительно искренней коллективистской атмосферы, движение с самого начала приобрело формальный характер. Об этом наглядно свидетельствует число участников движения. Уже в конце 1958 г. в соревновании на звание бригад коммунистического труда числилось 35 тыс. рабочих коллективов. Затем в участники акции стали записывать всех подряд. Если в мае 1960 г. в движении, по официальным данным, участвовало 5 млн чел., то в 1961 г. — уже более 20 млн. Аналогичными темпами росло и число удостоенных звания «Ударник коммунистического труда».

Новая кампания была обречена на провал в силу ряда объективных обстоятельств. Среди них следует отметить следующие, наиболее важные. Прежде всего, сдерживание материальных стимулов на производстве. Под лозунгом «превращения труда в первую жизненную потребность» руководство систематически проводило снижение расценок на производстве и выравнивание оплаты труда, взывая к коллективистским ценностям. Между тем продолжали набирать силу ценности иного рода: *личное и семейное благосостояние*, карьера для себя, своих детей и близких. Вторым важным обстоятельством, на которое пока обращается мало внимания в исторической литературе, было то, что попытки реанимировать общественный энтузиазм разворачивались в условиях набиравшей силу *потребительской революции*. Общий контекст советской повседневности тех лет, когда люди получали первую в своей жизни отдельную квартиру, обзаводились предметами обстановки и быта, были сосредоточены на личных, семейных интересах, входил в полное противоречие с призывами к коммунистическому труду. В кампании люди увидели лишь очередную попытку государства решить свои проблемы за их счет.

Сложившаяся на предприятиях система вознаграждения за труд входила в явное противоречие с новой социальной ситуацией. Противоречие коренилось в том, что существовал широкий спектр различного рода социальных гарантий — бесплатное медицинское обслуживание, в том числе и в заводском стационаре с более качественным лечением и уходом, бесплатный или льготный отдых в санаториях и на курортах, дешевое жилье по социальной норме. Общая тенденция в развитии этой системы сводилась к распределению благ, а также к росту спектра гарантий и повышению их качества вне зависимости от трудового вклада потребителя. Таким образом, независимо от своего трудового вклада каждый работник получал из года в год все больше и больше социально-гарантированных благ в их натуральном выражении. Если учесть, что занятость в СССР была гарантирована всем без исключения, включая

хронических алкоголиков и прогульщиков, то с точки зрения распределения благ последние были абсолютно равноправны, например, с квалифицированным рабочим, дававшим стране сверхплавновый металл.

Экономическая и трудовая политика с середины 1960-х и до середины 1980-х гг.

В октябре 1964 г. Хрущев был смещен с поста руководителя страны. Новое «коллективное руководство» во главе с Л.И.Брежневым пошло по линии отказа от хрущевских экспериментов, определив их как «волюнтаризм». Были восстановлены прежние централизованные структуры управления, министерства и ведомства. Кроме стандартного обвинения в «волюнтаризме», речь шла о «непродуманности» хрущевских начинаний. На словах признавая верность курсу проведения реформ, руководство пошло по пути мелких и малозначащих изменений в созданной системе, которая была обозначена как «развитой», или «зрелый», социализм, причем попытки его «совершенствования» год от года были менее заметными, по мере того как старели партийные и государственные лидеры, пришедшие к власти, а их политика становилась более консервативной.

На первых порах был провозглашен переход к экономической реформе, которая ассоциировалась с именем нового Председателя Совета министров А.Н.Косыгина. В основу ее частично были положены идеи советских экономистов, хотя решающее слово оставалось за руководителями министерств и ведомств. Речь шла о расширении экономических методов управления, оживлении товарно-денежных отношений, использовании таких понятий, как «цена», «прибыль», «кредит», «премии», внедрении хозрасчета в планирование. Главным критерием работы предприятий должен был стать вместо вала объем реализованной продукции, равно как и прибыль. Это предполагало увеличение их прав и самостоятельности. Была предоставлена возможность для реализации на рынке сверхнормативных запасов сырья и оборудования. Уменьшалась плата за основные фонды, в которых к тому времени накопилось много устарелой техники. В 1967 г. были пересмотрены и введены новые оптовые цены на промышленную продукцию. Сделаны шаги к совершенствованию организации трудового процесса. В марте 1967 г. была установлена пятидневная рабочая неделя с 8-часовым рабочим днем и с двумя выходными и сменность, обеспечивающая непрерывный график работы. На углублении хозрасчета настаивал председатель Госплана Н.К.Байбаков, предлагая вывести из-под опеки предприятия, которые, по его словам, «опекают как малых детей». В зависимости от размера прибыли предприятия теперь могли делать отчисления в фонды развития производства, в фонд материального поощрения, в социальную сферу и др. Устанавливаемые сверху планы могли теперь корректироваться снизу, планироваться же — только отдельные наиболее важ-

ные показатели. План, по идее, должен был выступать как общая стратегия производства, определяемая Госпланом, министерствами и ведомствами, рассматриваться не столько как задание, сколько как *государственный заказ*.

Реформа 1965 г. дала лишь временный эффект в период восьмой пятилетки (1966—1970 гг.). Несколько ускорились темпы промышленного производства. Благодаря завышенным оптовым ценам предприятиям удавалось соблюдать установленную планом норму прибыли. Но в целом все ограничилось полумерами. Половинчатый их характер состоял в том, что все шаги в экономической области должны были проводиться под жестким идеологическим контролем и при одновременном расширении полномочий центрального аппарата. Возрастало значение межведомственных комитетов (по снабжению, по науке и технике, по труду, по ценам, по заработной плате и социальным вопросам и др.), призванных координировать работу министерств и ведомств в различных направлениях. Это фактически означало, что ни ведомства, ни предприятия не могли принимать самостоятельных решений, не могли, например, выбрать поставщика и потребителя, поднять зарплату и т.п. К тому же на новые условия хозяйствования с января 1966 г. было переведено лишь 243 наиболее рентабельные предприятия. В середине 1970-х гг., чтобы поднять дисциплину взаимных поставок, Косыгин пошел на такую меру, как зачет выполнения плана лишь после удовлетворения всех заказов потребителей. Против этого дружно восстали руководители крупнейших ведомств, утверждавшие, что в таком случае все их предприятия останутся не только без премий, но и без зарплаты. И хотя распоряжение Косыгина не было отменено, оно никогда не применялось на практике.

Потенциал проводимой реформы постепенно растворялся в различного рода многолетних экспериментах, в основе которых лежали отдельные хозрасчетные принципы. Наибольшую известность приобрели *«щекинский эксперимент»* (комбинат «Азот» в Тульской области) и *«зобинский метод»* в строительстве (Московская область). Суть первого состояла в том, чтобы добиться повышения производительности труда при сохранении стабильного фонда заработной платы и сокращении числа работников. Суть второго сводилась к выполнению бригадного подряда на весь цикл работ, независимо от времени и числа работников, и оплате труда по конечному результату. Однако подобные эксперименты мало что дали для советской экономики. Они сталкивались с рядом препятствий, поскольку их внедрение требовало изменений по всей цепочке производственных связей. Так, неизвестно было, что делать с рабочими, которые освобождались в результате распространения новых методов. Пойти на безработицу, ликвидация которой считалась важнейшим завоеванием советского строя, руководство не могло, да это и противоречило гарантированному Конституцией праву на труд. Руководители предприятий также боялись предпринимать шаги в этом направлении, так как опасались

оказаться без рабочих. Поэтому, пока работавшие на эксперименте «вкалывали», остальные в «ус не дули», получали «свою» зарплату да посмеивались над теми, кто проявлял инициативу, усердие и старание. Соответственно вставал вопрос об оплате труда многочисленного административно-управленческого персонала, который ничего не приобретал от этих экспериментов. Повышение самостоятельности предприятий привело к тому, что они стремились снизить плановые задания. Зарплата стала расти еще быстрее по сравнению с производительностью труда, чем в прежние годы. Не оправдывала себя ставка предприятий на поощрительные фонды. Премирование рабочих происходило на основе уравниловки в отрыве от реального вклада в производственный процесс.

Постепенно возобладали прежние административные методы управления. Обнаружилось замедление темпов экономического развития, а с конца 1970-х гг. начался откровенный застой. Наблюдалось повышение роли центра и столичной бюрократии в принятии управленческих решений. Число министерств и ведомств к 1985 г. увеличилось до 160. Лавинообразно росло количество подзаконных актов, которыми регулировались отношения на производстве. Число плановых показателей, вместо их сокращения, наоборот, возросло. В той или иной форме к концу советской эпохи регламентировалось около 1500 производственных показателей. Ежедневно в министерства стекалась информация о выполнении плана. Месячные, квартальные, годовые и прочие планы и отчеты непрерывно курсировали снизу вверх и обратно. Сотни командировочных каждый день обивали пороги московских кабинетов, «выбивая» все — от гвоздя до прокатного стана.

Министерства превращались в мощную государственную силу, полностью подчиняя себе межведомственные структуры, складывались в гигантские корпорации, серьезно влияя на перераспределение власти, лоббируя свои интересы на верхних этажах управления. Практически во всех производственных звеньях утвердилась установка на строительство предприятий-гигантов. Их создание «грело душу». Можно было рапортовать на всех уровнях об очередном вводе в эксплуатацию очередного «самого крупного» (в мире, в Европе, в СССР) объекта. Московские чиновники дополняли эту тенденцию своими бюрократическими мотивами: при той детальной, мелочной опеке, контроле за показателями статистической отчетности гораздо легче было управлять одним крупным предприятием, чем десятком мелких.

Сохранялись приоритеты сталинского времени. Упор по-прежнему делался на развитие тяжелой промышленности. Наряду со строительством новых гигантов проводилось укрупнение действующих предприятий. В 1973 г. было принято решение о создании производственных и научно-производственных объединений (НПО). Примером таких объединений стал московский ЗИЛ, который включал 15 заводов-филиалов, научно-исследовательский институт (НИИ), конструкторское бюро (КБ), а также мощную социальную инфраструктуру. Однако создание таких гигантов, на-

правленное вроде бы на кооперацию, укрепление связи науки и промышленности, сводилось к малоэффективному механическому и эклектичному объединению производственных и научно-прикладных структур. Отраслевой, ведомственный принцип вступал в противоречие с корпоративным, основанным на гибких межотраслевых производственных связях. Поэтому советские производственные гиганты лишь внешне напоминали соответствующие западные корпорации.

Одним из проявлений гигантомании стали программы освоения новых районов, создание в них крупных территориально-производственных комплексов (ТПК). Создание таких комплексов требовало больших капиталовложений, затрат материальных и людских ресурсов, строительства новых городов, создания инфраструктуры. Несмотря на призывы к комплексному развитию территорий, каждый раз, ввиду нехватки капиталовложений, повторялась одна и та же история: в первую очередь возводились производственные объекты, а все остальное — потом. Это вело к возрастанию неуправляемых миграций, текучести и подвижности населения, усугубляло нехватку рабочих рук как на старых, так и на новых предприятиях. Добавилось неуклонное, из года в год, сокращение прироста населения, ставившее предел экстенсивному использованию трудовых ресурсов.

1970-е гг. были отмечены быстрым наращиванием ВПК и расширением его влияния на всю экономическую жизнь страны. По разным оценкам, на его нужды работало от 60 до 80% машиностроительных предприятий. ВПК в связи с продолжающейся гонкой вооружений приобретал гигантские масштабы, буквально «пожирая» остальные отрасли «гражданской» экономики. В то же время ВПК утрачивал свое исключительное положение и превращался в массовое производство, неизбежным следствием чего было снижение его эффективности. В нем, как и везде, наблюдались факты нерационального расходования ресурсов. Замедлился процесс внедрения новых технологий в производство (до 8—10 лет), так как гораздо проще было наращивать выпуск уже освоенной продукции.

В 1970-е гг. фактически восстанавливается привычная «обойма» административных методов управления, выстраивается четкая централизованная вертикаль управления, из года в год воспроизводящая один и тот же цикл решений с голословными призывами к рациональному использованию ресурсов, режиму экономии («экономика должна быть экономной»), укреплению дисциплины и порядка на производстве. Разговоры об интенсификации, повышении производительности труда велись постоянно, но оставались преимущественно на бумаге. Выдвигались программы автоматизации и комплексной механизации, целевые и долгосрочные программы, которые упирались в «выбивание» средств и ресурсов, бесконечное согласование планов на всех уровнях. Периодически предпринимались попытки оживить трудовой энтузиазм, но это была уже жалкая пародия на ударничество и стахановское движе-

ние довоенного времени. Многочисленные трудовые почины витали где-то наверху, о них подчас не знали даже рабочие, объявленные их инициаторами. Согласно отчетности, трудовые коллективы брали на себя повышенные обязательства, вставляли на многочисленные «трудовые вахты» без какого-либо влияния на состояние производства.

В деревне вновь обозначился поворот к поддержке личных подворий. Разрешалось увеличить их размер до 0,5 га. Однако восстановить их было гораздо труднее, чем уничтожить, да и условия труда и жизни изменились. Большого числа желающих работать в личных хозяйствах не обнаружилось, возвращаться к тяжелому физическому труду не хотелось, особенно молодежи. В колхозах была введена гарантированная оплата труда, которая исчислялась на основе заниженных по сравнению с городом ставок, что, естественно, способствовало отливу рабочих рук из села. К тому же такая форма оплаты была мало связана с ростом производительности сельского труда. Зарплата в деревне быстро трансформировалась в социальное пособие.

Рабочим и служащим, взамен ликвидированных личных хозяйств, была предоставлена возможность приобретать садово-огородные участки. В связи с этим стал разворачиваться новый виток «огороднического» движения, характер которого, однако, по сравнению с прежним изменился. Во-первых, размеры участков определялись в 0,04, чаще — в 0,06 га («шесть соток»). Во-вторых, постоянно возрастала дальность поездок, что вело к отрыву этой формы труда от основного вида деятельности. В-третьих, ни скота, ни птицы на этих участках, как правило, не разводилось, хотя производство фруктов и овощей становилось важным подспорьем в домашнем хозяйстве. В этих условиях получение участка поближе к месту жительства и побольше становилось важным стимулом при выборе работы.

В течение этого периода вплоть до реформ М.С.Горбачева советское общество обрело законченные стабильные черты, которые оставались в целом неизменными и включенными в понятие «зрелый социализм». Однако в рамках этой системы подспудно развивались явления и процессы, приведшие к краху советской модели социализма и свойственной ему организации трудовых отношений. Отдельные попытки усовершенствовать систему трудовых стимулов не удалась. Инерция планово-распределительной экономики, созданной в предшествующие годы, оказалась сильнее, чем давление новых тенденций и обстоятельств. В литературе хозяйственные отношения такого типа, присущие СССР и ряду других социалистических стран, принято называть дефицитной экономикой.

Основные черты поздней советской экономики и трудовые стимулы

Теоретики «экономики дефицитов», прежде всего Я.Корнаи, исходили из дихотомии между капитализмом и социализмом, пла-

ном и рынком. Такая установка, кстати, всячески поддерживалась в трудах как советских, так и зарубежных экономистов. Советские экономисты 1920-х гг. вообще считали, что излишек производства — органическое свойство капиталистической экономики, дефицит — социалистической, он побуждает к развитию производства и является источником для его постоянного роста. При капитализме тенденция к расширению сталкивается с ограниченной способностью рынка, социализм же характеризуется так называемым безразмерным спросом. Для капиталистического предприятия всегда существуют жесткие ресурсные ограничения, и основной смысл его деятельности сводится к тому, как повысить рыночную покупательную способность, чтобы улучшить использование ресурсов и рабочей силы (модель «затраты—выпуск»). Общим, однако, остается то, что и при капитализме, и при социализме предприятия вынуждены приспосабливаться к складывающимся обстоятельствам. В последнем случае модель «затраты—выпуск» подчиняется плану, в котором заданы основные параметры производства. Заданы ограничения по ресурсам: по основным фондам, по использованию сырья, материалов, рабочей силы, оплаты труда вплоть до путей реализации готовой продукции. Увязка между плановыми показателями и возможностями производства осуществлялась, как правило, по кварталам. Приспособление на более длительную перспективу было затруднено, поскольку текущие условия все время менялись, а предприятия реагировали на новые вызовы на основе своего прошлого опыта. Если при капитализме рыночный спрос является прямым и главным регулятором производства, то в социалистическом обществе плановые наметки слабее и с отставанием реагировали на потребности рынка. Пока был спрос, предприятие имело возможность для наращивания производства. Но и в случае затруднений руководитель предприятия был уверен, что государство поможет: предоставит кредит или снизит налоги с оборота.

Связь с потребителем на советских предприятиях осуществлялась через отделы сбыта готовой продукции. Они ставили в известность своих руководителей о том, как обстоят дела на «социалистическом рынке», а те, в свою очередь, вынуждены были вносить коррективы: увеличивать ли производство, уменьшать ли его или ставить вопрос об обновлении в условиях жестких лимитов и бюджетных ограничений. Этим определялось поведение предприятий в советской системе, их руководителей во взаимоотношениях с вышестоящими органами. Естественно, что предприятие было заинтересовано в свободе маневрирования и принятия более «мягких» планов, однако в условиях безразмерного спроса и постоянных дефицитов советские планы всегда оказывались напряженными. Если план не выполнялся, то директора оправдывались тем, что он был завышенным, перенапряженным, недостаточно обеспеченным ресурсами, указывая на его недостатки и узкие места. Невыполнение плана тем не менее было чрезвычайным событием и влекло тяжелые последствия для предприятий. Поэтому включались регулирующие механизмы, делающие планы более приемле-

мыми или, по советской терминологии, — *реальными*. На этой основе, несмотря на идеологические заклинания, утверждалось так называемое *планирование от достигнутого*, т.е. происходила постоянная корректировка плановых показателей в соответствии с возможностями производства. Изменение планов в сторону более мягких неизбежно вело к снижению темпов развития производства. Основные усилия руководителей предприятий направлялись на то, чтобы выполнить такой скорректированный план на сто с небольшим процентов. Если процент выполнения был больше, то возникал риск привлечь излишнее внимание к отрасли или предприятию и получить на будущее более напряженный план. Если процент был меньше, даже чуть, то положение было куда более опасным, чем в первом случае. За всю советскую историю наблюдался любопытный парадокс: квартальные и годовые планы выполнялись, предприятия получали премии, но ни один пятилетний план не был выполнен даже близко, а «экономическая программа развернутого строительства коммунизма к 1980 г.» вообще оказалась фантастикой.

При наличии напряженного плана предприятию предлагалось изыскивать внутривозможные резервы для его выполнения. Жесткое и упрямое требование выполнять плановые задания вело к штурмовщине, неизбежному и неоправданному перерасходу ресурсов, к замещениям, влекущим снижение качества продукции, интенсивной эксплуатации станков и оборудования, суете с криками «давай-давай», с нервной обстановкой, конфликтами и стрессами. Причем, чем ограниченнее были ресурсы, тем сильнее оказывалась напряженность на производстве. Если в рыночной экономике предприятия не могли мириться с убытками, то при советском социализме они были вынуждены их покрывать, перераспределять рабочее время, производить замены в использовании ресурсов. Для того чтобы выполнить план, предприятие старалось держать в резерве как можно больше рабочих. Размер фонда заработной платы также зависел от числа рабочих. Поэтому в обычные дни, свободные от штурмовщины, нередкими бывали простои, которые предприятие вынуждено было оплачивать, причем в таких размерах, чтобы удержать рабочих на производстве.

Такая обстановка оказывала разлагающее воздействие на стимулирование труда, не только экономическое, но и морально-психологическое. Способом согласования интересов все больше становились личные контакты, связи, «телефонное право». И администрация, и рабочие со временем стали больше внимания уделять тому, как придать стабильность трудовому процессу, обеспечить его необходимыми ресурсами. На этой основе в результате своеобразного торга вырабатывались компромиссы, а в итоге — *происходило усреднение и сближение трудовых норм*. Политика Хрущева, унаследованная из прошлого, постоянно будоражившая производство, вызвала сначала пассивное, а затем более активное сопротивление руководителей, для которых главным было обеспечить преемственность и стабильность созданной системы.

Реформы, направленные на то, чтобы дать предприятиям несколько большую самостоятельность в использовании ресурсов и прибыли в выполнении плановых заданий, сталкивались с постоянными дефицитами, а руководители предприятий старались воздерживаться от наращивания производства, пока, как говорили, «не припечет». Между тем растущий спрос и дефициты постоянно вынуждали к расширению производства, решение о котором, как правило, принималось в самых верхних эшелонах власти, а затем воплощалось через увеличение плановых показателей. Руководители государства не могли не учитывать общественное мнение, которое проявлялось через растущие жалобы потребителей, через прессу, через обращения в политические и общественные организации. Сталкиваясь с необходимостью планового наращивания производства, руководители предприятий обращались за ресурсами в главк, министерство, в ЦК, вплоть до Политбюро. На этой основе формировался своеобразный рынок интересов.

Издержки, связанные с ростом производства, согласно принципам социалистической экономики, нельзя было переложить на плечи трудящихся, поэтому руководители предприятий могли рассчитывать или на дополнительные средства из госбюджета, или на *«внутризаводские резервы»*, которые тоже были жестко скованы плановыми лимитами. Директора не могли самостоятельно увеличивать фонды, по крайней мере до реформы 1965 г., а после вынуждены были согласовывать с начальством каждое мало-мальски значительное их изменение. Получая план, обычно на квартал, предприятие меняло комбинацию затрат в соответствии с имеющимися ресурсами. Напряженность количественных показателей плана вела к «погоне за валом». Только сталкиваясь с дефицитом рабочих рук, администрация могла делать ставку на изменение технологического процесса. Наибольший дефицит рабочих обнаруживался на тяжелых физических и погрузочно-разгрузочных работах. Таким образом, технологические нововведения вынуждены были подстраиваться к дефицитам, т.е. к рынку. Но для того чтобы осознать, что дефицит носит не временный, а хронический характер, нужно было время. «Наверху», как было сказано, тоже не были равнодушны к дефицитам, испытывая давление «снизу».

После реформы 1965 г. и последующих преобразований труд в советской экономике все более разделялся на два вида, напрямую связанных с трудовыми стимулами: работу по государственному заказам и работу «на склад». «На склад» обычно производилась стандартная и долговременная продукция, и ее производство было связано с ликвидацией простоев. Как правило работники осознавали то обстоятельство, что данная продукция не пользуется спросом, и соответственно относились к труду, работая «спустя рукава». Поэтому все трудовые коллективы, от начальства до рабочего, были заинтересованы в заказах, формировали так называемый портфель заказов, а уже исходя из него определяли технологию, потребность в кадрах и т.п. В отдельных случаях предприятия могли даже пойти на изменение номенклатуры производимых из-

делий, твердо установленной государством, но это было связано с повышенным риском. Фактически от наличия заказов в советской системе зависело и положение предприятия, и технологический прогресс, т.е. и здесь складывался своего рода неформальный рынок интересов, связанный с борьбой за заказы, и те, кого отесняли, возвышали свой голос.

Критической точкой советского производства было снабжение материальными ресурсами, которые предприятие не могло приобрести на свободном рынке. Их отсутствие влекло за собой простои. Все предприятия стояли в очереди за ресурсами или через отделы снабжения занимались их выбиванием, для чего требовались терпение, настойчивость, изворотливость. Снабженцы занимались поиском по базам снабжения и лоббированием своих заявок перед снабженческими органами, задействовали личные связи типа «ты мне, я тебе». На этой основе заключались личные унии, формировались ведомственные кланы, расцветали подкуп и коррупция, которые постепенно разъедали производство и потребление сверху донизу.

Внеочередное выбивание ресурсов, со своей стороны, влекло за собой ущерб для других участников производственных и потребительских связей. Каждое предприятие стремилось довести запасы ресурсов до желаемого уровня, обеспечивающего нормальный ритм работы хотя бы на квартал. Выбивание на долговременную перспективу лишней раз влекло за собой обострение дефицитов. На складах, на всякий случай, сосредотачивались ресурсы, не обусловленные необходимостью данного производства, которые могли быть использованы для вынужденных замен или для обмена с другими предприятиями. Вследствие этого экономика постоянно пребывала в состоянии антиравновесия, где дефициты и наличие резервов не уравнивались. Образовывался фиктивный спрос, формировалась тенденция создавать на предприятии как можно больше запасов, даже если они не окажутся востребованными («сверхнормативные запасы»). Кроме того, происходило постоянное «омертвление на складах» готовой продукции, созданной не по заказу и не пользующейся спросом. Разбалансирование экономики вело к разрастанию дефицитов и росту накопительской тенденции, несмотря на частые призывы навести порядок в складском хозяйстве, использовать для этого вычислительную технику, автоматизированные системы управления.

Наличие сверхнормативных запасов способствовало *валу*, препятствовало технологическим изменениям, вело к замещениям вопреки требованиям современного производства. Стремясь обеспечить себя ресурсами, предприятия делали завышенные заявки в снабженческие органы, о чем там было заведомо известно, в результате чего также наблюдался постоянный торг. Если вышестоящие органы стремились поставить барьер накопительской тенденции, дабы не встать перед проблемой нехватки ресурсов, то руководители предприятий встречались с той же проблемой, если не делали завышенных заявок.

Несколько иначе обстояло дело с распределением инвестиций, предназначенных для совершенствования производства. Инвестиционная политика определялась на самом верху и диктовалась, прежде всего, государственными и политическими соображениями. Предприятия ВПК, например, обладали почти безусловным приоритетом в инвестициях. Это в значительной мере отразилось на их поведении в современной России. Другой подход к инвестициям основывался на поступающей наверх информации о дефицитах, нередко требовавших выделения капиталовложений в пожарном порядке. В зависимости от срочности инвестиционных программ определялся и третий подход: возможность отложить выделение капиталовложений, «подождать до лучших времен». Если массированное внедрение технических достижений не было запланировано и санкционировано сверху, предприятия не были заинтересованы в нем, так как оно наталкивалось на недостаток средств и ресурсов, могло «лихорадить» производство и препятствовать выполнению плана. В этих условиях провозглашенная *«связь науки с производством»* практически не работала.

Поскольку для любого директора его предприятие было особенно важным, то он всячески стремился убедить начальство, что именно оно в первую очередь нуждается в выделении средств. В отличие от заявок на снабжение, инвестиционные проекты составлялись с занижением предстоящих расходов. Так было легче «проломить» их наверху. В более позднее время советские руководители, ссылаясь на отсутствие в стране условий для инновационной деятельности, чаще апеллировали к зарубежному опыту и просили о закупке оборудования за границей. Но в любом случае выделение средств на развитие производства всегда было предметом профессиональной гордости для одних и зависти для других. Поэтому каждый директор сражался за инвестиции, как лев, и для советской экономики был характерен постоянный голод на капиталовложения. Борьба за них наверху напоминала военные кампании, в которых принимали участие все руководители предприятий, часто «мотаясь» в Москву ходатайствовать о своих нуждах.

Выделение на развитие производства средств в любых размерах, даже в рамках жестких лимитов, приносило глубокое удовлетворение, рассматривалось как достижение и с помпой отмечалось на предприятии. Расчет был на то, чтобы начать, потом, дескать, как-нибудь обойдется. В отличие от Запада, в советской экономике получение инвестиций не было связано с риском, не было ограничено боязнью убытков и краха. Руководитель был уверен, что проблем при любом раскладе событий не будет. Неудачи будут компенсированы кредитами, погашением убытков, задолженность в конечном счете будет списана; в худшем случае могли пожурить или сместить с поста, как несправившегося. В рамках выделенных лимитов инвестиции не составляли объемов, необходимых для масштабных изменений на производстве. Отсюда — *«незавершенки»*, *«долгострои»*, постоянная инвестиционная напряженность. Инвестиционный голод был источником довольно стабильного

роста советской экономики, без существенных спадов и кризисов, но и источником постоянных дефицитов. Многоуровневая борьба за инвестиции сверху донизу вела в конечном счете к установлению уравнительного принципа «всем сестрам по серьгам», в том числе и предприятиям ВПК.

Реформа 1965 г. была направлена на то, чтобы сами предприятия изыскивали на рынке основные и оборотные средства, необходимые для обновления производства, однако нужда в инвестициях не уменьшалась. Ни один руководитель от них не отказывался. Многие экономисты призывали углублять реформы, идти по пути кредитования, увеличения прибыли, риска, банкротства. Однако подобные взгляды встречали сопротивление директорского корпуса, боявшегося риска и справедливо опасавшегося, что прибыли не будет и нечем будет возмещать кредиты. Поэтому в условиях реформирования руководители предприятий предпочитали идти путем мелкомасштабных экспериментов, умеренного роста и ослабления напряженности планов. Лихорадка с капиталовложениями, незавершенность инвестиционных циклов на советских предприятиях вследствие лимитов и недостатка средств вели к постоянным трениям, нарушениям и сбоям, замедлению темпов роста экономики и недовольству населения.

Экономисты, исходящие из дихотомии «чистых» отношений, присущих плановой системе или рынку, утверждают, что план и рынок несовместимы, и это сильно повлияло на идеологию нынешних российских реформаторов. На самом деле при рынке рыночные механизмы имеют открытый и выраженный характер, в то время как в советской экономике они действовали в скрытом и завуалированном, зачастую в подавленном и деформированном виде. Во всяком случае, *существование своеобразных рынков интересов, инвестиций, распределения, теневого («серого» и «черного») рынка, рынка труда* обычно не вызывает сомнений. Более того, можно с уверенностью сказать, что подобные элементы в рамках советской системы непрерывно нарастали, хотя указать на них далеко не всегда представляется легкой задачей, поэтому данный вопрос нуждается в дальнейшем изучении.

Влияние дефицитной экономики на мотивацию труда

В свободе маневра заключался интерес каждого предприятия, который оказывал воздействие на мотивацию поведения его директора. Психологически для него были важны результаты деятельности предприятия, как оно выглядело на фоне других. Если задачи на ближайшее время были выполнены, несмотря на усталость, измученность и нервотрепку, наступало кратковременное удовлетворение, выполнявшее свою компенсаторскую функцию как для самого руководителя, так и для администрации и всего трудового коллектива, невзирая на то, каким способом был достигнут результат. Разумеется, администрация была заинтересована в дееспособности и выживаемости своего предприятия, волно-

вала ее и общественная приемлемость своей продукции. Из этого складывались моральные побуждения в поведении работников. Чтобы сохранять свое положение, директору предприятия необходимо было признание вышестоящего начальства. Он всячески стремился попасть в особый список, избежать начальственного гнева и смещения со своего поста, предугадать все возможные последствия своих действий. Выполнение или незначительное перевыполнение плана приводило к обоюдному согласию, сопровождалось получением премии за месяц, квартал, полугодие, год, которая, впрочем, не играла особой роли в мотивации труда. Рекламации на недостатки и нарушения могли привести к лишению премии, что отражено например, в популярной песне В.Высоцкого: *«Уж ты бы лучше помолчала бы. / Накрылась премия в квартал. / Ведь ты сама писала жалобы. / Что "нет", когда я их читал».*

Таким образом, отношения в сфере управления оказывали прямое воздействие на мотивы расширения производства, погоню за валом или техническую реконструкцию, но они имели не постоянный, а дополнительный и временный характер. Главным же стимулом в труде советского работника было отождествление себя с определенным кругом профессиональных обязанностей. Работать как следует уже в силу привычки, без особых побудительных усилий, — естественное стремление и природный инстинкт человека. Сам руководитель и его подчиненные внутренне убеждали себя, что их предприятие является если не самым, то очень важным, и готовы были работать вроде бы бескорыстно и в силу долга. Конечно, играли свою роль и карьерные побуждения, и стремление к власти, и желание получить компенсацию. Часто не имея материальных рычагов для поощрения, руководство било по чувствительным струнам профессиональной гордости. Последовательно вводились профессиональные праздники: День шахтера, День металлурга и т.п., используемые, впрочем, работниками для того, чтобы лишний раз погулять и повеселиться.

Проблема трудовой занятости

Одним из преимуществ созданной советской системы была всеобщая занятость. В предшествующие годы основным источником для трудовых ресурсов в промышленности была деревня. В позднем социализме, несмотря на то что выходцы из села по-прежнему стремились устроиться в городах, возможности деревни как поставщика новых кадров постоянно уменьшались Тем более домашнего хозяйства. Если раньше приусадебные хозяйства служили сдерживающим фактором для расширения рынка рабочей силы, то Хрущев своими гонениями на личные подворья разрушил этот барьер. Кардинально в пользу города изменилась социальная структура общества. Городское население по переписи 1979 г. составляло 62%. Доля рабочих в городах и сельской местности поднялась до 60% (в 1939 г. 32%). Только с 1970 по 1985 гг. численность рабочих увеличилась на 16,8 млн чел., в то время как число

колхозников продолжало стремительно уменьшаться (в 1979 г. — 15% населения). Но проблема заключалась уже не в соотношении численности, а в том, что молодежь на большей части российских территорий уходила из деревни, которая год от года старела, спивалась и деградировала.

Основной контингент поступающих на предприятия теперь составляли *определенные слои городских жителей*. Как правило, входящая на предприятия молодежь теперь имела за плечами законченное ПТУ или среднее общее образование. Однако гарантий ее закрепления на производстве не было. *Значительно большую роль играло перераспределение рабочей силы по территориям, отраслям и предприятиям*. Везде висели объявления, приглашающие рабочих: требуются, требуются, требуются... Наиболее дефицитными были массовые профессии — слесари, токари и т.п., а также профессии, связанные с тяжелыми, рутинными операциями, доля которых застыла на уровне 20—40% в зависимости от отрасли. Нивелирование заработной платы вело к тому, что сложный и квалифицированный труд на производстве терял свой престиж и значение. Только оборудованные по последнему слову техники предприятия, построенные, как правило, в кооперации с иностранными фирмами, не испытывали серьезных проблем с рабочей силой. На остальных предприятиях, как и прежде, наблюдалась высокая текучесть кадров. По сути, постоянно усиливались элементы рынка труда, где главную роль играла, однако, не столько зарплата, сколько *целая совокупность методов закрепления работников на производстве*. Побудительные мотивы для более высокой производительности труда в этой системе неизменно оказывались на заднем плане.

Руководители предприятий вели постоянную борьбу за рабочих, обещая различные льготы и преимущества. Задержка в их предоставлении или неисполнение этих обещаний влекли за собой уход с производства. Разрабатывалась целая система поощрения занятости: премии, надбавки за «вредность», за работу в тяжелых климатических условиях, за труд на молодежных стройках, строительство ведомственного жилья, детских учреждений, поликлиник, санаториев, профилакториев, домов отдыха, покупка автомобилей и других дефицитных товаров и т.п.

Ускоренное развитие советской экономики в предшествующие годы создало предпосылки для всеобщей занятости. В результате был достигнут определенный моральный эффект, внешне исчезла угроза безработицы, создано чувство уверенности, собственного достоинства и безопасности. В равной мере это касалось и рабочих, и работниц. Но всеобщая занятость повлекла за собой не только социальные выгоды, но и социальные издержки — явные и неявные. Явные были связаны с увеличением расходов на содержание аппарата управления, оплаты труда и т.п. Неявные были обусловлены ростом непроизводственных расходов, оплатой простоев, сверхурочной работы, вынужденных замен в результате перегруженности и перенасыщенности производства, расширени-

ем городской территории, уплотнением транспортных потоков, усложнением жилищных, бытовых проблем — источников постоянно возрастающих стрессов, раздражения и недовольства. Следует принять во внимание и издержки всеобщей женской занятости, которые не компенсировало широкое распространение яслей, детских садов, предприятий бытового обслуживания. Для «беспредельного» роста социальной сферы — детских садов, яслей, поликлиник, санчастей, спортивных сооружений, клубов и других объектов «соцкультбыта» — существовали свои ограничения: дефицит строительных материалов, рабочих рук, необходимость повышения качества. Дополнительная нагрузка на семью была связана с бесконечными разъездами, «колбасными» поездами и электричками, стоянием в очередях, большим объемом домашней работы и заботами, связанными с воспитанием детей, чтобы у них все было не хуже, чем у других.

Достигнув высокой степени занятости населения, советское общество лишь внешне избавилось от «язвы капитализма» — безработицы, которая превратилось в феномен, названный экономистами «внутризаводской безработицей», совмещавшей в себе черты дефицита и резерва рабочей силы. Подобной «скрытой» безработице были подвержены все советские предприятия, организации и учреждения. Ее существование составляло основу для взаимозаменяемости и замещения в советской экономике. Вместе с тем она негативно и развращающе действовала на стимулирование труда, трудовую дисциплину, снижала качество работы. И чем больше был дефицит рабочих, тем зримее и очевиднее становились эти явления вследствие истощения трудовых ресурсов для экстенсивного роста экономики. Заменам на производстве способствовало плачевное состояние сельского хозяйства, когда предприятия вынуждены были выделять значительную часть рабочей силы в подшефные колхозы и совхозы в сезон сельскохозяйственных работ. Политика выравнивания заработной платы вела к ликвидации различий между рабочими по образовательному уровню, нежеланию людей заниматься тяжелой неквалифицированной работой. Поэтому каждое предприятие стремилось создать такой резерв, который можно было бы использовать на неквалифицированных работах, послать без ущерба на сельхозработы и т.п.

Всеобщая занятость создала чувство уверенности в обеспечении работой и постоянном доходе, но рождала и безответственность. Естественно, администрация предприятий старалась бороться за собранность и усердие в труде, но реальных рычагов воздействия на трудовые коллективы, кроме методов административных и убеждения, у нее не было. Методы принуждения изжили себя и были отвергнуты. Попытки усиливать административный нажим и дисциплинарные меры, особенно активные при Ю.В. Андропове, фактически саботировались.

1970—1980-е гг. ознаменовались появлением особой прослойки рабочих — так называемых «лимитчиков». Предприятия Москвы и других городов с ограниченной пропиской по согласованным кво-

там стали приглашать людей на малоквалифицированные и социально непрестижные работы, предоставляя им возможность получить прописку и жилье. Проработав ряд лет, лимитчики получали квартиры, становились городскими жителями, в то время как коренные горожане продолжали десятки лет ждать очереди на улучшение жилищных условий. Это вызывало резкий антагонизм между «москвичами», «коренными питерцами» и др., с одной стороны, и «лимитой» — с другой.

Выходило так, что работник в советской системе гораздо сильнее воздействовал на работодателя, чем на Западе, в силу неравновесия спроса и предложения на рынке рабочей силы. Что же побуждало руководителей быть снисходительными, закрывать глаза на снижение трудовой дисциплины и не прибегать к крайним мерам? То, что он ничего не мог противопоставить нарушениям трудовой дисциплины и небрежению в работе. Любой руководитель предприятия знал, что если он прибегнет к более решительным мерам воздействия, то рабочие просто уйдут, зачастую с большей выгодой для себя. Получалось, что система постоянно воспроизводила условия, способствующие падению стимулов к труду, ибо дефицит рабочей силы был хроническим. Чем острее был дефицит, тем сильнее было желание рабочих уволиться. Если же они не увольнялись, то прогуливали, а если не прогуливали, то зачастую манкировали своими обязанностями, воздействуя на других рабочих, вели длительные разговоры в «курилках», «делили на троих» и т.д. Разгильдяи, лодыри и пьяницы пользовались ситуацией. К увольнению таких рабочих администрация прибегала в крайнем случае, так как опасалась урезания штатного расписания, сокращения фонда заработной платы и резерва для маневрирования рабочей силой. К тому же увольнение по закону было исключительно трудно провести через профсоюз, призванный стоять на защите интересов работника, как подтверждалось новым КЗоТом, принятым в 1970 г. и действовавшим вплоть до недавнего принятия нового трудового кодекса.

Политика заработной платы

Политика цен и заработной платы всегда занимала особое место в советской экономике. Государство с помощью этих механизмов осуществляло перераспределение доходов, получаемых в производстве, поддерживало неодоходные и неприбыльные отрасли и сферы труда, выступая в роли гигантского страхового общества. В политике заработной платы период ее упорядочения сменился курсом на ее постоянное повышение. Средний заработок по стране в 1946 г. составлял 46 руб., в 1956 г. — 67 руб., в 1959 г. — 75 руб., в 1970 г. — 113 руб., в 1975 г. — 146 руб., в 1980 г. — 170 руб., в 1985 г. — 240 руб.; в черной металлургии в 1950 г. — 95,6 руб., в 1955 г. — 99,7 руб., в 1960 г. — 116,5 руб., в 1970 г. — 140 руб., в 1980 г. — 208 руб. Прежний стартовый уровень, ориентированный на низкоквалифицированный труд, вылился в со-

крашение разрыва между средней и минимальной заработной платой, а это неизбежно вело к уравнивательной тенденции. Повышение минимума заработной платы было предпринято в 1968 г. В отличие от прежнего отраслевого повышения, оно имело географический характер и началось с районов Крайнего Севера. Минимум устанавливался в размере 70 руб. и исчислялся на основе среднего заработка рабочего. В дальнейшем минимальный заработок повысился до 105 руб. Правительство проводило также курс на ликвидацию различий в заработках между отраслями, между рабочими и специалистами. Доля высших разрядов тарифной сетки среди рабочих увеличилась к 1970 г. в 2 раза. Доля ручного труда оставалась в среднем на уровне 36%.

Установленные в 1969—1975 гг. новые тарифные ставки по различным отраслям приобрели гораздо более уравнивательный характер. В 1970-е гг. разница в оплате труда различных категорий работников сократилась настолько, что вызвала тревогу среди советских экономистов, говоривших об опасной тенденции к уравниловке. Произошло уменьшение различия между низко- и высокооплачиваемыми рабочими. Так, в черной металлургии оно составило 2,1, вместо 3,2 в 1958—1960 гг., а в целом по стране оно было доведено до 1,6—1,7 вместо 1,8—2,0⁵. В 1946 г. децильный коэффициент в оплате труда составлял 7,24 и был выше, чем, например, в США. К 1970 г. он упал до 3,2 (в США в 1972 г. — 4,48). Особенно резкое уравнивание произошло в угольной отрасли. Прежде высокий в оплате труда статус ряда профессий (шахтеры, сталевары и пр.) стал падать. Оплата управленческого труда как бы застыла на одном формальном уровне, не стимулируя профессиональный труд. Оставался еще стимул — карьерный рост, но наблюдалось усиление партийного и государственного контроля за наиболее значимыми назначениями. К концу советской эпохи различия в оплате труда между отраслями, между работниками различной квалификации, между рабочими и специалистами на производстве практически сгладились.

Другим принципом политики в области оплаты труда было сдерживание инфляции и ограничение роста фонда заработной платы. Это был еще один шаг к выравниванию и единообразию в оплате труда. Выравнивались уровни оплаты профессий с разными условиями труда, в связи с простоями и сверхурочной работой.

Нельзя сказать, что вопрос о создании более действенных стимулов в работе не осознавался советскими экономистами. В печати обсуждались вопросы о различиях в оплате труда. Экономисты считали необходимым сделать труд более дорогим, призывали к быстрой замене за счет механизации ручного труда, доля которого доходила до 40%. Шел разговор о необходимости повышения премий. Привлекали внимание различные новые формы стимулирования труда⁶. Однако каждый раз было больше шума, чем дела, а регулирование заработной платы шло по линии привычных административных мер. Уравниловка формально осуждалась, но это сопрягалось с постоянной пропагандой равенства. Особенно явно

эти мотивы звучали в период проведения юбилейных мероприятий, знаменующих победы социализма в СССР, и влекли за собой ликвидацию различий в оплате труда в русле борьбы с бедностью, различные выплаты и пособия, формирующие огромную сферу социальных льгот и гарантий, с которыми сегодня довольно круто разбирается современное российское правительство.

Однако всеобщая деморализация трудовых отношений охватывает и регулирующую роль заработной платы. Политика выравнивания доходов ведет к тому, что все трудности роста распространяются на все общество. У одних изымали больше, чтобы поддержать остальных, в том числе дышащие на ладан и неэффективные производства и предприятия. Высокие доходы постоянно пресекались. Тем самым отчасти удовлетворялось чувство социальной справедливости, но пропадали стимулы увеличения производительности труда, связанные с ростом заработной платы. Следствием такого положения становится непомерное разрастание сфер, связанных с распределением и перераспределением средств, усиление административной зависимости, пронизывающей общество сверху донизу, и падение роли ценовых обменных факторов. Поэтому никакие изменения масштабов цен, к которым прибегало советское руководство, не только не устраняли дефициты, но и способствовали их возрастанию. Возможности администрирования в политике цен и заработной платы были связаны с практикой легко устанавливаемых, трудно устанавливаемых и договорных цен. Государство задействовало рычаги, препятствующие взвинчиванию цен, но не финансовые и экономические, а политические и административные. Относительная стабильность цен была предметом гордости советских руководителей. Механизм, автоматически регулирующий ценообразование, отсутствовал. Вместо этого происходило малозаметное повышение, ползучий и постоянный рост цен, который препятствовал инфляции, но способствовал дефицитам и напряженности в приобретении потребительских товаров. Причем чем интенсивнее был дефицит, тем напряженнее была ситуация на потребительском рынке, доходившая до позорных и диких сцен.

Заработная плата была самым строгим показателем советского планирования, и не случайно. В советской экономике зарплата как цена рабочей силы имела более рыночный характер, чем другие социалистические цены. Неудача в разрешении проблемы трудовых ресурсов с помощью плана привела к возрастанию элементов рынка труда. При этом размеры зарплаты регулировались сверху, и на всем протяжении советской истории она сохраняла большое, если не решающее значение в социальной политике власти. В теории зарплата должна была соответствовать трудовому вкладу, причем этот тезис в большей мере относился к рабочим, чем управленческому персоналу. Трудовой вклад, по Марксу, оценивался по степени его полезности для общества, предусматривалась более высокая оплата сложного труда. В оплате труда советские авторы призывали учитывать не рынок, а квалификацию, условия труда, его напряженность и интенсивность, включая ночную

и сверхурочную работу, опасность труда для жизни и здоровья, географические различия и формы оплаты труда — сдельную, прогрессивно-сдельную, повременную и премиальную. В последнем случае у государства было больше возможностей для контроля. Деньги, выделяемые в фонд заработной платы, жестко фиксировались, переброска средств в фонд оплаты труда запрещалась на фоне других более мягких бюджетных ограничений. Допустившие перерасход фонда строго наказывались. Руководство испытывало панический страх перед инфляцией заработной платы. Советская аксиома гласила, что если нет роста производительности труда, то нет и роста фонда заработной платы. Советские руководители об этом твердо помнили и всегда старались отчитаться об опережающем росте производительности по сравнению с зарплатой, независимо от того, как это обстояло на деле. Условия кредитования на выдачу зарплаты особенно тщательно оговаривались, что сопровождалось составлением кучи документов. Премирование руководителей и работников тесно увязывалось с соблюдением финансовой дисциплины. Советский бухгалтер по своей роли на предприятиях стоял не ниже руководителя. Такая политика вынуждала экономить не только фонд, но и каждый рубль, выделенный на оплату труда. Поэтому вознаграждение за труд часто подменялось моральным поощрением. Советские руководители щедрой рукой рассыпали всякие формы такого поощрения, обесценивая их до предела, и очень прижимисты были по части денег. Каждое предприятие оставалось в рамках строгих лимитов на зарплату, и спрос на рабочих практически от нее не зависел. Выбор занятия или профессии на долгосрочную перспективу заменялся краткосрочными и сиюминутными соображениями. Если зарплата устанавливается централизованно и везде одинаково, то в действие вступают другие факторы мотивации труда.

При планировании заработной платы советские экономисты делали упор на рост постоянной доли заработной платы, заключенной в ставках, тарифных сетках и разрядах. Переменная часть, другие выплаты и доходы не должны были составлять значительной доли совокупного дохода семьи. Поэтому человек почти всегда не был удовлетворен оплатой своего труда и оставался с ощущением несправедливости, почти всегда был готов согласиться перейти на другое место, где, при прочих равных условиях, больше платят. Такая неудовлетворенность рождала стенания и жалобы, которые так или иначе доходили до высшего руководства, побуждая его вносить изменения в политику заработной платы. В этом смысле администрация и профсоюзы на советских предприятиях выступали как бы в одном лице по отношению к власти. Причиной этого являлась близость советских руководителей к самим трудовым коллективам и то, что их популярность и сохранение своей должности находились в сильной зависимости от умения налаживать личные связи и контакты с работниками, куда в большей степени, чем умение жить в ладу с начальством. Не сумевшие этого понять отторгались, становились ненавидимыми и рано или

поздно вынуждены были уходить со своего поста. Сами директора предприятий старались отождествлять себя с трудовыми коллективами.

Вынужденные изменения в заработной плате всегда происходили «наверху» с запаздыванием, с проволочками, а не с упреждением, не изменяли кардинально ситуацию, что также становилось причиной общественного недовольства. Вопреки желаниям руководства все большее значение приобретали другие доходы, особенно в «теневой» экономике, что нашло отражение в популярной реплике одного из персонажей кино периода «зрелого» социализма: *«Чтоб ты жил на одну зарплату!»*

Распределение работников по отраслям, предприятиям и учреждениям, профессиям и регионам мало зависело от ценовых сигналов и связанных с ними стимулов. На предложение рабочей силы влияли ограничения, накладываемые на ряд секторов, где рынок труда не играл особой роли, например, на специфические оборонные производства. Большое значение придавалось системе профессионального обучения, но оно с самого начала определялось числом желающих приобрести те или иные профессиональные навыки. Гораздо существеннее был общественный престиж и другие нематериальные стимулы и соображения, например личность руководителя, взаимоотношения в коллективе. Разумеется, было немало таких, которые трудились по привычке, в силу долга, удовлетворяясь тем, что имели, но по мере вхождения в жизнь новых поколений эти побуждения к труду утрачивали свое значение. Выбор работы все более зависел от места работы и от жилья. Даже низкая заработная плата погашалась надеждой быстро приобрести квартиру. В этих условиях утрачивали какое-либо значение плановое распределение работников, общественные призывы, апелляция к производственной активности по политическим и моральным побуждениям, принудительное распределение и закрепление работников.

Зарботная плата в советском обществе не служила способом, который мог бы ликвидировать хронический дефицит рабочей силы, поскольку существовали условия, постоянно воспроизводящие этот дефицит. Реформа 1965 г., предусматривающая возможность использовать часть прибыли предприятия на оплату труда, не пошла по причине противоречий между производством и потреблением. В условиях постоянного инвестиционного голода любой руководитель, в том числе предприятия, работавшего на условиях эксперимента, всегда делал выбор в пользу производства.

Вместе с тем углубление потребительской революции стало именно той благодатной почвой, где развивались новые представления о труде. Другой вопрос, что их развитие шло как бы по касательной, не всегда совпадало с официальной тенденцией развития трудовых отношений. Идеократия стала причиной того, что современные этические установки в области труда стали «прятаться» в сфере «теневых» отношений.

Дефицит товаров и услуг, как уже говорилось, с неизбежностью вел к развитию «теневой» экономики. Наиболее открытой «законной» сферой, через которую она распространялась в обществе, было огородничество и садоводство, где труд, по идее, должен был осуществляться в свободное от основной работы время. Но по мере выравнивания условий на производстве и падения стимулов в труде наблюдались различные формы совмещения: использование рабочего времени для личных нужд, часто путем негласного соглашения с администрацией, а также хитрости или обмана, оказание ремонтных или иных услуг на стороне — «халтурка», использование заводского оборудования, сырья и материалов для своих целей, мелкие хищения и т.п. Коллективные (бригадные) формы дополнительных заработков часто были сопряжены с пьянкой — пропиванием заработанного. Крайней формой «теневой» экономики становилось возникновение подпольных цехов и предприятий, работающих на рынок.

Постепенно в обществе расширялась система подпольных услуг. Объявлениями о них увешивались стены домов, заборы и столбы. В результате в домашнем хозяйстве развивался своеобразный промысел, направленный на потребление. Это заготовка продуктов, полученных с садовых участков, ремонтные и столярные работы, шитье, женское рукоделие. Мужчины в среднем посвящали этой деятельности 2—3 часа в день, в выходные — 4—6 часов, женщины — от 6 до 8 часов ежедневно, помимо основной работы. Постепенно, однако, обнаруживается тенденция использовать для этих целей и рабочее время.

Кроме деятельности откровенно выраженных участников «экономических преступлений» — разного рода цеховиков, надомников, «черных» стоматологов и парикмахеров, получили распространение разного рода временные, сезонные явления, как, например, «шабашки» и пр. С другой стороны, увеличение материального вознаграждения за труд в виде заработной платы постоянно сдерживалось как под влиянием идеологических установок, так и в силу того, что система социальных гарантий требовала постоянной подпитки. Кроме того, в условиях дефицитов повышение уровня и качества жизни было связано не столько с увеличением заработной платы, сколько с возможностями участвовать в теневой распределительной системе (доставать «из-под полы», «по блату», «по знакомству» и пр.). Участие в такого рода отношениях для рабочих в силу специфики условий их труда и социальной среды не было органичным. Таким образом складывалась «вилка» между высоким уровнем обязательных социальных гарантий и искусственно сдерживаемым «верхним потолком» заработной платы в ситуации дефицитной экономики.

Лишь отдельные явления в области трудовых отношений позднего советского общества совпадали с официальной линией партии и были востребованы обществом. Прежде всего, речь идет о

новых социальных группах, сформировавшихся и ставших социально престижными в 1970—1980-е гг. Среди них — работавшие на Севере и за границей. Конкретно-исторический анализ этих социальных явлений, без сомнения, дело будущего. Однако вполне определенно можно утверждать, что именно среди представителей этих социальных групп формировались желание и навыки работать и зарабатывать. Именно у них квалификация, ответственность и предприимчивость оказались теснейшим и непосредственным образом связаны с благосостоянием. В этом же русле следует рассматривать и труд в студенческих строительных отрядах, хоть и носивший сезонный характер, но оказывавший сильное влияние на формирование отношения к труду молодых людей.

Домашнее хозяйство

Рост занятости и относительного благосостояния по сравнению с прежними временами был историческим достижением советского строя. Жизнь все более укладывалась в спокойное русло. Ушли в прошлое голод и бедность. Реальные доходы на душу населения в 1970 г. по официальным данным возросли по сравнению с довоенным 1940 г. в среднем в 4 раза, а в расчете на каждого работника — в 2,9 раза, реальная зарплата (с учетом выплат и пособий) — в 3 раза⁷. Медленнее росло материальное благосостояние советских людей (примерно в 2 раза с 1970 г. до 1985 г.). Тем не менее значительные слои населения обрели относительный достаток.

Вместе с тем в результате опережающего роста заработной платы по сравнению с производительностью труда разрыв между объемом денежной массы и ее товарным покрытием год от года увеличивался. Первоначально дефицит потребительских товаров распространялся на наиболее ходовые товары, постепенно охватывая практически все виды товаров и услуг.

Приобретение квартир с газом, электричеством и водопроводом за счет государственного и кооперативного строительства привело к изменению стиля и образа жизни. Квартиры получали и приобретали по очереди, в которой нужно было стоять многие годы. В этом случае старшее поколение обладало существенными преимуществами, и жилищный вопрос в значительной степени решался путем патронажа родителей над детьми, что вело к социальному иждивенчеству. Молодежь во многом решала свои проблемы за счет старшего поколения. Однако нарастающая год от года потребительская революция и проблемы повышения качества жизни вызывали такой рост потребностей, который не в силах были удовлетворить ни советское государство, ни домашнее хозяйство. Именно в этот период наблюдается резкое падение престижа традиционных и коллективных форм бытия, их деградация и разложение. Энергия людей была направлена главным образом на обустройство домашнего хозяйства. В связи с получением отдельных квартир людей буквально обуял дух приобретательства. Ме-

бель, ковры, посуда, хрусталь, холодильники, стиральные машины, телевизоры и т.п. пользовались огромным спросом и сметались с прилавков за считанные часы. Очереди в магазинах становились длиннее и длиннее. Место в очереди также становилось товаром, который можно было продать.

По мере насыщения товарами повседневного спроса неизбежно вставала проблема улучшения качества жизни. С повышением уровня потребления, согласно закону Энгеля, возрастает уровень дорогого потребления. Например, стало престижным модно одеваться, покупать красивые и добротные вещи. Советская промышленность, не насыщавшая спрос даже в количественном отношении, никак не удовлетворяла этим новым потребностям, поэтому правительство вынуждено было делать закупки товаров за рубежом. Внедрению рыночных потребительских стандартов способствовали участвовавшие контакты советских граждан с границей. Многие из них везли оттуда «вещи» и «тряпки» не только для себя, но и с намерением выгодно продать, поскольку импортные изделия пользовались особым спросом. Когда их «выбрасывали» в торговую сеть, в очередях происходили гигантские свалки.

Необеспеченность денежной массы товарами вела к возникновению скрытых инфляционных механизмов. Официально дорожали только товары повышенного спроса, но в действительности шел «ползучий» рост цен на многие другие виды товаров и услуг, который, однако, не имел существенного значения для большинства населения. Вместе с тем ценообразование «сверху» способствовало тому, что неизменно расширялась сфера нелегального рынка со своими законами и ограничениями, который компенсировал дефекты советской распределительной системы.

Граждане изначально были поставлены в неравные условия в смысле доступа к предметам потребления. Деньги, конечно, играли определенную, но не основную роль. Главные усилия были сосредоточены на поиске необходимых связей, «блата», когда с определенной переплатой можно было сделать все: купить нужную вещь, найти хорошего врача, «умаслить» бюрократа, найти окольную тропку в престижное учебное заведение и т.п. Наибольший доступ к этим символам материального преуспевания имела советская номенклатура с ее закрытыми распределителями, буфетами, столовыми, пайками, в то время как обычные граждане вынуждены были давиться в очередях. Год от года уродливая система распределения вызывала растущее раздражение.

В начале 1980-х гг. из продажи стали пропадать и самые необходимые для жизни вещи. Периодически исчезали хлопчатобумажные ткани, детские вещи, мыло. Особенно обострилась продовольственная проблема, которая усугублялась преимущественным снабжением столицы и крупных промышленных центров. Следствием этого стали массовые наплывы в Москву жителей провинции. Такие вынужденные маятниковые миграции усиливали существующие в обществе противоречия. Стремление каким-то образом «зацепиться» за Москву или, на худой конец, устроиться в

крупном городе становилось важнейшим стимулом в трудовой карьере.

Добавочный труд в домашнем хозяйстве в основном ложился на плечи вышедших на пенсию рабочих и служащих. К 1970 г. в стране было 25 млн пенсионеров. Вследствие старения населения их число к концу советского строя достигло 35 млн. Размеры пенсий оставались стабильными. Максимальная пенсия составляла 120 руб. Чтобы ее заработать, нужно было приложить усилия. Поэтому на какое-то время получение более высокой пенсии становилось важным стимулом, объясняющим повышенную трудовую активность старшего поколения. Одновременно пенсия становилась важным элементом и подспорьем в домашнем хозяйстве.

Ввиду неэластичности спроса по отношению к цене товара, производимого на потребительский рынок, совокупность потребностей домашнего хозяйства, имеющих парцеллярный характер, была практически не удовлетворяема. Произведенные для него товары должны были распределяться через торговлю, т.е. рынок. Нормированное распределение продуктов и товаров первой необходимости вроде бы отошло в прошлое, хотя распределительные ограничения в советской торговле сохранились вплоть до конца советского строя. Распределение товаров неизбежно облекалось в форму очереди (по принципу «кто первый, кто последний»), зависевшей от информации о выделении товарных фондов, или очереди-ожидания. На фоне этой распределительной сферы возникала параллельная — теневая, рыночная, где все виды товаров и услуг становились предметом купли-продажи. Противоречие между распределительной и рыночной торговлей также становилось источником роста напряженности в советском обществе, так как возможность приобрести товар находилась в прямой зависимости от близости к распределительным механизмам. Поскольку производство в советском обществе находилось довольно-таки далеко от сферы торговли, это служило дополнительным фактором роста недовольства рабочих и их семей.

Домашнее хозяйство стремилось получить также как можно больше товаров и услуг через общественные фонды потребления. Они органически становились частью совокупного домашнего дохода. Однако предложение таких благ было заранее задано и на микроуровне семьи происходило моментальное к ним приспособление. Решаемое административными способами, оно приводило к формированию особого типа отношений. Так как цены на такие товары и услуги рассматривались как неизменные и твердые (государственное и кооперативное жилье, дачные и огородные участки, путевки и т.п.), или же они вообще были бесплатными (обучение в вузе, спецшколе, занятие в спортивной секции и др.), то зачастую касающиеся их получения отношения приобретали коррумпированную форму (взятки, личные услуги и т.п.). Особое раздражение вызывали льготы и привилегии номенклатурного слоя, имевшего относительно свободный доступ к товарам и услугам,

причем зачастую лучшего заграничного качества, тогда как рядовому советскому гражданину доставались «жалкие крохи с барского стола», кроме того добываемые с боем в огромных и злых очередях.

Вынужденность, отсутствие выбора в приобретении товаров и услуг повышали степень напряженности в советском обществе. Люди с раздражением реагировали на административные решения, полагая, что с помощью открытого рынка они гораздо легче могли бы решить свои проблемы, коль скоро есть деньги. Конечно, было немало людей, которые чувствовали себя как рыба в воде в сложившейся системе, поддерживая связи с нужными людьми, но в силу характера и условий труда на производстве рабочие чувствовали себя обделенными.

В условиях безразмерного спроса советские рыночные отношения как способ удовлетворения потребностей были чрезвычайно деформированы, вызывали вынужденные траты и порождали постоянную готовность к потреблению. Устранение дефицита в одной группе товаров не устраняло дефицита в другой. Необходимо было иметь деньги на дорогие покупки. Этим объяснялся рост сбережений населения на книжках. Поскольку жизнь не была связана с обеспечением и страховкой существования (отсутствие безработицы, гарантированные стабильные пенсии и пр.), то усилия домашнего хозяйства были направлены преимущественно на потребление и определяли постоянную готовность к потреблению. Советский покупатель был готов к разным схемам распределения, к добровольной замене одного вида товара на другой, даже если такая замена не находилась в списке первоочередных приобретений (вынужденная замена), постоянно находился в поиске нужных товаров и услуг, стоял в разнообразных очередях и готов был «ублажить», дать взятку. В этих условиях рост производства не приносил удовлетворения и порождал не исчезающий, а обостряющийся дефицит, который, в свою очередь, приводил к унижению человеческого достоинства и, в конечном счете, к протесту вплоть до требований смены общественного строя.

Следует добавить, что государство оказалось абсолютно неспособным создать элементарный уровень сервиса в сфере общественного питания и досуга. Там, где в условиях рынка процветает мелкий и средний бизнес, советские предприятия оказывались особенно неприспособленными, но, что любопытно, именно вокруг них концентрируется сфера «теневой» экономики. Рестораны и кафе превращались в криминальные и полукриминальные места, где господствовали блат, подкуп, наркомания и проституция.

Деграция трудовых стимулов

Наиболее массовым пороком советского общества по-прежнему оставалось *пьянство*. Государство проводило в этом отношении двойственную политику, что отчетливо осознавалось всеми гражданами. С официальных трибун декларировалась необходимость

борьбы с этим вековым злом. Пьянство в 1960-е гг. оценивалось как «пережиток прошлого», как проявление «распушенности, плохого воспитания и подражания обычаям и привычкам, унаследованным от прошлого». Это вело к кампаниям по борьбе с пьянством, особенно на производстве, которые призваны были победить пьянство быстро и исключительно административными принудительными мерами. Алкоголиков отправляли в вытрезвители, арестовывали на 15 суток, принудительно лечили в лечебно-трудовых профилакториях. В 1972 г. было принято постановление, где пьянство рассматривалось как благоприятный фон роста преступности. Оно так и называлось — «Об улучшении работы по охране правопорядка и усилении борьбы с правонарушениями». Действительно, большинство правонарушений совершалось в нетрезвом состоянии, начиная с убийств на бытовой почве и драк с тяжелыми физическими увечьями и заканчивая организованными действиями рецидивистов. Согласно постановлению административные меры вновь ставились во главу угла: увеличивались штрафы за производство и продажу самогона, за спекуляцию винно-водочными изделиями. Декларировалось, что необходимо «широко развернуть культурно-воспитательную работу». Вместе с тем социальные причины явления изучались слабо, а искоренять их всерьез никто и не пытался. Государство было абсолютно не заинтересовано в реальной борьбе с пьянством и алкоголизмом, в первую очередь, по материальным соображениям: доходы от водки составляли львиную долю поступлений в госбюджет. Так, в 1960-е гг. производство водки и ликероводочной продукции увеличилось в 1,6 раза, вина — в 4,7 раза. В 1980 г. в стране было выпито 8,6 литров алкоголя на душу населения.

Пьянство и алкоголизм становились обычным делом, а фигура тихого алкоголика-работяги, идущего пошатываящейся походкой со смены, превращалась в символ класса-гегемона эпохи «застоя». Именно *в такой пассивной форме, наряду с прогулами, низкой производительностью труда и наплевательским к нему отношением проявляется в эти годы недовольство рабочих.* Крайне негативный момент состоял также и в том, что пьянство устойчиво «молодело». Так, если в начале 1960-х гг. мужчины начинали регулярно потреблять спиртное в возрасте 24 лет, в 1980-е гг. — в 19 лет, то в 1990-е гг. — в 17 лет. Обычным делом становился женский алкоголизм. В 1980-е гг. в жизнь входило новое «потерянное поколение», которое в своем дистанцировании от советской действительности уже не ограничивалось водкой. С каждым годом растет употребление наркотиков, возникает такое новое явление, как токсикомания. Желание вырваться из убогой повседневноности, надежда устроить свою жизнь за границей в эти годы толкают все большее число женщин на панель. С каждым годом в крупных городах, особенно в Москве и Ленинграде, растет проституция, увеличивается число так называемых валютных проституток, «интердевочек», ориентированных на иностранных туристов.

Общественные настроения периода «зрелого социализма» и реформы М.С.Горбачева

Общественные настроения 1970—1980-х гг. характеризовались нарастающим чувством недовольства дефицитами, заменами, подменами и очередями, отстранением от политики и политических лозунгов, от коммунистической идеологии и т.п. Достижения советского строя в историческом плане выглядели значительными, особенно в официальных отчетах. Но в обычной жизни люди мыслят не историческими категориями, а повседневными реалиями, не показателями статистики, а тем, как они сказываются на непосредственном бюджете семьи и текущих потребностях.

К числу достижений советского строя относились общественные фонды потребления, но из-за распыленности и неопределенности предоставляемых ими социальных льгот и гарантий их использование не приносило должного удовлетворения и не было непосредственно связано с результатами труда каждого конкретного работника, не особенно влияло на характер повседневного поведения. Постоянная риторика руководства о росте материального благосостояния советских людей, планы-обещания встречались с заслуженной долей скепсиса. Людей на практике интересует не завтрашнее, а сегодняшнее потребление, этот интерес в то время в немалой степени «подогревался» ростом гедонистических настроений в рамках потребительской революции. Достаточно вспомнить родившуюся в период «зрелого социализма» популярную припевку, где в ответ на обещание: *«Это будет завтра»*, — следует: *«Нет, нет, нет, нет! Мы хотим сегодня! Нет, нет, нет, нет! Мы хотим сейчас!»*

Обыкновенному человеку приходилось постоянно реагировать на различные раздражители, например грубость и формализм бюрократов, переживать горькие часы разочарования мерами, которые руководство предпринимало для улучшения ситуации. Отсутствие товара, стресс огромной очереди, грубость продавцов и покупателей, плохое обслуживание — все это не отражалось в статистических показателях, о которых сообщалось на партийных форумах и в официальных средствах массовой информации. Молодая семья, не получающая квартиры, могла стать мощным катализатором недовольства. Все это усугублялось стрессами, лихорадкой на производстве. Штурмовщина, снижение качества не приносили удовлетворения в работе, ибо работники несли свою долю общественной ответственности. В результате — потеря профессиональной гордости и престижа как стимула к труду. Общество на микроуровне подходит к границе терпения, и, в случае ухудшения ситуации, как это случилось с началом горбачевских реформ, недовольство выплескивается наружу и приобретает массовые масштабы.

В наибольшей степени эти настроения были присущи молодежи. У молодого поколения вырабатываются свои интересы, подчас далекие от традиционных ценностей, которые разделяло старшее поколение. Упор делается не столько на труд, сколько на престиж-

ную, в том числе и не связанную с трудом, профессию, на отдых, удовлетворение гедонистических потребностей, проявляется сильная склонность к масскультуре городского типа, посещению ресторанов, баров, кафе, молодежных тусовок, дискотек, к туризму и т.п., а то и просто бесцельному времяпрепровождению и распитию спиртных напитков, более присущим рабочей молодежи. Молодое поколение не обнаруживало также склонности к домашнему труду, который выпадал все больше на долю привыкших к нему людей зрелого возраста.

В принципе, к концу советского периода произошла атрофия практически всех трудовых стимулов. Старшее поколение еще сохраняло приверженность моральному долгу и привычке трудиться, верность избранной профессии, молодежь большей частью руководствовалась другими побуждениями, среди которых на первый план выходило желание быстрее и побольше заработать, чтобы удовлетворить свои потребности, не особенно заботясь о том, какими способами это будет достигнуто, и не гнушаясь различного рода нелегальными работками и доходами.

К середине 1980-х гг. наличие кризисных явлений дошло до сознания высшего руководства страны, выразителем этого осознания стал избранный в апреле 1985 г. Генеральным секретарем ЦК КПСС М.С.Горбачев. Немедленно была обнародована программа преобразований советской системы, названная концепцией *ускорения* социально-экономического развития страны. Суть ее сводилась к быстрому подъему экономики за счет перераспределения финансовых потоков и новой структурной политики. Предлагалось отказаться от затратных методов распределения капитальных вложений, а освободившиеся средства направить на техническое перевооружение и модернизацию предприятий. В качестве приоритета было выделено машиностроение. В решении новых задач предполагалось всемерно задействовать «человеческий фактор». Первоначально это виделось в продолжении андроповского курса на укрепление дисциплины и порядка на производстве, в связи с чем развязывалась антиалкогольная кампания. Средствами укрепления «здорового образа жизни» стал не бывало широкий комплекс административно-запретительных, воспитательных и материальных мер (повышение цен на вина и водку; сокращение выпуска винно-водочной продукции, сети магазинов, торгующих спиртным; создание комиссий по борьбе с пьянством и т.п.). Парадокс ситуации заключался в том, что вся масса населения как бы приравнивалась к порочным алкоголикам. Ценность «бутылки» необычайно возросла, и даже непьющие граждане вынуждены были вставать за нею в длинные очереди, в которых буйствовал «рабочий класс». Кампания повлекла за собой ряд побочных эффектов. Возникла брешь в государственном бюджете, развернулась спекуляция спиртными напитками, началось распространение винно-водочных суррогатов, вызывавших массовые отравления, и употребление наркотиков. Кампания вызвала массовое недовольство,

которое приобретало стихийный характер и выливалось на страницах прессы.

Другой стороной задействия «человеческого фактора» был упор на то, чтобы, наконец, заинтересовать работников в результатах труда, вдохнуть жизнь в движение рационализаторов и изобретателей, постараться восстановить моральные стимулы к труду. Для улучшения качества производимой продукции вводилась *государственная приемка продукции*. Ее введение представляло собой механическое перенесение опыта советских оборонных предприятий на гражданское производство. Но замена ведомственного контроля очередной бюрократической структурой вела только к разбуханию административного штата, нарушению ритмичной работы предприятий. Главный недостаток государственной приемки продукции состоял в том, что она ставила барьер некачественным товарам на конечном этапе производства. В результате продукция с браком оседала на складах, объемы ее выпуска на рынок сократились, дефициты по всем параметрам экономики возросли, а качество осталось на прежнем уровне, поскольку на него совершенно не влиял и без того высокий потребительский спрос.

6 июля 1985 г. Совет министров и ВЦСПС приняли постановление о мерах по улучшению нормирования труда в народном хозяйстве. Смысл постановления — привести оплату труда в соответствие с современными условиями производства. В нем говорилось, что действующие ставки на предприятиях были введены в 1969—1975 гг. и не отвечают требованиям ускорения и интенсификации; указывалось, что «вал отжил свой век»; вводилась аттестация кадров. Повременщикам и сдельщикам при переходе на новые нормы предусматривались надбавки: первым — 10%, вторым — до 20% заработной платы. Было уделено внимание бригадным нормам оплаты труда. С разъяснением новых норм выступали В.Н.Шуруев, заведующий Отдела труда и заработной платы ВЦСПС, и В.И.Щербаков, начальник Отдела зарплаты Госкомитета по труду и социальным вопросам.

В результате проводимых мер доля тарифа в оплате труда снизилась до 50—60%. Остальное приходилось на премии и разного рода доплаты. Теперь от централизованного повышения заработной платы государство и профсоюзы как бы отказывались. Вопрос переносился на предприятия, на трудовые коллективы в зависимости от перехода на хозрасчет и самофинансирование. Это должно было касаться всех видов оплаты труда. Общие заработки рабочих должны были повыситься в среднем на 25—30%, упор делался на повышение оплаты труда квалифицированных рабочих. Так, в машиностроении различия между высшим и низшим рядами должны были увеличиться с 1,8 до 2,0, должностные оклады — на 30—35%, а среди специалистов, непосредственно связанных с производством, — на 40—45%. Повышение оплаты труда специалистов должно было производиться в последнюю очередь по отношению к рабочим. Устанавливались 4 категории инженеров. Те, которые были связаны с выполнением особых работ,

могли получить надбавку к окладу до 50%. Однако все мероприятия по повышению оплаты труда должны были осуществляться в пределах запланированного фонда заработной платы. В отличие от прежних постановлений централизованно не устанавливались лишь нормы снижения расценок.

Таким образом, вся программа «ускорения» базировалась на арсенале средств, заимствованных из советского опыта, с некоторым ослаблением бремени ответственности предприятий перед государством, чем они попытались немедленно воспользоваться.

Между тем экономическое положение страны в этот период довольно резко ухудшилось. Добавилась чернобыльская трагедия (апрель 1986 г.). Выход из этого Горбачев и его команда видели в продолжении курса реформ, направленных теперь на *перестройку* всей системы общественных отношений на основе демократизации и гласности, создания «социализма с человеческим лицом». Перестройка экономики должна была базироваться теперь на внедрении рыночных механизмов и хозяйственной самостоятельности предприятий на основе самофинансирования, самокупаемости и самоуправления. За это ратовали ведущие экономисты: Л.Абалкин, А.Аганбегян, П.Бунич, Т.Заславская, Г.Попов, Н.Шмелев и др. Такой тип отношений должен был, по их идеям, превратить предприятия в субъекты рыночной экономики, действующие на основе конкуренции и рыночных цен. Т.Заславская, например, выступала за полную ликвидацию общественных фондов потребления и их передачу в фонд заработной платы.

Согласно закону о государственном предприятии, вступавшему в силу с 1 января 1988 г., трудовые коллективы провозглашались хозяевами предприятий и получали широкие права: могли сами выбирать администрацию, решать вопросы экономического, социального характера. Функции министерств сводились теперь только к определению госзаказа, который на 1988 г. составлял 85% планируемого на этот год производства, а в дальнейшем должен был уменьшаться. Всю продукцию, помимо госзаказа, предприятиям позволялось реализовать на свободном рынке.

Как не раз бывало в прошлом, хорошо смотревшиеся на бумаге типы хозяйственных связей и трудовых отношений в реальности не сработали. Хотя предприятия получили возможность выбирать партнеров, необходимая для внедрения рыночных отношений инфраструктура в виде банков, фондов, посреднических организаций, товарно-сырьевых бирж и прочих учреждений отсутствовала. К вхождению в рынок предприятия были также абсолютно не готовы. Началась борьба за получение госзаказа всеми доступными средствами, превращающая огромное число неэффективно работающих предприятий (до 30%) в тяжелую обузу для и без того ставшего убыточным госбюджета, подорванного антиалкогольной кампанией, чернобыльской катастрофой и падением мировых цен на нефть. Новыми же возможностями советские предприятия воспользовались весьма своеобразно: они повышали цены на свою продукцию и прекращали выпуск дешевых и нужных товаров, спо-

собствуя нагнетанию дефицитов и совершенно не стремясь к повышению производительности труда и удовлетворению спроса. Легко получая за счет повышения цен более высокую прибыль, предприятия имели больше возможностей делать отчисления в фонд материального поощрения. Заработная плата на предприятиях стала ощутимо расти, способствуя скрытой инфляции. По расчетам экономистов, заработки в период горбачевских реформ возросли в среднем на 50%. Напор денежной массы увеличился и привел к буквальному расхватаыванию в магазинах всех товаров подряд. В советской хозяйственной системе возникли огромные дисбалансы. Экономическая жизнь в СССР ухудшалась буквально с каждым месяцем. Дисциплина на производстве стремительно падала. Происходила бесконечная череда собраний по выдвижению, выборам руководителей предприятий на альтернативной основе, где избрание на пост определялось отнюдь не интересами производства, а больше стремлением выбрать «хорошего человека». Граждан больше заботили дефициты и очереди, где теперь проходила значительная часть рабочего времени.

Горбачев искал «механизмы торможения» реформ, видел их в сопротивлении среднего управленческого звена, в его нежелании работать по-новому. Углубление рыночных реформ пошло по линии кооперативной деятельности. По закону, принятому в июле 1988 г., кооперативы можно было создавать практически везде, в том числе и на базе государственных предприятий. Но их создание также упиралось в отсутствие рыночной инфраструктуры, государственную монополию на сырье и ресурсы, в чиновничий произвол и коррупцию. Однако если для производственной деятельности эти препятствия были практически непреодолимы, то в торговле и сфере обслуживания дело пошло проще. «Кооператоры» довольно быстро сориентировались в ситуации, открывая множество ларьков, лавочек, кафе, ресторанов, скупая дешевые государственные товары и перепродавая их втридорога, в то время как государственные товары исчезали один за другим, перемещаясь на базы, подвалы, «подсобки» и прочие закрытые для рядовых покупателей места. Граждане вынуждены были все больше «отовариваться» на «колхозных рынках», у спекулянтов, «челноков», у нечистых на руку государственных торговых работников, которые действовали почти в открытую, не боясь никаких наказаний. Несмотря на запредельные цены, спасительная роль рынка становилась все более очевидной.

В сентябре 1989 г. 1-я сессия вновь избранного Верховного Совета СССР приняла закон о прогрессивном налогообложении фонда оплаты труда, известный как «закон о замораживании заработной платы», который фактически торпедировал все прежние мероприятия в области стимулирования труда на производстве. Возможностей для плавного вхождения экономики СССР в рыночные отношения оставалось все меньше и меньше. К тому же развитие демократии и гласности, отмена цензуры вели к тому, что весь советский опыт подвергался беспощадной критике. Ни-

каких успехов и достижений за ним уже не признавалось. Прибавились экономические противоречия между республиками, регионами, национальные конфликты, разрывающие налаженные производственные связи. Большинство экономистов склонялось к тому, что советская система не реформируема в принципе и только радикальный переход к рыночной системе западного типа — «шоковая терапия» — может спасти положение.

В событиях 1990—1991 гг., приведших к распаду СССР и концу советского социализма, роль рабочих оказалась весьма существенной, а по мнению ряда авторов, решающей. Под влиянием ухудшения материального положения и роста социальной и политической напряженности в стране происходили бурные митинги, постоянно ширилось забастовочное движение, которое наряду с экономическими требованиями (повышения заработной платы, улучшения снабжения и др.) выдвигало уже политические лозунги (отставки Горбачева, роспуска Верховного Совета СССР, введения многопартийности и др.). Забастовочная волна началась с депрессивных угольных районов и весной 1991 г. охватила сотни трудовых коллективов численностью в 1 млн чел. Бастующие требовали восстановления частной собственности и запрещения КПСС, т.е. партии, всегда выступавшей от имени рабочего класса.

После августовских событий 1991 г. началась ломка всей советской системы на базе ускоренного внедрения капитализма, в том числе и в сфере труда. Борьба между советским наследством и новыми элементами в области трудовых отношений во многом составляет суть конфликта, переживаемого современной Россией.

Примечания

¹ При подготовке данной работы для понимания общих тенденций в трудовой политике были использованы материалы и данные книги, написанной при участии автора. См.: Соколов А.К., Тяжелникова В.С. Курс советской истории: 1941—1991. М., 1998.

² К такому выводу пришла американский экономист Джанет Чэпмен, внимательно изучившая материалы советской статистики, в то время как официальные советские данные на этот счет носили явно апологетический характер. См.: Chapman J.G. Real Wages in Soviet Russia since 1928. Camb., 1963.

³ История советского рабочего класса. Т. 4. М., 1987. С. 241.

⁴ Майер М.Ф. Заработная плата в СССР в период перехода к коммунизму. М., 1963. С. 148.

⁵ Костин Л. Организация оплаты труда. М., 1973. С. 14—15.

⁶ Кунельский Л. Социально-экономические проблемы заработной платы. М., 1972; Рабкина Н.Е., Римашевская Н.Н. Основы дифференциации заработной платы и доходов населения. М., 1972.

⁷ История советского рабочего класса. Т. 5. М., 1988. С. 190.

*С. Эртц**

Строительство Норильского горно-металлургического комбината (1935—1938 гг.): становление крупного объекта экономической системы ГУЛАГа

В исторической науке изучение любой темы во многом определяется внешними обстоятельствами. Ярким примером тому является история ГУЛАГа. Можно выделить два основных фактора в изучении этой темной страницы советской истории, которые долгое время влияли на исследования и в определенной мере их ограничивали.

Во-первых, эта тематика сама по себе нестандартная. Она касается судеб миллионов людей, потерявших здоровье и жизнь в советских лагерях и колониях в 1930-х — 1950-х гг. С историей ГУЛАГа неразрывно связан вопрос о преступлениях государства против своих (и не только своих) граждан. Такие соображения, конечно же, по сути своей, открывают нравственные и антропологические дискурсы, что непосредственно определяло и до сих пор продолжает определять постановку проблемы во многих исторических работах на эту тему.

Во-вторых, до открытия основных архивов с начала и до середины 1990-х гг. исследователи имели в своем распоряжении несколько своеобразную источниковую базу, состоящую в основном из воспоминаний бывших заключенных, а также других личных свидетельств жертв системы. Отдельная проблема заключалась в том, что даже такие материалы долгие годы публиковались и были доступны только на Западе. В то же время практически не имелось источников ведомственного характера, содержащих сведения, как изнутри выглядели и функционировали административные структуры ГУЛАГа.

Последний фактор в особенности предопределил сравнительно малую изученность экономических аспектов истории ГУЛАГа, несмотря на то что их значение для понимания сути системы советских лагерей и колоний давно общепризнанно. Точнее, отсутствие надежных количественных источников препятствовало проведению эмпирических исследований, без которых обойтись в рамках данной проблематики нельзя. Правда, уже несколько лет назад

* Эртц Симон — аспирант (Свободный университет, Берлин); стажер (Исторический факультет МГУ).

предпосылки для исторических исследований в этой области резко изменились. Стало доступно множество материалов, хранившихся в российских архивах, как федеральных, так и областных и местных. Эти источники могут служить базой систематических исследований экономики ГУЛАГа. Но тем не менее по-прежнему весьма невелико количество серьезных научных работ, трактующих эту тему на основе архивных материалов. Таким образом, приходится констатировать, что изучение этой проблемы все еще находится в начальной стадии.

Экономика ГУЛАГа — объекта с такой сложной административной структурой — сама по себе является проблемой весьма гетерогенной и многосторонней. Ее можно изучать в разных аспектах: в соответствии с историческими этапами ее развития¹; с точки зрения разнообразия категорий мест заключения с их специальными экономическими функциями; по отдельным хозяйственным объектам со всеми их особенностями. Каждый такой подход имеет право на существование, и можно утверждать, что по каждому из них еще много предстоит изучить и понять, чтобы сделать общие выводы об экономике ГУЛАГа. Один из вопросов, который в данном контексте еще почти полностью не исследован, — это функционирование экономики ГУЛАГа на уровне отдельных лагерей,строек и предприятий. Поэтому данная статья посвящена экономической истории одного лагерного комплекса. Правда, в работе затронуты лишь некоторые аспекты его развития за достаточно короткий промежуток времени, т.к. иначе эта тема была бы слишком широкой. Речь идет о Норильском исправительно-трудовом лагере (Норильлаге), существовавшем с 1935 по 1956 гг., и одновременно о неотделимом от него экономическом проекте, для осуществления которого он был создан, — о Норильском металлургическом комбинате. В тексте уделяется внимание первым годам (1935—1938 гг.), т.е. периоду возникновения лагеря и комбината, когда последний еще находился в начальной стадии строительства.

Данная статья состоит из трех частей. В первой представлены основные характеристики проекта Норильского комбината, обсуждаются подробности передачи его в зону ответственности ГУЛАГа НКВД в контексте общего развития лагерной системы в тот период. Затем, во второй части, по архивным материалам рассматривается история строительства в Норильске комбината с 1935 по 1938 гг. и делается попытка дать оценку фактам, установленным в результате проведенного исследования. В третьей части работы анализируется собранная из различных источников информация о первых заключенных, работавших в Норильске. С одной стороны, восстанавливаются статистические данные по численности, смертности и профилю трудового использования заключенных, а с другой — приводятся некоторые сведения из воспоминаний бывших узников. Таким образом дополняется картина об особенностях Норильлага того периода в системе ГУЛАГа.

1. История проекта строительства Норильского комбината

Месторождения Норильского района впервые широко были исследованы в начале 1920-х гг.², и вслед за этим гражданскими ведомствами были приняты первые меры по их эксплуатации. Однако, по сравнению с масштабами деятельности Норильстроя и Норильлага, эти первые шаги представляли собой лишь подготовку последовавшего позже строительства и главным образом были ограничены разведочно-изыскательскими работами. Действительно, в 1930 г. в Норильск отправлялась крупная экспедиция «Главцветметзолота», состоявшая примерно из 250 чел., задачей которой на ближайшие годы являлась тщательная разведка расположенных там полезных ископаемых. Причем только разведочные работы, проведенные этой группой специалистов, дали результаты, в свете которых оказалось целесообразным не только эксплуатировать Норильские месторождения, но и строить прямо на месте металлургический комбинат³. Поэтому в 1933 г. в Норильске находилось уже около 500 «рабочих, служащих, инженеров и техников»⁴. Тем не менее, опираясь на архивные документы⁵, можно утверждать, что инфраструктура, переданная НКВД вместе со строительством Норильского комбината в 1935 г., была минимальной. Поэтому неудивительно, что главной задачей структур НКВД в первые годы строительства комбината стало обеспечение стройки всей необходимой инфраструктурой: помещениями, транспортом, связью, системами водо- и электроснабжения и т.д. Следовательно, если в постановлении Совета народных комиссаров (СНК) СССР № 1275-198сс от 23 июня 1935 г. «О строительстве Норильского никкелевого [!] комбината»⁷ говорится о передаче норильского строительства ГУЛАГу НКВД, то это не означает, что передавался развитый строительный объект, на котором надо было только продолжать работу. Скорее, можно утверждать, что НКВД должен был начинать масштабную эксплуатацию Норильских месторождений, а также строительство крупного металлургического комбината практически с нуля.

Необходимо подчеркнуть значение полезных ископаемых Норильского района для советской промышленности. Если охарактеризовать их кратко, то основным интерес представлял никель. Для никелевых руд характерно содержание ряда других металлов, прежде всего меди, кобальта, а также драгоценных металлов. В дальнейшем развитии комбината добыча этих металлов (в частности платиноидов, меди и кобальта) приобретала также немалое значение, но изначально в качестве основного продукта комбината рассматривался никель. Количественное выражение норильских запасов никеля в сравнении с другими месторождениями в 1930-х гг. очень условно, т.к. показатели такого рода всегда полностью зависят от уровня разведывательных работ на данном объекте. Так, в середине 1930-х гг., в момент принятия решения о строительстве Норильского комбината в 1935 г., точно установлена была лишь

минимальная часть реальных запасов сырья⁸. Тем не менее этого было достаточно, чтобы и геологам, и политическому руководству страны уже тогда стало совершенно ясно, что в Норильске можно добывать никель и другие металлы в очень значительном количестве. Этот факт приобретает еще большее значение, если учесть, что никель в тот период (так как и сейчас) в основном использовался для выплавки высококачественной нержавеющей стали, в том числе и броневой, в которой особенно нуждалась военная промышленность. Чтобы все-таки дать читателю некоторое представление о размерах запасов цветных металлов в Норильских месторождениях, насколько они были известны в тот период, приводим данные 1939 г., соответственно которым никелевые запасы составляли «48% всего запаса СССР и 22% мировых запасов (без СССР)», в то время как запасы по меди равнялись «10% запасов СССР и 2% — мировых»⁹. Запас платиноидов по данным октября 1938 г. «оказался равным 549,78 тонн, что ставит его (месторождение. — С.Э.) на первое место в СССР, придавая ему одновременно значение месторождения мирового масштаба»¹⁰.

Сверх этого, следует отметить, что предпосылки для эксплуатации залежей норильских медно-никелевых руд были нетипично благоприятны, потому что там же находится крупное месторождение высококалорийного каменного угля, которое могло оказаться полезным не только для комбината (в качестве энергетической базы, а также для обеспечения металлургических заводов коксом), но и для других потребителей, в том числе Главного управления Севморпути, Наркомморфлота, Енисейского пароходства и пр.¹¹

Вернемся к вышеуказанному постановлению. Главным его пунктом, конечно же, является формальное возложение строительства Норильского никелевого комбината на ГУЛАГ НКВД, «обязав его организовать для этой цели специальный лагерь»¹².

Помимо признания стройки «ударной», в документе содержались основные технические данные проекта и устанавливались сроки его осуществления. По этим данным, проектная мощность комбината составляла «10000 тонн никкеля в год», а его пуск был намечен на 1938 г. Эти данные заслуживают отдельного рассмотрения, поэтому мы к ним еще вернемся.

Сроки, установленные для окончания отдельных этапов работ, были следующие: НКВД был обязан «начать открытые эксплуатационные работы Норильского месторождения с 1.1.1936 г.»; «закончить в 1935 году все изыскания в Норильске и научно-исследовательские работы»; «обеспечить окончание постройки [узкоколейной железной] дороги Норильск—Пясино (15 километров) и дороги Дудинка—Норильск (120 километров) к концу 1936 года»¹³.

Тем же постановлением проектирование комбината было возложено на НКТП (Наркомтяжпром), точнее на специальную проектную группу, которая должна была быть создана и обеспечена лучшими кадрами в рамках «Союзникельоловопроекта»¹⁴. Срок завершения проектных работ был установлен до 1 августа 1936 г.¹⁵ Из этого следует, что до передачи строительства Норильского ком-

бината ГУЛАГУ НКВД конкретный проект еще не был разработан, это, в свою очередь, является еще одним косвенным свидетельством, что стройка действительно была передана ГУЛАГУ в самой начальной стадии.

О приоритетной роли Норильского строительства в экономической политике правительства также свидетельствует порядок решения конкретных вопросов, связанных с этим объектом. НКТП обязывался досрочно и полностью обеспечить все нужды Норильского комбината в специалистах, в научно-технических консультациях, а также в экспертизе «правильного ведения работ по строительству»¹⁶. Финансовые вопросы, касающиеся проектирования, приобретения оборудования и материалов, решались за счет резервных фондов СНК, на что в 1935 г. были ассигнованы средства в размере 10 млн руб. Наконец, выделить ГУЛАГУ дополнительные фонды для обеспечения строительства необходимыми оборудованием и материалами поручалось Госплану. Учитывая краткость летнего навигационного периода, эти средства должны были быть предоставлены «в 10-дневный срок».

Рассмотрим обстоятельства и причины принятия решения о реализации этого проекта силами ГУЛАГа. Ввиду все же существующих ограничений и затруднений в доступе к некоторым правительственным документам того периода, мы пока не можем исходить из того, что в нашем распоряжении имеется вся возможно существующая информация о процессе принятия решения по вопросу строительства Норильского комбината. Из числа доступных источников интересен в данном контексте один документ 1932 г. — проект постановления ЦК ВКП(б) и СНК СССР «О Норильских месторождениях платины и других редких металлов», внесенный и принятый на заседании Политбюро 10 июля 1932 г.¹⁷ Соответственно ранней стадии развития, в которой в этот момент находился объект, в тексте идет речь только о форсировании разведывательных работ в Норильске. Внимания заслуживает пункт 8: «Обязать ОГПУ обеспечить разведывательные и изыскательные работы потребным количеством рабочей силы». Без разъяснений здесь понятно, что имеется в виду рабочая сила заключенных. Так как известно, что на самом деле первые заключенные прибыли в Норильск только три года спустя, следует предполагать, что ситуация на месте в момент принятия этого постановления, т.е. в 1932 г., еще не была подготовлена для использования рабочей силы такого рода, в силу чего данное распоряжение еще не могло быть выполнено. Однако важно, что уже к 1932 г. относятся косвенные свидетельства о намерении реализовать планы строительства в Норильске за счет принудительного труда. Другой вопрос, затронутый этим документом, — это ведомственная подчиненность строительства. Она, по всей видимости, в 1932 г. еще не была определена окончательно, ибо ответственность за отдельные задачи в рамках проекта возлагалась в равной мере на разные министерства и организации. Так, разведывательные работы подчинялись непосредственно «Востокзолоту», изыскание железнодорожной трассы

между Норильском и рекой Енисей — НКПС (Народному комиссариату путей сообщения); за направление оборудования и геологов отвечали НКТП и СТО (Совет труда и обороны), за организацию радиосвязи — Наркомсвязи; исследование норильских руд было поручено «Главцветметзолоту» и, как уже было сказано, доставка рабочей силы — ОГПУ¹⁸. Поэтому есть все-таки существенная разница между статусами Норильского строительства в 1932 и 1935 гг., отражающаяся в двух указанных постановлениях, поскольку только последним это строительство *полностью* было возложено на ГУЛАГ НКВД. Впрочем, это видно также из того, что НКВД одновременно передавались все средства, материалы и все имущество, связанные со строительством.

Подоплека принятия именно такого решения, т.е. утверждения уже приведенного ключевого постановления СНК 1935 г., в некоторой мере освещается сведениями, которые приводят Л.П.Рассказов и И.В.Уповор по предыстории этого события: «...освоение [Норильских месторождений], учитывая отдаленную расположенность за Полярным кругом, представлялось чрезвычайно сложным делом. Наркомат тяжелой промышленности, в ведении которого находилась отрасль, практически отказался от выполнения необходимых работ. Нарком Г.К.Орджоникидзе направил в ЦК ВКП(б) на имя Сталина письмо, в котором говорилось: "Учитывая особые трудности в проведении изыскательских и исследовательских работ, осуществлении строительства и освоении производства в условиях Заполярного круга, а также колоссальный опыт ОГПУ в осуществлении сложнейших строителств в крайне тяжелых условиях, Наркомтяжстрой полагает целесообразным организацию работ и предприятие поручить ОГПУ на базе специального лагеря"¹⁹. О принятии решения о возложении проекта на НКВД также рассказывает геолог А.Е.Воронцов, который с начала 30-х гг. руководил разведочными работами Норильских месторождений, а в 1935 г. был назначен первым главным инженером Норильстроя. По его словам, он на заседании Политбюро в марте 1935 г.²⁰ докладывал о строительстве Норильского комбината, где обсуждался и проект данного постановления²¹. Приводим цитату из этого рассказа: «Дело же это [Сталин] рекомендовал передать не Отцу Юльевичу Шмидту (тогдашнему начальнику «Главсевморпути». — С.Э.): у него своих забот полон рот, — а строительным организациям Наркомата внутренних дел»²². Правда, информация, переданная этими словами, довольно скудна. К тому же сложно оценить, могла ли на заседании Политбюро при посторонних людях, т.е. при Воронцове, состояться фундаментальная дискуссия о применении принудительного труда для решения хозяйственных задач, причем даже если бы такая дискуссия и состоялась, то в литературе 1970-х — 1980-х гг., из которой взята цитата, этот факт в любом случае не нашел бы отражения. Но, как бы то ни было, если можно считать установленным, что уже в 1932 г. было предусмотрено применение принудительного труда для строительства Норильского комбината, то к 1935 г. ГУЛАГ уже точно являлся

ведомством, в чью компетенцию входило полное и самостоятельное решение такой крупной и сложной задачи, как строительство Норильского комбината.

Этот вопрос еще более проясняется, если его рассматривать в более широком контексте: на самом деле решение о полной передаче строительства металлургического комбината в Норильске ГУЛАГу НКВД было принято в тот момент, когда основные задачи ГУЛАГа уже были определены. Вопрос, способен ли ГУЛАГ осуществлять строительство и обслуживание крупнейших промышленных проектов, в этот период принципиально уже не стоял. Со строительством Беломорканала с 1931 по 1933 г., с началом строительства Байкало-Амурской магистрали (БАМ) в 1932 г., с параллельной организацией и других лагерей, очевидно нацеленных на выполнение значимых хозяйственных задач, эта практика в предыдущие годы была уже хорошо испытана и широко применялась²³. Таким образом, поручение ГУЛАГу строительства Норильского комбината не представляло собой ничего принципиально нового.

Прошло всего лишь два дня после утверждения постановления СНК, и нарком внутренних дел Г.Г.Ягода²⁴ подписал секретный приказ № 00239 от 25 июня 1935 г. «Об организации строительства Норильского никелевого комбината». В нем уточнялись основные задачи лагеря, организуемого по вышеуказанному постановлению СНК. Лагерю было присвоено наименование «Норильский исправительно-трудовой лагерь», и на него возлагалось: «а) строительство Никелевого комбината; б) освоение района расположения комбината и его предприятий».

По сравнению с постановлением СНК, данный приказ, помимо строительства комбината, ставил перед НКВД существенно более широкие задачи. На НКВД были возложены постоянная эксплуатация месторождений и освоение целого района. Это соответствует сложившейся практике поручения ОГПУ, а потом ГУЛАГу масштабных и долгосрочных проектов в отдаленных (преимущественно северных и восточных) и малоразвитых районах СССР, которые имели стратегическое значение для страны, например, из-за наличия там значительных запасов полезных ископаемых. Такая задача специально была поставлена перед исправительно-трудовыми лагерями (ИТЛ), находившимися в подчинении ОГПУ, в рамках реорганизации системы мест заключения 1929 г.²⁵ Самым очевидным примером такого функционирования системы является организация Северо-Восточного ИТЛ в апреле 1932 г., главной функцией которого являлось обслуживание треста «Дальстрой»²⁶. Реформой 1929 г. также фиксировался важный признак исправительно-трудовых лагерей: с тех пор направлению в них подлежали все осужденные к лишению свободы сроком на три года и более. За остальными местами заключения, которые подчинялись республиканским НКВД, остались функции следственных и пересыльных тюрем, а также содержание осужденных на более краткие сроки (от одного года до трех лет).

Специфику именно Норильского ИТЛ как в момент организации, так и на фоне общего структурного развития лагерной системы помогает уточнить важный факт. В то время как общий состав лагерей, а также численность заключенных по всем ИТЛ с 1935 по 1937 гг. оставались практически стабильными, в ГУЛАГе в целом в этот период происходили административные изменения²⁷. В мае 1935 г., т.е. буквально за месяц до утверждения приказа об организации Норильского ИТЛ, была изменена подчиненность существовавших лагерей, причем можно говорить об их разделении на две категории: большинство всех лагерных управлений подчинялось начальникам территориальных управлений НКВД, а всего лишь пять лагерей, «занятые реализацией важнейших народнохозяйственных объектов», были подчинены непосредственно ГУЛАГу. В их число входили лагерь: Байкало-Амурский, Беломорско-Балтийский, Дмитровский, Ухтинско-Печорский и Темниковский²⁸. Именно такой статус был присвоен Норильскому лагерю с самого начала, поскольку в вышеуказанном приказе он был напрямую подчинен начальнику ГУЛАГа.

Все эти детали указывают на приоритетное значение Норильского строительства по сравнению с другими крупными экономическими проектами ГУЛАГа. Это неудивительно, поскольку ввиду стратегического значения Норильских месторождений, о котором выше уже шла речь, заинтересованность государства в их как можно более стремительной эксплуатации должна была быть весьма высока. К этому нужно добавить, что особое внимание, уделенное именно строительству Норильского комбината, объясняется также необыкновенно сложными географическими условиями региона, которые делали проект не только экономически важным, но и технически и организационно крайне сложным. В связи с этим необходимо хотя бы кратко остановиться на геофакторах Норильского района, весьма усложняющих освоение этих территорий. Среди них нужно выделить, в первую очередь, суровый климат, отличающийся долгой зимой, среднегодовой температурой $-10,5^{\circ}\text{C}$ (самый холодный месяц — январь со средней температурой $-30,6^{\circ}\text{C}$; самый теплый — июль — $+10,5^{\circ}\text{C}$), морозами до -50°C , частыми пургой и ураганами²⁹. Климатические условия еще усугубляются полярной ночью с отсутствием солнечной радиации на протяжении более двух месяцев, а также отдаленностью от всех путей сообщения. В то время добираться до Норильска можно было только в период 4-месячной навигации вниз по Енисею до порта Дудинка, расположенного на расстоянии около 2000 км к северу от Красноярска и 100 км к западу от Норильска. Кроме того, можно было воспользоваться Северным морским путем, но тоже только в летнюю навигацию, которая для морских судов тогда длилась лишь 1,5 месяца³⁰. Наконец, особым препятствием для строительных работ являлась вечная мерзлота, которая требовала разработки и применения специальных строительных технологий.

На эти чрезвычайные условия прямо указывается в 9-й статье цитированного выше приказа № 00239: «Ввиду особой важности

Норильского строительства и нахождения его в исключительно трудных условиях, вменяю в обязанность всем органам НКВД немедленно отвечать на все запросы ГУЛАГа или Норильского лагеря, касающиеся этого строительства».

Из постановления СНК³¹ мы впервые узнаем о конкретных масштабах и основных технических данных проектируемого металлургического комбината в Норильске. Более того, в других источниках имеется информация и за последующие годы. Интересно, что из сравнения этих цифр выходит, что первоначальные проектные данные комбината неоднократно подвергались изменениям. Таким образом, можно проследить развитие проекта и получить некоторое представление об особенностях и проблемах Норильского строительства в первые годы.

Таблица 1

Основные проектные характеристики Норильского комбината

	Проект 1935 г.	По данным 1938 г.	По данным 1939—1940 гг.	В действительности
Год пуска	1938 г.	1941 г.	конец 1940 г.	1942 г.
Производительность в год	10000 т никеля (в виде файнштейна*)	10000 т никеля (в виде файнштейна)	10000 т никеля (II очередь: + 5000 т)	1943 г. — ок. 4000 т, 1945 г. — ок. 9500 т черного никеля
Стоимость проекта	—	515 млн руб.	1100 млн руб.	до 1945 г.: 1285 млн руб.
Сырьевая база комбината: разведанные запасы никеля (в рудах) и каменного угля				
Никеля (т):	—	246560	1580000	—
Угля (тыс. т):	—	23000	120000	—

Примечания: * Штейны — каменные сплавы, состоящие из разнообразного в процентном отношении сочетания сернистых соединений меди, железа, свинца, цинка и серебра и идущие в дальнейшую переработку для извлечения металла (Большая Советская энциклопедия. М., 1933). Тот файнштейн, который, по данным 1938 г., должен был производить Норильский комбинат в размере 33830 т в год, должен был содержать: 10000 т никеля, 17175 т меди, 100 т кобальта, 6,85 т платиноидов, 18,35 т палладия, так что общее содержание металлов должно было равняться 80,70%. Фактически в 1942 г. содержание металлов в файнштейне достигло 79% (ГА РФ. Ф. 8361. Оп. 1. Д. 40. Л. 64об.).

Источники: ГА РФ. Ф. 5446. Оп. 1. Д. 481. Л. 194—199; Оп. 57. Д. 53. Л. 224; Ф. 9414. Оп. 1. Д. 29. Л. 52—57; Д. 30. Л. 40—43; Д. 2977. Л. 127—129, 230; Ф. 8361. Оп. 1. Д. 40. Л. 63об.; Ф. 8361. Оп. 1. Д. 56. Л. 23; Ф. 8361. Оп. 1. Д. 95. Л. 4, 72, 73.

Как видно из Таблицы 1, показатели, предусмотренные в 1935 г. и достигнутые в действительности, значительно расходятся. Если постановлением 1935 г. пуск комбината с мощностью 10000 т

никеля в год в виде фэйнштейна намечался на 1938 г., то на самом деле это произошло только в 1942 г., причем выпуск никеля (чернового, а еще не электролитного) только в 1945 г. приблизительно достиг изначально предусмотренного уровня. Впервые официально установленные сроки были сдвинуты постановлением СНК СССР от 26 апреля 1938 г., в котором предполагалось ввести в эксплуатацию первую очередь комбината мощностью 5000 т в год в 1940 г., а закончить строительство — в 1941 г.³² Однако в документах 1939—1940 гг. уже вообще не говорится, когда комбинат выйдет на проектную мощность; указываются только даты, относящиеся к началу выпуска фэйнштейна/никеля в незначительном количестве³³.

При этом, правда, необходимо учитывать, что одной из причин отклонения от производственных показателей, намеченных в 1935 г., являлось перепрофилирование комбината. Конкретнее, по планам 1935 г., основным изделием Норильского комбината должен был являться не черновой (анодный), не электролитный (катодный) никель (только последний представляет собой полноценный продукт, который без дальнейшей переработки может быть использован в выплавке стали), а всего лишь полуфабрикат фэйнштейн, который предполагалось перерабатывать на Красноярском рафинировочном заводе³⁴. Однако в ходе разведывательных работ в 1938—1940 гг. не только в шесть раз увеличились разведанные запасы и угля, и никеля (Таблица 1), но и оказалось, что в Норильских месторождениях, помимо преобладающих вкрапленных руд со средним содержанием никеля 0,33%, меди — 0,51%, платиноидов — 8,1 г на тонну, находились, хотя и в значительно меньшем количестве, необыкновенно богатые жильные халькопиритовые руды, содержание никеля в которых, по данным 1940 г., в среднем составляло 4,24%, меди — 7,49%, платиноидов — 117,9 г на тонну. В отличие от первой категории руд, которая требовала предварительного обогащения, эти богатые (сульфидные) руды позволяли «получать металлы непосредственной плавкой, без предварительного обогащения»³⁵. В связи с этими открытиями в 1938/1939 г. было принято решение, что Норильский комбинат, «первоначально задуманный как опытный», должен быть «расширен и превращен в производственное предприятие»³⁶. Следовательно, в 1940 г. проектная мощность комбината определялась уже не в единицах фэйнштейна, а в «10 т[ыс.] тонн никеля и 17 т[ыс.] тонн меди в год», а сметная стоимость возросла с 515 до 1100 млн руб.³⁷

В опубликованной в советские времена литературе упоминалось, что технические параметры комбината значительно изменились за вторую половину 1930-х гг., в то же время по понятным причинам абсолютно умалчивалось о полном срыве первоначально намеченных сроков завершения строительства. Вместо этого, наоборот, рисовалась картина, в соответствии с которой Норильский комбинат после периода стремительного строительства быстрыми темпами разворачивал свою производственную деятельность³⁸. В

этом даже не было бы ничего удивительного, если бы задержка пуска комбината действительно объяснялась исключительно пере-профилированием производства. Однако, заметим, этот фактор играл здесь далеко не единственную роль.

Для анализа реального экономического развития Норильстроя в первые годы его существования необходимы более детальные данные. К счастью, здесь можно опереться на прочную источниковую базу, состоящую из ежегодных бухгалтерских отчетов, которые руководству стройки (и одновременно ИТЛ) должно было сдавать в вышестоящую организацию. До 1941 г. отчеты направлялись ГУЛАГу, а затем — новому производственному главному в составе НКВД — ГУЛГМП (Главному управлению лагерей горно-металлургических предприятий)³⁹. Большинство годовых отчетов Норильского строительства и комбината хранится в Государственном архиве РФ (ГА РФ). В них содержится немало интересных фактов, т.к. они включают не только чисто производственные данные, но и подробную объяснительную записку за каждый год. В этих документах систематизируются показатели по отдельным этапам строительства и отраслям производства, сопоставляются плановые и реальные показатели, дается общая оценка хода строительства или экономического положения комбината.

При анализе таких документов нам, конечно же, нельзя забывать, что они, по сути своей, в условиях советской системы экономического планирования и административно-командного управления экономикой играли немаловажную роль в постоянной межведомственной борьбе за определение производственных задач и обязанностей. Другими словами, необходимо учитывать, что при составлении подобного отчета всегда присутствовала заинтересованность отчитывающейся стороны изложить результаты собственной работы в наиболее выгодном свете. Естественно, что в таких условиях невыполнение плановых заданий могло привести к попытке объяснить это причинами, не зависящими от руководства (хотя нельзя отрицать, что такая ситуация не могла быть на самом деле). Более того, необходимо учитывать «проблему информации», поскольку очевидно, что коммуникация между Москвой и таким во всех отношениях отдаленным от центра объектом была значительно затруднена по сравнению с сообщением с более «стандартными» лагерями и экономическими объектами ГУЛАГа. Это означало, что, с одной стороны, для создания представительной картины о положении дел на месте ГУЛАГа в Москве требовалась подробная, развернутая информация, которую, с другой стороны, полностью проверить было практически невозможно.

По нашему мнению, именно первые годы экономического развития Норильстроя особенно интересны для подробного освещения, поскольку тем самым можно в определенной мере выяснить, чем объяснялась задержка ввода комбината в эксплуатацию. В этот период в Норильске, помимо начинающейся эксплуатации угольных и рудных шахт, велись главным образом строительные работы, причем направленные «почти исключительно на строительство

подсобного и вспомогательного хозяйства...»⁴⁰. В этом можно увидеть еще одну причину, почему раннему периоду в литературе уделяется намного меньше внимания, чем более поздним⁴¹. Но дело не только в этом: забегая вперед, отметим, что первые три года строительства (с середины 1935 г., когда в Норильск прибыла первая партия заключенных — 1200 чел., и до середины 1938 г.) отличались серьезными проблемами, замедлявшими строительство и приводившими, с точки зрения ГУЛАГа, к неудовлетворительным результатам работы. Избегая уже на этом этапе каких бы то ни было оценок, констатируем, что начальный период развития Норильского строительства точно совпадает с деятельностью его первого руководства во главе с Владимиром Зосимовичем Матвеевым. Этот этап закончился с назначением нового начальника Норильстроя — Авраамия Павловича Завенягина, при котором удалось разрешить большую часть возникших проблем и в основном выйти на плановые показатели. Рассмотрим подробнее этот феномен, для чего обратимся к имеющимся в нашем распоряжении архивным материалам.

2. Развитие Норильстроя с 1936 по 1938 гг.

1936 г.

Начнем с фактов: из годового отчета Норильстроя за 1936 г. следует, что план капитальных работ строительством не был выполнен⁴². На этот год были предусмотрены реальные капиталовложения в размере 32,915 млн руб. (по плановым ценам). Фактически они составили всего лишь 25,612 млн руб., или 77,8% плановых⁴³. В частности, план по строительным работам был выполнен всего лишь на 51%⁴⁴. Более того, имел место немалый перерасход по себестоимости строительства: на выполненные работы в размере тех самых 25,612 млн руб. фактически были истрачены 28,010 млн руб., т.е. построенное оказалось на 9,4% дороже, чем было запланировано⁴⁵. Еще выше был перерасход средств по снабжению строительства в целом: здесь было предусмотрено 53,877 млн руб., а фактически истрачено 64,998 млн руб., или 120,6% запланированной суммы⁴⁶.

Что в реальности скрывалось за этими цифрами? Из заключения в отчете Норильстроя известно, что не было начато строительство целого ряда основных объектов (опытно-обогачительной фабрики, второй временной электростанции и пр.), по другим объектам в некоторых случаях строилось не то, что намечалось по плану⁴⁷. Некоторые из этих отступлений от плана, видимо, были оправданы обстоятельствами («необходимостью скорейшего открытия временного ж.д. движения»), но в других случаях специально упоминалось, что это было сделано без разрешения ГУЛАГа⁴⁸.

Разумеется, руководству строительства, ввиду неудовлетворительных результатов, пришлось изложить причины такого положе-

ния дел. Действительно, в объяснительной записке к отчету перечисляется ряд фактов в качестве объективных причин возникших осложнений. Так, можно узнать, что серьезным образом сказалась на ходе строительных работ неудача экспедиции из около 40 судов, груженных различного вида материалами. Из-за отсутствия подходящих путей сообщения между Дудинкой и Норильском караван судов был отправлен осенью 1936 г. через Северное море и через реку Пясину до Норильской стройплощадки⁴⁹. Однако основная часть экспедиции не успела вовремя прибыть к месту назначения, так что «из 22700 тонн грузов до Валек (ближайший к Норильску поселок на реке Пясина. — С.Э.) дошли только 6000 тонн — 1700 тонн возвращены обратно, 15000 тонн оставлены на озере Пясина на зимовку»⁵⁰. Эта неудача повлекла за собой не только недопоставку стройматериалов и оборудования в срок, но и значительный перерасход рабочей силы на погрузочно-разгрузочные работы вследствие скопления грузов в Дудинке. Хотя таких событий, имевших далеко идущие последствия, больше не случилось, оно все-таки в какой-то мере являлось симптоматичным: на ранних этапах строительства не удавалось полностью и вовремя обеспечивать объект необходимыми материалами и оборудованием. Впрочем, это также касалось рабочей силы: согласно отчету, из-за срыва сроков поступления заключенных «по вине поставщиков и транспортных затруднений»⁵¹, было потеряно около 400000 чел./дней «лучшего строительного сезона»⁵².

На этих фактах можно было бы остановиться, если бы к данному отчету не был прикреплен еще один документ — «Протокол совещания хозяйственников Норильстроя и ИТЛ»⁵³. По нашему мнению, сам факт приложения такого рода документа к годовому отчету, для составления которого существовали строгие нормы и директивы (при том что для изложения всех «твердых» фактов, объясняющих основные проблемы объекта, предусмотрена именно объяснительная записка), представляет собой неординарный шаг со стороны руководства строительства. Так как его содержание не менее уникально, ниже приводится более длинная цитата*:

«Постановили: Годовой отчет утвердить, отметить, что сами материалы годового отчета и объяснительная записка к нему недостаточно отражают то обстоятельство что строительство работает в совершенно исключительных аномальных условиях: ... В 1935 году в неосвоенную тундру было заброшено незначительное количество людей, при общем недостатке в материальных средствах для подготовки развертывания работ в 1936 году. Этому контингенту приходилось проделывать большую подготовительную работу, связанную с большими потерями времени и энергии на освоение новых тяжелых тундровых условий, жесточайшей пурги, влияние которой на энергию и психику человека, может понять, только, человек на себе испытывавший, что значит сохранить необходи-

* В цитате сохранена орфография источника. (Прим. авт.)

мую бодрость и рабочую энергию после месяца непрерывного ветра с силой от 18 до 37 метров в секунду, несущего сплошные тучи снега, так, что всякая видимость теряется на расстоянии 2-х метров и выйдя из балки человек не в состоянии в него вернуться, потеряв всякую ориентацию, жесточайших морозов, доходящих до 53-и градусов ниже нуля, новой обстановки, разбросанности людей по тундре, когда людские поселения в несколько человек должны были обживать новую местность и делать первые приготовления для приема новой рабочей силы, создавать материальные запасы, оборудовать рабочее место. В этих... условиях, работникам Норильстроя в зиму 1936 г. приходилось вести первые работы по прокладыванию тракторной и гужевой дороги из Дундинки в Норильск...»⁵⁴

Без сомнения, климат в Норильске был крайне суровым, то же самое можно сказать и о прочих жизненных условиях в 1936 г. Возможно, поэтому об этом следовало специально доложить людям, которые сами ни с чем подобным не сталкивались. Впрочем, и для первого начальника Норильстроя и Норильлага В.З.Матвеева это был первый такой опыт, ведь родился и вырос он в Центральной Азии, а зиму за Полярным кругом до своего назначения в Норильск еще ни разу не переживал⁵⁵. Однако, на наш взгляд, данный документ содержит нечто большее, чем только наглядную картину тяжелых условий в Норильске. В нем можно увидеть косвенную критику как норм и планов, которые представлялись, исходя из контекста документа, явно нереальными, так и объема выделенных строительству материальных ресурсов.

Для полной картины остается добавить, что, кроме чисто внешних причин неудач, связанных либо с природными факторами, либо с сущностью поставленной строительной задачи, руководство Норильстроя изложило и более конкретные обстоятельства. В этой связи сообщалось о плохом физическом и «моральном» состоянии рабочей силы, т.е. прибывших заключенных, критиковались не соответствующие заполярным условиям плановые лимиты по стоимости, а также недостаточная плановая продуманность и «ведение работ без проектов организации», в результате чего «большинство работ идут самотеком, без четкого технического и оперативного руководства»⁵⁶. Только в незначительной мере руководство строительства брало ответственность за результаты отчетного года на себя, говоря о слабом контроле за работой руководителей лаготделений, что привело к недостаточному использованию рабочей силы заключенных, а также о прочих организационных недостатках.

В «Замечаниях по отчету Норильстроя», которые подписаны начальником горного сектора ГУЛАГа НКВД Ахаровым и заместителем начальника финансово-планового отдела ГУЛАГа, мы встречаем несколько иную оценку. Тяжелые климатические условия, правда, здесь тоже упоминаются, и в качестве основных причин невыполнения плана указываются те же самые: «запоздание прибытия рабсилы», «неприбытие стройматериалов и оборудова-

ния с Пясинской экспедиции в срок» и вследствие этого «перерасход рабсилы на погрузочно-разгрузочные работы». Но, с другой стороны, сообщается о «неумелом маневрировании рабсилой» (эти слова в документе подчеркнуты красным карандашом)⁵⁷. Кроме этого, резко критикуются отдельные общие показатели, например, значительный перерасход средств по снабжению: «Имеющиеся данные не дают возможности выяснить причины крупного разрыва плана снабжения с его выполнением»⁵⁸.

Резюмируя, нужно признать, что анализ итогов 1936 г. руководством Норильстроя, с одной стороны, и компетентными органами ГУЛАГа — с другой, все-таки большей частью совпадает. Однако нельзя не заметить некоторого разрыва между общими оценками перспектив развития Норильстроя ГУЛАГом, с одной стороны, и руководством строительства во главе с В.З.Матвеевым — с другой. ГУЛАГ рассматривал Норильское строительство как хотя и сложный, но тем не менее очередной строительный проект, который можно и нужно было завершить в установленные сроки, используя выделенные ресурсы. Поэтому ГУЛАГ оценивал работу Норильстроя так же, как любую другую свою стройку. И хотя влияние чрезвычайных происшествий на итоги 1936 г. в основном осознается, предполагается, что в последующий период при применении соответствующих мер работы можно будет вести запланированными темпами. (В частности, предлагалось внедрение механизации; повышение производительности труда и квалификации как заключенных, так и вольнонаемных работников; а также установление более строгого контроля за деятельностью Норильстроя со стороны ГУЛАГа⁵⁹.) Однако, по сравнению с выводами руководства ГУЛАГа, в отчете Норильстроя, кроме акцентирования серьезнейших проблем, с которыми приходилось бороться на месте, косвенным образом выражены сомнения, удастся ли завершить проект в соответствии с действующими планами.

1937 г.

За предыдущий 1936 г. в нашем распоряжении имеется не только отчет комбината, но и сохранившаяся в документах ответная реакция на него со стороны вышестоящих органов ГУЛАГа, что позволило взглянуть на положение дел в Норильске с двух сторон.

За 1937 г. документальная база еще богаче. Дело в том, что за этот год составлено два отчета: первый — старым руководством во главе с В.З.Матвеевым, а второй — уже новой администрацией во главе с А.П.Завенягиным⁶⁰. Кроме того, и за этот год тоже имеется документ, свидетельствующий о реакции ГУЛАГа на результаты деятельности Норильстроя. Что касается цифр и фактов в этих двух отчетах, то, за незначительными исключениями, они большей частью совпадают. Чтобы дать представление о развитии строительных работ, приведем несколько цитат.

«...1937 год должен был явиться годом окончания подготовительных работ. В том году надлежало, в первую очередь, разрешить

основной для строительства Комбината вопрос коммуникации строительной площадки с главной снабженческой базой строительства, расположенной на берегу р. Енисея в селе Дудинке». При этом главной задачей являлось завершение строительства узкоколейной железной дороги Дудинка—Норильск уже к первой половине 1937 г. «Это основное производственное задание 1937 года не было выполнено, железная дорога была открыта только в конце октября, в состоянии непригодном к эксплуатации в тяжелых климатических условиях Заполярья⁶¹. Результатом этого явился срыв всего строительного плана отчетного года...»⁶². В связи с этим также не состоялся пуск некоторых ключевых для начала работы комбината объектов, а именно: второй временной электростанции мощностью 3000 КВт, опытно-обогащительной фабрики⁶³. По поводу этих двух объектов замечается, что они «не только не были закончены», но и «к концу года находились в зачаточном состоянии»⁶⁴.

Конкретные цифры за 1937 г. ярко демонстрируют отставание строительства от плановых показателей: всего были реализованы капиталовложения в размере 25296 тыс. руб. вместо запланированных 62000 тыс. руб., или около 40% плановой нормы⁶⁵. Более того, имел место громадный перерасход средств на эти капиталовложения: было истрачено вдвое больше сметы, точнее 212% запланированных расходов⁶⁶. Комментарии тут излишни: в системе планового управления экономикой, которая основывается на выполнении (при желаемом перевыполнении) планов, с точки зрения центральных экономических ведомств, итоги 1937 г. можно назвать только катастрофическими. При этом следует констатировать, что невыполнение плана в таком размере говорит в пользу предположения, что планы для Норильского комбината в этот период не корректировались в течение отчетного года. Нет никаких намеков на то, что годовой план 1937 г. был подвергнут каким-либо изменениям, когда стало понятно, что выполнить его не удастся.

Какие объяснения сопровождали отчетные цифры? В отчете старого руководства Норильстроя признается, что «в первом полугодии и в 3-м квартале, ввиду отсутствия стройматериалов, никакого крупного строительства в Норильске не велось»⁶⁷. В качестве причины этого называется нерешенность транспортного вопроса, т.е. неготовность железной дороги, что, в свою очередь, объяснялось неудачей «Пясинской экспедиции» 1936 г., а также крайне медленными темпами и низким качеством железнодорожных строительных работ⁶⁸. Сверх этого, перечисляется ряд проблем со снабжением, которые ставились в вину Москве: «...все основные вопросы снабжения Норильстроя разрешаются в Москве, и разрешение их из-за отдаленности, обычно, принимает затяжной характер, а с другой стороны, при нем зачастую недоучитываются специфические условия Норильстроя...»⁶⁹. Здесь прежде всего имеются в виду значительные задержки доставки материалов из-за недоучета особенностей навигации по Енисею, которая продолжалась

не более 3,5 мес. в году⁷⁰. Среди прочих оправданий приводится «нечеткость и несоответствие плановых и сметных нормативов, которыми регулировалась работа Норильстроя». Старое руководство также жаловалось на нормы выработки для рабочей силы («...несоответствие единых общесоюзных норм условиям Заполярья общепризнанно...»), которые применялись из-за отсутствия каких-либо других. Однако «завышенные нормы означают заниженные сметные расценки работ...»⁷¹

Во втором отчете, составленном новым руководством Норильстроя, акценты при объяснении причин неудач 1937 г. расставлены несколько иначе. Например, после изложения фактов, связанных с огромными затратами на выполненный объем работ, сообщается, что «перерасход в 37 г. не оправдывается никакими сторонними причинами»⁷². В этой связи особо упоминается чрезвычайно низкая производительность труда на отдельных объектах, в том числе и на строительстве железной дороги. В качестве причин перечисляются «отсутствие на стройке средств механизации, производство трудоемких работ в зимнее время, недостаточное количество квалифицированной рабочей силы...»⁷³. Что касается проблемы доставки материалов в Норильск, то, хотя и подтверждается, что «перевозки из Красноярска до Дудинки были организованы плохо», указывается, что «количество грузов, завезенных в Дудинку в навигацию 37 года, было достаточным для выполнения плана работ по капстроительству, в этой части решение вопроса зависело только от своевременной переброски грузов по жел. дороге в Норильск»⁷⁴.

Какой была реакция руководства ГУЛАГа на ситуацию в Норильске? Приведем цитату из протокола заседания балансовой комиссии ГУЛАГа по рассмотрению отчета Норильского строительства за 1937 г. под председательством начальника ГУЛАГа Плинера (из контекста следует, что на этом заседании был рассмотрен еще первый вариант отчета): «Неумелое использование рабочей силы повлекло за собой срыв выполнения плана по строительству узкоколейной жел. дор. Дудинка—Норильск... Директива по снижению стоимости не только не выполнена, но и допущен большой перерасход против сметной стоимости... [Предложение:] Ввиду большого невыполнения плана строительства и громадных перерасходов, производственную и хозяйственную деятельность Норильского строительства признать совершенно неудовлетворительной и бесхозяйственной»⁷⁵.

В том же документе уже упоминается новое руководство Норильского комбината под начальством А.П.Завенягина, которое приступило к работе в начале апреля 1938 г.⁷⁶ На фоне положения дел на строительстве смена руководства совершенно не удивительна. Конкретно о мотивах снятия с должности первого руководства Норильстроя можно узнать из секретного приказа № 044 НКВД «О работе Норильлага НКВД», который был утвержден буквально накануне этих событий, 9 марта 1938 г. В нем указывается на невыполнение плана на 1937 г. на всех объектах строительства, в ка-

честве главных причин перечисляются не только «плохая организация труда» и «отсутствие трудовой дисциплины», но и «семейственность» и «пьянство» в среде руководства лагеря. Руководству ГУЛАГа было дано распоряжение разработать план достройки железной дороги до конца 1938 г.⁷⁷, ввести для Норильлага систему ежемесячных графиков работы и строго следить за их выполнением, финансировать Норильлаг не под план, а по актам за выполненную работу (видимо, с тем, чтобы предотвращать в дальнейшем неоправданный перерасход средств), укрепить состав руководящих работников и инженерно-технического персонала, объявить начальнику Норильлага Матвееву «строгий выговор и предупредить его, что в случае невыполнения плана на 1-ую полугодию 1938-го г. под суд будет отдан».

Если этот приказ должен был стать предупреждением Матвееву, то он появился слишком поздно, т.к. арестовали первого начальника Норильстроя и Норильлага примерно месяц спустя⁷⁸. А еще через год, 9 апреля 1939 г., военный трибунал Московского округа войск НКВД приговорил Матвеева к расстрелу, замененному лишением свободы сроком на 15 лет⁷⁹. В 1955 г. он был реабилитирован, но уже посмертно.

1938 г.

Новое руководство Норильстроя начало свою работу со значительной реорганизации и строительства, и лагеря. Лагерь, «включая в себя только лагерные подразделения и Отдел Общего снабжения с торговой сетью при нем», был отделен от строительства, получив самостоятельный баланс⁸⁰. В то же время был создан ряд новых отделов в системе управления комбинатом, в том числе проектно-сметный отдел со штатом до 200 чел., отдел организации труда, технико-производственный отдел, отдел проектирования и организации работ, управление эксплуатации, управление подсобных предприятий и отдел главного механика⁸¹. Результаты такой реорганизации структуры строительства и лагеря оценивались положительно: «...она определила совершенно четко лицо и ответственность каждого цеха, подразделения и его целеустремленность». О том, как работало управление строительства до этой реорганизации, дается следующая информация: «...до второго квартала существовали так называемые "районы" со смешением производственных и лагерных функций...»⁸²

Что касается хода строительной деятельности, то в самом отчете дается следующая краткая периодизация 1938 г.:

«1. С января по май включительно — период полного застоя на Норильской площадке, вследствие отсутствия стройматериалов, находившихся в Дудинке невывезенными по причине неготовности железной дороги.

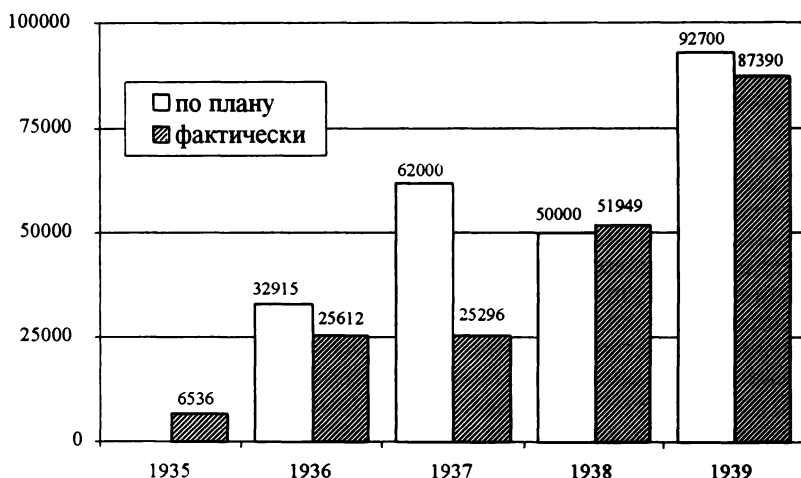
2. С июня по вторую половину августа — период концентрации всех сил на окончание строительства железной дороги в том смысле, чтобы создать ее провозоспособной.

3. Сентябрь—декабрь, период нормального грузопотока из Дудинки и полный разворот работ в Норильске»⁸³.

В итоговых показателях картина была следующей: сумма реализованных капиталовложений в этом году составляла 51830 тыс. руб., или 103,6% утвержденного плана в размере 50000 тыс. руб., причем при отсутствии перерасхода финансовых средств. Однако нужно отметить, что первоначально в этом году был установлен более высокий план в размере 60000 тыс. руб., который был снижен только в октябре месяце⁸⁴. Тем не менее достигнутый в 1938 г. уровень капиталовложений был примерно вдвое выше, чем в предыдущем году, так что прогресс в развертывании строительных работ после начала нормального железнодорожного передвижения уже проявился в итогах 1938 г. Это также видно из диаграммы на Рисунке 1, где сопоставляются данные по уровню плановых и реальных капиталовложений за 1935—1939 гг.

Рисунок 1

Динамика капиталовложений
по Норильскому строительству, тыс. руб.



Источники: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 854. Л. 73; Д. 969. Л. 4; Д. 1118. Л. 16; Оп. 1. Д. 2977. Л. 230об.; Ф. 8361. Оп. 1. Д. 102. Л. 4.

По этим данным можно констатировать, что самый кризисный период Норильстрой прошел до середины 1938 г., хотя, конечно, это не означает, что у объекта больше не осталось проблем. Ведь, несмотря на то что план по строительству на 1938 г. в целом был

выполнен, «в части сдачи готовых объектов в эксплуатацию» результаты характеризовались как «совершенно неудовлетворительные». Так, предусмотренный еще в 1938 г. пуск нескольких основных объектов, в частности временной электростанции II и ряда заводов стройматериалов, был отложен до 1939 г. Правда, многие из них были готовы почти на 100%⁸⁵. Частично это было вызвано недостатками планирования, которые подробно разбираются в объяснительной записке к отчету. Отчасти неоднократные изменения в проектах были просто вызваны изменившимися обстоятельствами. Так, открытие богатых руд, поддающихся плавке без обогащения, привело к перепланировке строящихся заводов⁸⁶. Но, с другой стороны, многие технические проекты, подготовленные проектирующей организацией «Союзникельоловопроект», опять оказались непригодными, поэтому в результате пришлось на месте разработать новые проекты и сметы⁸⁷. Более того, отсутствовал даже стройфинплан, что «лишало возможности контроля как за правильностью освоения, так и за соблюдением сметной дисциплины»⁸⁸. Этим проблемы строительства не ограничивались. Серьезным узким местом по-прежнему являлось снабжение, особенно лесоматериалами, которые были привезены на стройплощадку в абсолютно недостаточном количестве⁸⁹.

Есть еще несколько замечаний, свидетельствующих, что в 1938 г. норильский объект по многим параметрам все еще находился на ранней стадии становления. Так, указывалось, что аппарат бухгалтерии лагеря, а также аппараты лагерных подразделений «имели и имеют квалифицированных работников совершенно незначительный процент, большинство аппарата укомплектовано просто грамотными людьми», что приводило к запущенности и запутанности в учете⁹⁰.

Также не удавалось оптимально использовать рабочую силу заключенных, поскольку их количество не всегда соответствовало потребностям. Например, к середине года наличие большого количества рабочих вынудило руководство одновременно начать строительство многих объектов, что, видимо, было не совсем целесообразно. С другой стороны, из-за невыполнения плана в I и II кварталах строительство нуждалось в дополнительной рабочей силе в последние кварталы года, хотя формально укомплектованность кадрами соответствовала плану⁹¹. К тому же, если верить отчету, многие заключенные, привезенные в Норильск, не отвечали потребностям строительства, ибо эта рабочая сила «в большинстве своем была неквалифицированной, обучение ее проводилось на ходу, в процессе строительства, что... понижало эффективность выработки и влияло на качество работ»⁹².

На этом мы пока заканчиваем анализ экономической деятельности Норильстроя, поскольку, на наш взгляд, в 1938 г. завершился первый этап развития этого строительства. Последующие годы, обобщенно говоря, отличались сравнительно стремительными тем-

пами строительных работ при параллельном постепенном развертывании производственной деятельности комбината. Единственным чрезвычайным фактором, повлиявшим на это развитие, стала Вторая мировая война, вызвавшая, с одной стороны, временное резкое ухудшение снабжения Норильского комбината, а с другой — значительный рост потребности оборонной промышленности в никеле. Конечно, эти более поздние периоды заслуживают отдельного изучения, однако это выходит за рамки данной статьи. Тем не менее стоит заметить, что таких серьезных отклонений от плановых норм, как во второй половине 1930-х гг., больше не наблюдалось за весь период существования Норильлага.

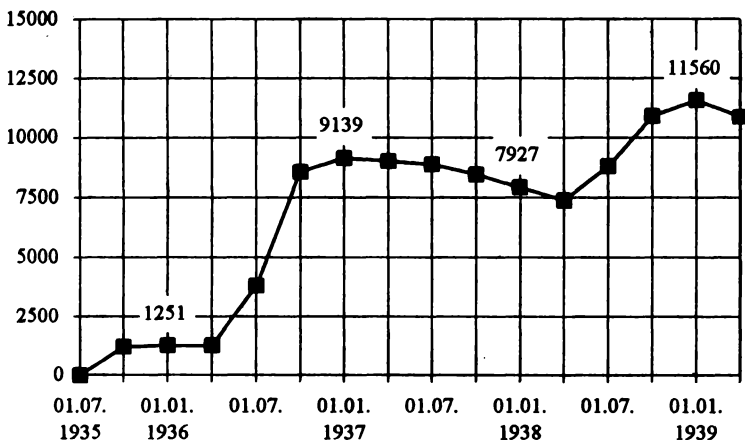
3. Заключение Норильлага в первые годы строительства

По архивным документам мы рассмотрели историю первых лет Норильстроя как экономического объекта с его специфическими особенностями и проблемами. При этом практически не затронутыми оказались вопросы, касающиеся жизненных обстоятельств заключенных лагеря. Однако здесь опять встает источниковая проблема: из-за чисто функционального характера документов ГУЛАГа в них представлена крайне односторонняя информация, тесно связанная с выполнением административных функций соответствующими отделами этого ведомства. А поскольку отчет о жизненных условиях заключенных не входил в обязанности ни одного из отделов ГУЛАГа, по данному вопросу из этих документов можно извлечь лишь косвенную информацию. С другой стороны, воспоминаний бывших заключенных Норильлага за ранний период крайне мало и информация в них настолько фрагментарна, что они тоже не позволяют создать представляемую картину лагерных условий в Норильске в рассматриваемое время. По этим причинам в данной статье не ставится задача широко осветить жизненные условия заключенных в первые годы строительства.

Тем не менее и тема нашего исследования, и заявленный подход требуют рассмотрения имеющихся в нашем распоряжении материалов для попытки ответить на вопрос, в чем заключалась специфика условий Норильлага в этот период. Это необходимо для сравнительного анализа Норильлага с другими лагерями и, соответственно, Норильстроя с другими объектами экономики ГУЛАГа.

Если в архивных материалах ГУЛАГа содержатся сведения о заключенных, то это чаще всего статистические материалы. Рассмотрим некоторые агрегированные показатели. Сначала, естественно, следует остановиться на вопросе об общей численности заключенных Норильлага. Ее динамика в этот период отражена на Рисунке 2.

Численность заключенных по Норильскому ИТЛ



Источники: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 1155. Л. 20; Оп. 1д. Д. 358. Л. 1.

Как видно на Рисунке 2, количество заключенных в начальный период Норильлага было сравнительно небольшим, по крайней мере по сравнению с последующими годами. Так, к середине 1940-х гг. численность заключенных Норильлага составляла уже около 40000 чел., а в начале 1950-х гг., вместе с заключенными Горного лагеря (Особого лагеря № 2, организованного в 1948 г. на базе бывших лагерных отделений Норильлага), достигала более 90000 чел.

Изменения численности заключенных характеризуются тем, что после привоза первого малого контингента в 1935 г. и значительного притока летом 1936 г.⁹³ численность заключенных вплоть до следующего привоза летом—осенью 1938 г. осталась практически неизменной, за исключением постоянного медленного снижения этого показателя за счет выбывания заключенных по причине, в основном, освобождения и, в меньшей мере, в связи с переводом в другие места заключения. Смертность контингента, как будет показано ниже, в эти годы была сравнительно низкой и не играла существенной роли в этой статистике. Тем не менее такая картина не в полной мере отражает реальность: где-то среди «выбывших» скрывается немалое количество заключенных, которые в действительности стали жертвами массового террора: в октябре—ноябре 1937 г. в Норильске были расстреляны 238 заключенных, а с февраля по апрель 1938 г. — 211 чел.⁹⁴ Однако в статистике жертвы таких расстрелов особо не отмечались, поскольку числились они не как «умершие», а как «убытия», как

будто они сначала выбыли из административной структуры лагеря, а только потом были расстреляны. Практика этих расстрелов выглядела немного иначе: заключенные, которым грозила эта судьба, без всякого предупреждения по ночам тихо будились и выводились сразу на расстрел⁹⁵.

Помимо общей численности заключенных, в нашем распоряжении имеется информация об использовании рабочей силы. Некоторые сравнительные данные по распределению рабочей силы за 1937 и 1938 гг. (соответствующий отчет за 1936 г. слишком фрагментарен, чтобы имело смысл его рассматривать) по отдельным видам работ даются в Таблице 2.

Таблица 2

**Использование рабочей силы
заключенных (з/к) и вольнонаемных (в/н) работников
по Норильскому строительству в 1937 и 1938 гг.,
среднегодовое списочное число чел.**

	1937 г.		1938 г.	
	з/к	в/н	з/к	в/н
1. Строительные и монтажные работы, в т. ч. рабочих:	2202 1656	61 22	2499 2076	109 27
2. Вспомогательные и подсобные производства, в т. ч. рабочих:	4004 3729	40 24	3450 3185	167 121
3. Прочие организации и хозяйства, в т. ч. рабочих:	955 793	58 —	2232 —	371 —
4. Управление, воен. охрана, санобслуга и пр.:	1497	225	1022	426
Всего:	8658	384	9203	1073

Источники: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 969. Л. 59—62; Д. 1118. Л. 67—68.

Излишне специально упоминать, что заключенные составляли подавляющую часть работников в Норильске. Точнее, в среднем за 1938 г. абсолютное соотношение вольнонаемных и заключенных работников по Норильскому строительству составляло около 1:9. Среднегодовое списочное число заключенных, работавших на комбинате, составляло 9203, а вольнонаемных — 1073 чел.⁹⁶ Следует отметить, что в отдельных секторах заключенные преобладали даже среди инженерно-технических работников (ИТР). На строительно-монтажных работах, к примеру, в среднем за 1938 г. работали 2499 заключенных и 109 вольнонаемных работников. Общая численность ИТР здесь составляла 254 чел., из них 198 заключенных, а 56 вольнонаемных. Интересно, что даже военизированная охрана в этот период в значительной степени формировалась за счет заключенных: в 1938 г. в среднем в ней числились 217 заключенных и 259 вольнонаемных, а в 1937 г. — даже только 118 вольнонаемных против 199 заключенных⁹⁷. При этом на всех

приведенных данных за 1938 г. в целом уже сказывалось увеличение численности вольнонаемных работников «за счет завоза новых работников и за счет освобожденных, которые в период закрытия навигации использовались по вольному найму...»⁹⁸ Если обратиться к данным за 1936 и 1937 гг., то оказывается, что в эти годы доля вольнонаемных работников во всех областях была еще менее значительной. Так, в 1936 г. рабочая сила Норильлага включала 4552 заключенных и только 223 вольнонаемных работника⁹⁹, а в 1937 г. — 8658 заключенных и 384 вольнонаемных¹⁰⁰. В первые годы большая часть вольнонаемных (в 1937 г. 225 из 384 чел.) была занята в управлении и администрации строительства и лагеря. Это соотношение изменилось уже к 1938 г., когда во всех секторах производства количество вольнонаемных работников значительно увеличилось. Однако, несмотря на это, на основных работах по-прежнему трудились практически одни заключенные.

Поскольку, как уже упоминалось, по рассматриваемым источникам невозможно конкретно исследовать жизненные условия заключенных, приходится ограничиться некоторыми общими сведениями о состоянии Норильлага того периода. На 1 апреля 1938 г. он состоял из пяти лагерных подразделений: помимо Норильского лагерного отделения, существовали лагерные пункты «Амбарная», «Косая», «Дудинская», «Валек», а также две базы общего снабжения — Норильская и Дудинская¹⁰¹. Такая структура подчеркивает, что строительство железной дороги Дудинка—Норильск до этого момента являлось основной задачей Норильстроя. Ведь лагерные пункты «Косая» и «Амбарная» находились на одноименных реках между Норильском и Дудинкой по трассе железной дороги, первая — ближе к Дудинке (12 км), вторая — ближе к Норильску (23 км). Коммунально-бытовые условия для заключенных в Норильске через три года после прибытия первого контингента, видимо, все еще оставались временными. В 1938 г. заключенные в основном жили в палатках, которые «только со второй половины года... заменились рублеными и бутовыми домами и то не в полной мере»¹⁰². Удивительно, но в немногочисленных воспоминаниях бывших узников о первых годах деятельности Норильлага нет сведений, что этот период был в особенности тяжел по сравнению с последующими годами, несмотря на экстремальные условия, в которых оказались первые строители. Более того, бывшие заключенные скорее положительно отзываются о первом начальнике Норильлага Матвееве, что, по всей вероятности, связано с менее жестким обращением с ними со стороны его администрации по сравнению с последующим начальством¹⁰³. Этот факт, конечно, говорит в пользу начальника, при котором, по вышеприведенным цитатам, в администрации лагеря расцвели «пьянство» и «семейственность».

В нашем распоряжении недостаточно источников, чтобы проверить такого рода оценки эмпирическим путем. Хотя есть, пожалуй, один показатель, который в некоторой степени может дать ответ на подобные вопросы, — смертность среди заключенных.

Статистика Санитарного отдела ГУЛАГа о смертности заключенных в Норильлаге в первые три года представлена в Таблице 3.

Таблица 3

**Смертность заключенных по Норильскому ИТЛ
в 1936—1939 гг., чел.**

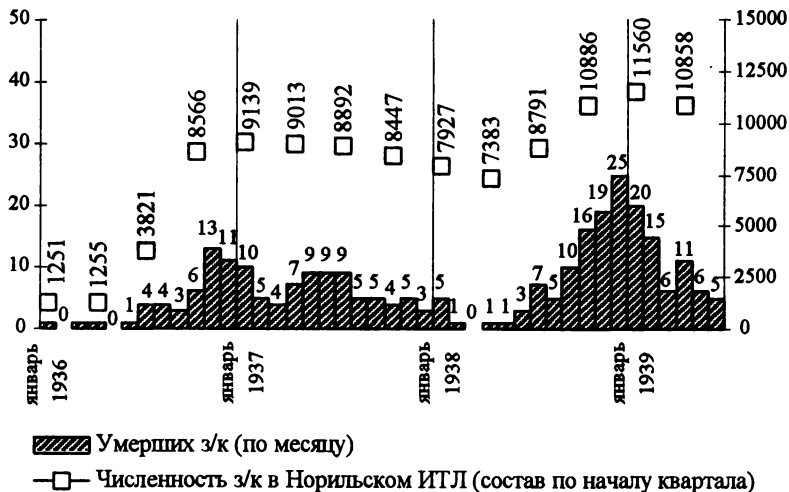
Мес.	Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Но- ябрь	Дек.
1936	1	0	1	1	0	1	4	4	3	6	13	11
1937	10	5	4	7	9	9	9	5	5	4	5	3
1938	5	1	0	1	1	3	7	5	10	16	19	25
1939	20	15	6	11	6	5						

Источники: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 2740. Л. 26, 33, 42, 48, 63.

Более наглядно эти цифры представлены графически, причем имеет смысл сопоставить данные о смертности с изменением численности заключенных.

Рисунок 3

**Смертность заключенных по Норильскому ИТЛ
по сравнению с их общей численностью**



Источники: см. источники к Рисунку 2 и Таблице 2.

Перед анализом этих цифр необходимо сделать несколько принципиальных замечаний о достоверности статистики Санотдела. В данном случае мы имеем дело с совершенно функциональной (и, конечно же, совершенно секретной) статистикой. Она непрерывно собиралась для всех ИТЛ и УИТК (управлений исправительно-трудовых колоний) для осуществления основных задач Санотдела — контроля за физическим состоянием заключенных и разработки мер его улучшения и, наряду с этим, снижения смертности. Поэтому надежность этих источников можно оценить достаточно высоко¹⁰⁴.

Однако есть основания предполагать, что цифры умерших в Норильске заключенных как за 1935 г. (за этот год не зарегистрировано вообще никаких смертных случаев), так и за начало 1936 г. не совсем соответствуют реальности. Поводом к тому являются воспоминания одного из бывших заключенных. Рассмотрим их подробнее.

Николай Ермолаев рассказывает, что он в качестве заключенного прибыл в Дудинку 28 августа 1935 г. вместе с контингентом из 1200 чел.¹⁰⁵ Та же самая численность заключенных Норильлага приводится и в статистических материалах ГУЛАГа за 1 сентября 1935 г.¹⁰⁶ Дальше Ермолаев пишет о другом контингенте из 300 чел., который «уже пораньше прибыл» в Дудинку, но затем был отправлен к будущему лагерному пункту Валек. Однако «в Енисейской губе они попали в шторм. Их баржа разломилась, и 300 человек, находившиеся в трюме, оказались в ледяной воде. Все выбрались на берег, их потом собирали... Эти 300 заключенных, принявших ледяную купель, в первую же зиму (1935—36) стали умирать. На всех трех лагпунктах появились кладбища»¹⁰⁷. Если эта информация верна, то упомянутые здесь 300 заключенных никак не появляются в статистике ГУЛАГа¹⁰⁸, а потому отсутствуют сведения о смертности этого контингента — ведь по данным ГУЛАГа с сентября 1935 г. по июнь 1936 г. в Норильске умерло всего лишь 4 чел. Учитывая, что эти события, описанные непосредственным участником лагерной жизни, а именно: авария баржи с первыми заключенными и появление первых кладбищ в лагере — неординарные, можно предположить, что автор воспоминаний не мог ошибаться. Причем есть еще два намека, которые в некоторой мере подтверждают описание Ермолаева и вызывают сомнение в точности статистики численности заключенных, а возможно, и смертности за 1935—1936 гг.: в двух местах в литературе пишется о том, что первые заключенные, предназначенные для Норильского ИТЛ, прибыли в Дудинку уже 1 июля 1935 г.¹⁰⁹ Впрочем, это также означало бы, что первые заключенные, по всей вероятности, должны были быть отправлены в путь несколько раньше, чем был принят приказ о создании Норильского ИТЛ (25 июня 1935 г.). Из-за отсутствия других источников, правда, невозможно установить какие-либо связи между этой информацией и тем самым «первым контингентом» из 300 чел., о котором со-

общал Ермолаев, так что пока ничего другого не остается, как считать этот вопрос еще окончательно не решенным.

Естественно, эти факты в некоторой степени ставят под сомнение комплектность статистики Санотдела ГУЛАГа по смертности за этот период. Однако мы считаем, что вышеизложенные факты не опровергают данных этого источника в целом. Поэтому, учитывая возможность существования ошибок и пробелов в статистике Санотдела ГУЛАГа и признавая необходимость дальнейших попыток их ликвидировать, мы все-таки считаем нужным использовать эти данные.

Итак, из графика на Рисунке 3 видны периодические колебания смертности в Норильлаге. Заметно, что показатель повышался в первые зимние месяцы к концу 1936 и 1938 гг., что указывает на сезонные причины смертности. Но, с другой стороны, очевидно, что этот фактор здесь не основной, так как зимой 1937/38 гг. смертность, наоборот, достигала самого низкого уровня за весь год. В связи с этим приобретает значение следующее обстоятельство: наиболее высокая смертность наблюдается в 1936 и 1938 гг. после прибытия больших контингентов новых заключенных, а в 1937 г. такого привоза не было. Учитывая этот факт, можно выдвинуть гипотезу, что непропорционально высокую долю всех умерших в эти зимние месяцы составляли вновь прибывшие заключенные. Дальше можно сделать вывод, что причиной повышения смертности среди этих заключенных в первую очередь стали не общие тяжелые условия лагерной жизни в Норильлаге, особенно в зимний период (иначе смертность зимой 1937/38 гг. должна бы быть такой же, как и в 1936/37 и 1938/39 гг.), а, прежде всего, ослабленное состояние, в котором уже находились многие только что прибывшие заключенные, не приспособленные к условиям Крайнего Севера. Если исключить этот фактор из анализа и рассматривать только смертность тех заключенных, которые уже некоторое время находились в Норильске, то показатель для них, соответственно, получается более низким.

Теперь, чтобы адекватно оценить смертность в Норильлаге в рассматриваемый период, необходимо выбрать данные, пригодные для сравнения. В нашем случае проблема заключается в том, что сопоставление смертности в лагере с общим показателем смертности по всей стране не привело бы к созданию правильной картины, ведь заключенные не представляли собой выборку населения, репрезентативную по демографическому составу. Среди них было мало людей, входящих в группы с повышенной смертностью, например, пожилых. Поэтому нам представляется более обоснованным сравнивать между собой данные по смертности по различным лагерям. И хотя в таком случае можно сделать только относительные выводы, ими можно реально пользоваться, поскольку сравнительному изучению были подвергнуты подобные объекты.

В Таблице 4 сопоставлена годовая смертность в Норильлаге с соответствующими показателями по всем исправительно-трудовым лагерям.

**Смертность заключенных по Норильскому ИТЛ
по сравнению со всеми ИТЛ ГУЛАГа в 1935—1940 гг.,
% умерших з/к от их среднесписочного годового состава**

Год	Норильлаг*	Все ИТЛ**	Все ИТЛ***
1935		3,63	2,75
1936	1,01	2,43	2,11
1937	0,70	3,01	2,42
1938	0,86	6,69	5,35
1939	2,42	3,30	3,10
1940	1,37	2,96	2,72

Источники: * ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 2740. Л. 34, 43, 49, 62, 85. Расчет производился следующим образом: годовая смертность = сумма всех умерших за год / среднегодовой списочный состав з/к.

** Там же. Д. 2740. Л. 27, 34, 43, 49, 62, 85. Метод расчета, как и по Норильлагу.

*** Там же. Д. 2883. Л. 114, 116. Способ расчета данных неизвестен.

Каким бы ни был метод расчета показателя, в обоих случаях смертность в Норильлаге в изучаемый период оказывается значительно ниже средней по всем ИТЛ ГУЛАГа. Особенно остро это проявилось в 1938 г., когда в среднем по всем лагерям наблюдался в некотором роде пик смертности (который, правда, был намного превышен в военные годы). В Норильске за этот год ничего подобного не наблюдается, как и вообще здесь не проявлялась динамика смертности, характерная в целом для ГУЛАГа.

Из анализа смертности за 1936—1938 гг. следует, что жизненные условия заключенных Норильлага (в данном случае это означает совокупность всех параметров, от которых зависит выживание человека в лагере: питание, жилищно-бытовые условия, условия работы, вещевое довольствие и обмундирование и т.д.), очевидно, не были настолько тяжелыми, чтобы вызывать очень высокую смертность. Можно предполагать, что эти условия были в некоторой степени лучше, чем в других лагерях ГУЛАГа, что способствовало относительно низкой смертности, хотя при весьма суровом климате можно было бы ожидать как раз противоположного результата.

Данные за 1939—1940 гг. включены в Таблицу 4, чтобы показать, что после смены начальства и глубокой реорганизации лагеря и комбината показатель смертности заключенных, находясь до этого на достаточно низком уровне, больше не понизился, а, наоборот, несколько повысился. Необходимо добавить, что некоторое повышение смертности в Норильлаге в 1939 г., так же как и рассмотренные выше колебания в 1936 и 1938 гг., можно объяснить прежде всего привозом большого нового контингента, очевидно находящегося в плохом физическом состоянии. Тем не менее остается фактом, что смена руководства лагеря и строительства вес-

ной 1938 г. не оказала такого положительного влияния на жизненные условия заключенных, как это произошло в экономической сфере.

Что вообще можно сказать о конкретных изменениях в жизни заключенных, связанных с деятельностью нового руководства? Кроме реорганизации администрации лагеря и комбината, были приняты меры, которые, безусловно, способствовали резкому увеличению темпов строительства. В связи с этим ужесточался режим заключенных, проводились меры по повышению дисциплины, по борьбе с отказом от работы и саботажем, включая немедленное строительство «бараков усиленного режима» (БУР) и карцеров, перевод заключенных, «при отсутствии особых обстоятельств» выполнявших производственные нормы менее чем на половину, на штрафной паек¹¹⁰. Если такие меры сопоставить с существенными нарушениями режима со стороны определенных групп заключенных, прежде всего уголовников, и той неразберихой в администрации некоторых лагерных отделений, о которых говорят отдельные источники, то кажется, что они были умеренными¹¹¹. Но такие оценки необходимо делать осторожно, имея в виду, что нет объективных возможностей измерить такое понятие, как «строгость лагерного режима», тем более при отсутствии широкой источниковой базы. Ведь одна и та же мера, принятая руководством лагеря, например, более систематическое применение наказаний для заключенных, нарушавших установленный в лагере порядок, может с одной точки зрения казаться обоснованной и оправданной, если речь идет о наведении порядка (иногда даже в интересах большего контингента заключенных, т.е. для их защиты), а с другой точки зрения может быть рассмотрена как явно репрессивный шаг, нацеленный на повышение эффективности принудительного труда. Более того, даже с чисто экономической точки зрения невозможно посчитать, насколько ужесточение режима повлияло на улучшение экономических показателей работы Норильстроя при новом руководстве.

* * *

В заключение подведем некоторые итоги исследования.

В первой части статьи было показано, что освоение Норильских месторождений для СССР представляло собой проект всеобщего экономического значения; перспективы проекта были настолько многообещающими, что политическое руководство страны не могло оставить эту идею без внимания. Это обстоятельство — наряду с тем фактом, что первые меры к эксплуатации объекта были приняты уже в 1920-е гг., — свидетельствует, что в данном случае конкретная экономическая задача была поставлена еще до того, как ее выполнение было поручено ГУЛАГу. Правда, сложно оценить, в каких рамках можно было бы ее реализовать, используя только вольный труд. Тем не менее мы не имеем дело с объектом,

который был инициирован только из-за наличия рабочей силы заключенных.

Решение возложить строительство Норильского комбината на ГУЛАГ, безусловно, было предопределено сложившейся в предыдущие годы практикой осуществления подобных проектов с использованием принудительного труда. В таком случае, когда принимается решение по уже существующему образцу, сложно определить, насколько в тот момент еще играли роль фундаментальные соображения о целесообразности такого подхода к использованию принудительного труда. Тем не менее, поскольку практика поручать ГУЛАГу подобные проекты сложилась из опыта других крупных строек, руководство страны имело основания предполагать, что задача строительства Норильского комбината за счет принудительного труда будет успешно решена. Таким образом, имеется основание утверждать, что это решение было продиктовано, прежде всего, экономическими соображениями.

Что касается изменений, которые претерпел первоначальный проект строительства Норильского комбината, то они были обусловлены изменившимися геологическими параметрами месторождения, а задержка со сроками завершения строительства — затяжным характером работ. Как и следовало ожидать, географические, и прежде всего климатические, условия в Норильске крайне неблагоприятно повлияли на осуществление проекта — в особенности на начальном этапе. В результате вопрос снабжения стройки приобретал во всех отношениях ключевое значение. Именно его нерешенность была основной причиной срыва плановых показателей вплоть до лета 1938 г., причем главным узким местом всей Норильской стройплощадки оказалось крайне медленно продвигающееся строительство железной дороги Норильск—Дудинка.

Эти трудности объяснялись рядом причин. Свою роль сыграли неудача «Пясинской экспедиции», а также просчеты центральных ведомств, которые не сумели адекватно оценить местные условия при планировании строительства. Но в то же время, по-видимому, многое определила неспособность первого руководства Норильстроя эффективно управлять строительством и рационально использовать имеющиеся ресурсы для решения ключевых проблем. Негативное влияние также оказали нехватка квалифицированных кадров и отсутствие должной дисциплины в администрации лагеря и комбината в первые три года строительства.

Анализируя полученные выводы, интересно отметить, что среди проблем Норильского строительства первых лет почти не проявляется его специфика как объекта именно ГУЛАГа, т.е. объекта с использованием принудительного труда: он выглядит обычным объектом, при работе на котором приходится решать сложные, но при правильном подходе выполнимые технические и управленческие задачи. Исключением являются только неоднократные упоминания руководства строительства о недостаточной квалификации и трудоспособности заключенных, а с этой проблемой сталкивались и другие крупные стройки, реализовавшиеся без

использования труда заключенных в разгар советской индустриализации 1930-х гг.

В целом суть проблем в Норильске заключалась не столько в использовании принудительного труда, сколько в степени эффективности управления объектом в целом, за что, в конечном счете, отвечала администрация строительства и лагеря. Если при первом руководстве в Норильске действительно царил дезорганизованный, то в 1938 г. было продемонстрировано, что с тем же контингентом заключенных можно достигнуть плановых показателей. Таким образом, подтверждается предположение, что Норильстрой с самого начала функционировал как чисто экономический объект. Использование труда заключенных было всего лишь одним из элементов производственной системы, необходимых для решения экономических задач.

В этом контексте в третьей части работы оценивается положение заключенных Норильлага на протяжении первых трех лет строительства. В отличие от экономических аспектов функционирования объекта, в этой проблематике многое не поддается систематическому изучению. Поэтому в работе зафиксированы лишь наиболее общие факты: численность контингента заключенных, его распределение по различным секторам работ, относительно низкая смертность в первые годы Норильлага, некоторые изменения лагерного режима в 1938 г. Причем, если речь идет о заключенных, не нужно объяснять, что судьба каждого из них определялась сугубо индивидуальными факторами: статьей и сроком осуждения, статусом в официальной, но еще в гораздо большей степени в неофициальной лагерной иерархии, видом работы, на которую направлялся заключенный, его физической конституцией и, возможно, специальностью, и т.д. По этой причине возможности делать далеко идущие обобщения здесь ограничены, так как они могут неадекватно отражать историческую реальность. Данная работа не претендует на широкий охват проблемы, однако можно утверждать, что из изложенных в ней наблюдений можно извлекать селективные выводы в контексте используемого экономического подхода. Если при такой постановке вопроса проанализировать факты широкого использования заключенных на административных должностях, проведения мер по ужесточению режима в целях повышения производительности труда, некоторого увеличения уровня смертности с приходом нового руководства комбината, то все они тоже свидетельствуют о том, что заключенные Норильлага на первой стадии строительства комбината действительно фигурировали исключительно в качестве рабочей силы, или трудового ресурса, который нужно было использовать как можно оптимальнее для максимального извлечения из него пользы. Эту же гипотезу подтверждает анализ лагерного режима и динамики смертности заключенных, который с учетом организационных и управленческих проблем Норильстроя в 1936—1938 гг. позволяет сделать вывод, что первое руководство плохо справлялось со своими задачами. Возможно, именно этим объясняется то, что наряду с ос-

лаблением режима и дисциплины в этот период наблюдалась достаточно низкая смертность среди заключенных.

Более того, из вышесказанного выходит, что вопросы режима и обращения с заключенными в Норильске были подчинены прежде всего экономическим соображениям. Это означает, что в рамках планомерного функционирования объекта мотивы политического плана играли второстепенную роль.

Примечания

¹ Этот момент, пожалуй, является наименее сложным и наиболее изученным. Периодизацию истории ГУЛАГа, учитывающую в первую очередь экономический аспект, что особенно ценно в контексте данного исследования, предлагают, напр.: Джекобсон М., Смирнов М.Б. Система мест заключения в РСФСР и СССР. 1917—1930 гг. // Система исправительно-трудовых лагерей в СССР: Справочник. М., 1998. С. 10—24; Смирнов М.Б., Сигачаев С.П., Шапов Д.В. Система мест заключения в СССР. 1929—1960 гг. // Указ. соч. С. 25—74; Хлевнюк О.В. Принудительный труд в экономике СССР, 1929—1941 гг. // Свободная мысль. 1992. № 13. С. 73—84.

² См. подробно: Урванцев Н.Н. Открытие Норильска. М., 1981; а также: Ильин А.С. Промышленное освоение Таймыра // Общество «Мемориал». Региональное объединение «Сибирь»: Норильская Голгофа. Красноярск, 2002. С. 8—16.

³ См.: Лебединский В.Н., Мельников П.И. Звезда Заполярья. М., 1971. С. 11.

⁴ Советский Таймыр. 1933. 30 мая. Цит. по: Львов А.Л. Норильск. Красноярск, 1985. С. 28

⁵ В частности: постановление СНК СССР № 1275-198сс. от 23 июня 1935 г., а также первые годовые отчеты строительства (Государственный архив Российской Федерации (далее — ГА РФ). Ф. 9414. Оп. 1. Д. 854. Л. 4—28; Д. 968. Л. 1—46).

⁶ Здесь и далее цитирование документов дается в их исходной орфографии.

⁷ ГА РФ. Ф. 5446. Оп. 1. Д. 481. Л. 194—199.

⁸ Ниже будет показано, как разведанные данные о сырье в Норильске в течение двух лет увеличились в шесть раз.

⁹ ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 29. Л. 54. Разумеется, как абсолютные, так и относительные данные такого рода подвергаются изменениям в зависимости от хода разведывательных работ.

¹⁰ Российский государственный архив экономики (далее — РГАЭ). Ф. 9022. Оп. 3. Д. 1694. Л. 16.

¹¹ ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 29. Л. 53.

¹² Постановление СНК СССР № 1275-198сс. от 23-го июня 1935 г. (ГА РФ. Ф. 5446. Оп. 1. Д. 481. Л. 195).

¹³ Там же.

¹⁴ Специальная проектная контора «Союзникельовопроект» была организована в Ленинграде только в 1935 г. на базе бывшего института «Гипроникель», чтобы проектировать новые никелевые предприятия в СССР (см.: Миронов А.А. 25 лет никелевой и кобальтовой промышленности Советского Союза и перспективы ее развития // Научно-техничес-

кое общество цветной металлургии: Двадцать пять лет никелевой промышленности СССР. М., 1959. С. 7—8).

¹⁵ Впрочем, проект был передан на строительство всего лишь в апреле 1937 г. Более того, он оказался неудовлетворительным и не был утвержден Главстройпромом и Главэнерго НКТП. Об отсутствии проекта, а потом о его неполноте и плохом качестве имеются многочисленные свидетельства в годовых отчетах комбината. Этот фактор значительно тормозил ход строительства (см., напр.: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 854. Л. 2об.; Д. 1118. Л. 6).

¹⁶ Постановление СНК СССР № 1275-198сс. от 23-го июня 1935 г. (ГА РФ. Ф. 5446. Оп. 1. Д. 481. Л. 195).

¹⁷ Российский государственный архив социально-политической истории (далее — РГАСПИ). Ф. 17. Оп. 3. Д. 891. Л. 41—42.

¹⁸ Там же. Л. 42.

¹⁹ Рассказов Л.П., Упоров И.В. Использование и правовое регулирование труда осужденных в российской истории. Краснодар, 1998. С. 61—62. Цитата из письма Орджоникидзе взята из: Кузьмин С.И. От ГУМЗа до ГУИНа // Преступление и наказание. 1997. № 5. С. 11

²⁰ Скорее, это было не в марте — за этот месяц в повестках заседаний Политбюро тема Норильска не упоминается, — а 13 мая 1935 г. (см.: РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 3. Л. 14).

²¹ Львов А.Л. Указ. соч. С. 28—29; см. также: Лебединский В.Н., Мельников П.И. Указ. соч. С. 13—14.

²² Лебединский В.Н., Мельников П.И. Указ. соч. С. 14.

²³ Смирнов М.Б., Сигачаев С.П., Шкапов Д.В. Указ. соч. С. 30—33.

²⁴ Следует отметить, что большинство приказов НКВД в эти годы, разумеется, подписывалось не самим народным комиссаром, а одним из его заместителей (см.: Кокурин А.И., Петров Н.В. ГУЛАГ: структура и кадры // Свободная мысль. 2000. № 2. С. 113).

²⁵ Джекобсон М., Смирнов М.Б. Указ. соч. С. 18—19; Смирнов М.Б., Сигачаев С.П. Шкапов Д.В. Указ. соч. С. 25—26.

²⁶ Система исправительно-трудовых лагерей в СССР: Справочник. С. 382—385.

²⁷ Смирнов М.Б., Сигачаев С.П., Шкапов Д.В. Указ. соч. С. 38—39.

²⁸ Там же. С. 39. Не упоминается здесь Северо-Восточный ИТЛ, относящийся к лагерям «Дальстроя», которые в 1938 г. тоже находились в прямом подчинении ГУЛАГа, но помимо этого имели особый административный статус в составе треста «Дальстрой», который, в свою очередь, напрямую подчинялся НКВД (см.: Система исправительно-трудовых лагерей в СССР. С. 382).

²⁹ ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 29. Л. 54.

³⁰ РГАЭ. Ф. 8704. Оп. 1. Д. 949. Л. 3об.

³¹ Постановление СНК СССР № 1275-198сс. от 23-го июня 1935 г. (ГА РФ. Ф. 5446. Оп. 1. Д. 481. Л. 195).

³² Данное постановление опубликовано в: Экономика ГУЛАГа и ее роль в развитии страны, 1930-е годы: Сб. док. / Сост. М.И.Хлусов. М., 1998. С. 88—89.

³³ ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 2977. Л. 231об.; Д. 29. Л. 57; Д. 30. Л. 43.

³⁴ См. соответствующий абзац постановления СНК № 1275-198сс. от 23 июня 1935 г.: «7. Обязать НКТП: ... д) Обеспечить к середине 1938 года окончание строительства рафинировочного завода в Красноярске для переработки Норильского фаянштейна и получения из него 10 тыс. т ник-

келя в год и соответствующего количества меди, кобальта, платины и палладия». Поэтому Лебединский ошибается, когда пишет, что первоначально была предусмотрена переработка норильского файнштейна на Волге (Лебединский В.Н. В сердце рудного Притаймырья // Вопросы истории. 1978. № 1. С. 205).

35 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 30. Л. 40.

36 Эдельханов Ю.Л. Совершенствование технологии производства Норильского горно-металлургического комбината // Двадцать пять лет никелевой промышленности СССР: Материалы Научно-технического совещания, посвященного 25-летию никелевой промышленности СССР (4—5 августа 1958 г., г. Верхний Уфалей). М., 1959. С. 74. О датировке этого решения см. ниже в разделе «Развитие Норильстроя с 1936 по 1938 гг.: 1938 г.».

37 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 30. Л. 41.

38 В этом духе написаны практически все прежние публикации, посвященные развитию Норильстроя и Норильского комбината, в частности: Рябчиков Е. Пламя над Арктикой. М., 1959; Дарьяльский В.А. Норильску — 25 лет. Норильск, 1960; Лебединский В.Н., Мельников П.И. Указ. соч.; Лебединский В.Н. В сердце рудного Притаймырья; он же. Никель для фронта // Вопросы истории. 1981. № 5. С. 181—185; Колесников Б.И. Форпост индустрии в Сибирском Заполярье: 50 лет Норильскому горно-металлургическому комбинату им. А.П.Завенягина. Красноярск, 1985; Львов А.Л. Указ. соч.; см. также краткий обзор истории комбината: Вагнов М.Я. Большой Норильск: история социально-экономического развития (1960—1985 гг.) // Отечественная история. 1994. № 6. С. 74—75.

Впрочем, все советские работы по этой теме (т.е. за исключением статьи М.Я.Вагнова) отличаются не только таким упрощенным, селективным взглядом на первые этапы развития Норильского комбината, но и — что является еще более симптоматичным — в них ни одним словом не упоминается о существовании Норильлага.

39 См.: Система исправительно-трудовых лагерей в СССР. С. 108—109. Предшественником ГУЛГМП НКВД было Управление горно-металлургической промышленности ГУЛАГа НКВД, организованное на основе приказа НКВД СССР № 19 от 14 января 1940 г. В тот момент в состав УГМП входил один Норильский комбинат, в первом квартале 1940 г. к нему присоединился комбинат «Североникель», занятый эксплуатацией рудников и выпуском продукции никеля в Мончегорском крае (см.: ГА РФ. Ф. 9401. Оп. 4. Д. 2016. Л. 8).

40 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 29. Л. 55.

41 Причем следует все-таки отметить одну работу, посвященную Норильстрою в самые первые годы его существования: Венсеносцева Т. Создание опорной базы для строительства НГМК: Норильлаг при В.З.Матвееве // Норильский мемориал. Вып. 4. Октябрь 1998 г. С. 23—25.

42 За 1935 г., вернее за второе полугодие этого года, еще не был представлен бухгалтерский отчет. Выполненный в этот срок объем работ составлял 6,54 млн руб. (ГА РФ. Ф. 8361. Оп. 1. Д. 102. Л. 4).

43 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 854. Л. 73.

44 Там же. Л. 93.

45 Там же. Л. 75.

46 Там же. Л. 76.

47 Так, например, вместо постоянных причалов в порту в Дудинке и вместо постоянных железнодорожных мостов строились временные (там же. Л. 73).

- 48 Там же. Л. 74.
- 49 РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 3. Д. 975. Л. 16. О подробностях этих событий см. также: Кублицкий Г. Ходили мы на Пясино... // Сибирские огни. 1968. № 12. С. 127—139.
- 50 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 854. Л. 9.
- 51 Там же. Л. 2об.
- 52 Там же. Л. 74.
- 53 Там же. Л. 2—3. Совещание проходило 20 марта 1937 г. под председательством В.З.Матвеева, начальника ИТЛ и строительства.
- 54 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 854. Л. 2.
- 55 Лебединский В.Н., Мельников П.И. Указ. соч. С. 22.
- 56 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 854. Л. 2об.
- 57 Там же. Л. 74.
- 58 Там же. Л. 76.
- 59 Там же. Л. 83.
- 60 Первая версия годового отчета: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 968 (Объяснительная записка, подписанная Матвеевым, без даты (Л. 1—46)). Вторая версия годового отчета: там же. Д. 969. (Объяснительная записка от 2 января 1939 г., подписанная Завенягиным (Л. 2—17)).
- 61 О том, что это означало, сообщает В.А.Дарьяльский. По его словам, в этот период «поезда ходили до Дудинки по несколько суток» (Дарьяльский В.А. Указ. соч. С. 16). Напомним, что расстояние от Норильска до Дудинки составляет около 120 км. Впрочем, первый поезд из Норильска в Дудинку ушел уже 16 мая 1937 г. (РГАЭ. Ф. 8704. Оп. 1. Д. 948. Л. 14.), а в обратную сторону — 18 мая 1937 г. (Дарьяльский В.А. Указ. соч. С. 16). Тем не менее из данных отчета однозначно выходит, что с этой даты постоянное движение еще не началось.
- 62 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 968. Л. 2.
- 63 Там же. Д. 969. Л. 4.
- 64 Там же. Л. 5.
- 65 Сумма капиталовложений за 1937 г. несколько отличается в разных документах. В первом отчете отведенные для этого строки не заполнены (там же. Д. 968. Л. 14), во втором один раз указывается 26226 тыс. руб., или 42,3% от запланированных 62000 тыс. руб. (там же. Д. 969. Л. 4), а другой раз — 22566,2 тыс. руб. («выполненный объем работ в плановых ценах») (там же. Л. 6). В то же время в отчетах за последующие годы дается цифра 25296 тыс. руб., именно она использована в работе, т.к. она встречается в нескольких отчетах, например, за 1941 г. (там же. Ф. 8361. Оп. 1. Д. 10. Л. 19), и можно предположить, что эта цифра окончательная.
- 66 Это соотношение указано во втором отчете за 1937 г. (ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 969. Л. 6): «...фактические затраты составили 47897,8 тыс. руб.»; в качестве базовой величины здесь фигурируют 22566 тыс. руб. плановых расходов (см. предыдущее примечание). Причем перерасход по строительным работам составлял около 150% (там же). Примерно такие же данные даются и в первом отчете (там же. Оп. 1д. Д. 968. Л. 6).
- 67 Там же. Л. 19.
- 68 Там же. Л. 2.
- 69 Там же. Л. 3.
- 70 Там же.
- 71 Там же. Л. 45.

72 Там же. Д. 969. Л. 6.

73 Там же. Л. 10.

74 Там же. Л. 8.

75 Там же. Л. 108.

76 Завенягин был назначен на пост начальника Норильстроя приказом № 840лс НКВД СССР от 8 апреля 1938 г. (Кокурин А.И., Петров Н.В. ГУЛАГ: Структура и кадры. Статья седьмая // Свободная мысль. 2000. № 3. С. 106.). Причем его назначение было утверждено только на заседании Политбюро 25 апреля 1938 г. (РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 3. Д. 998. Л. 15).

77 В приказе указано «до конца 1937-го года», что, скорее всего, опечатка.

78 Система исправительно-трудовых лагерей в СССР. С. 339.

79 Кокурин А.И., Петров Н.В. Указ. соч. № 3. С. 107—117; Притча о Норильске. Б.м., б.г. С. 7 (постсоветская публикация Музея освоения и развития Норильского промышленного района).

80 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 1118. Л. 6.

81 Там же. Л. 9.

82 Там же. Л. 6.

83 Там же.

84 Там же. Л. 5, 9.

85 Там же. Л. 10.

86 Там же. Л. 7. А также см. выше в разделе «История проекта строительства Норильского комбината».

87 Там же. Л. 6.

88 Там же. Л. 7.

89 Там же. Л. 12.

90 Там же. Л. 20.

91 Там же. Л. 10.

92 Там же. Л. 13.

93 Разумеется, ежегодный привоз заключенных в Норильск мог быть осуществлен только в короткий летний период навигации по Енисею.

94 См.: Трофименко И.Н. Норильский исправительно-трудовой лагерь: отбор контингента и уровень смертности заключенных (1935—1950 гг.) // Общество «Мемориал». Региональное объединение «Сибирь»: Норильская Голгофа. С. 37. Подобные цифры см. также: Норильский мемориал. Вып. 3. Октябрь 1996. С. 26. Там также приводится копия соответствующего приказа Красноярского УМВД о немедленном исполнении 158 приговоров.

95 Описания таких событий см.: Караваев А. Не могу простить // Норильский мемориал. Вып. 1. Апрель 1990. С. 11; см. также: Воспоминания Федора Исааковича Винтенса // Архив Московского научно-информационного и просветительского центра «Мемориал». Ф. 2. Оп. 2. Д. 11. Л. 36.

96 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 1118. Л. 67об., 68об. В эту статистику входили все работники строительства (и лагеря), которые ему подчинялись, включая все виды производства, администрацию, военизированную охрану, медицинский персонал и т.д. Впрочем, соотношение между заключенным и вольнонаемным составами Норильского комбината в следующие годы постепенно менялось. В ранние 40-е гг. оно составляло примерно 4:1, а к середине 40-х — уже приблизительно 3:1. За этой тенденцией, правда, стоит и тот факт, что подавляющее большинство «вольнонаемных» работников составляли освобожденные заключенные, продолжаю-

шие работать на Норильском комбинате на более или менее добровольной основе (большая часть в силу того, что им не разрешался выезд из Норильска, а также из-за отсутствия других профессиональных перспектив).

97 Там же. Д. 969. Л. 59—62.

98 Там же. Д. 1118. Л. 23.

99 Там же. Д. 854. Л. 78, 81.

100 Там же. Д. 969. Л. 59—62.

101 Там же. Д. 1118. Л. 20.

102 Там же. Л. 23; Д. 854. Л. 80.

103 Напр., см.: Ермолаев Н. Записки левого леповца // Норильский мемориал. Вып. 1. Апрель 1990. С. 9; Антипова А. Национальность: заключенный [интервью с Чухманом Б.С., з/к Норильлага с 1936 до середины 1940-х гг.] // Норильский мемориал. Вып. 3. Октябрь 1996 г. С. 14.

104 Более того, есть возможность сравнить статистику Санотдела с другой, дополнительной статистикой по смертности, которая велась Учетно-распределительным отделом (УРО) ГУЛАГа. Эта параллельная статистика тоже имела, в свою очередь, функциональный характер, ибо задачей УРО являлась регуляция потоков заключенных и их распределение среди всех ИТЛ/УИТК. Так как соответствующая статистика неизбежно велась в форме балансов, т.е. фиксировалось «прибытие» и «убытие» заключенных, смертность представляла собой лишь одну балансовую статью, которой невозможно было манипулировать, не нарушая общего равновесия баланса. Это еще более убедительная причина, по которой такую статистику можно считать достоверной. Проблема раннего периода состоит в том, что для этих лет еще нет отдельной статистики УРО о смертности в Норильлаге. Но если сопоставить данные УРО и Санотдела за более поздние годы, например 1940-е, выясняется, что показатели почти совпадают. Точнее, в документах УРО и в статистике Санотдела практически равны данные об умерших за один год — небольшие отклонения между ними являются редкими исключениями. Зато имеются существенные отклонения в помесечной статистике, которые, однако, взаимоуничтожаются за год в целом. Этот говорит о том, что Санотдел и УРО обладали независимыми друг от друга источниками для составления статистики. Хотя эта проблематика еще требует дальнейшего, тщательного анализа, в наших глазах эти обстоятельства на данный момент подчеркивают, что принципиально можно полагаться на достоверность этих источников.

105 Ермолаев Н. Указ. соч. С. 8.

106 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 1155. Л. 20.

107 Ермолаев Н. Указ. соч. С. 8.

108 По документам УРО ГУЛАГа, численность заключенных в Норильлаге составляла: на 1 октября 1935 г. — 1200 чел., на 1 января 1936 г. — 1251 чел., на 1 апреля 1936 г. — 1255 чел. (ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 1155. Л. 20).

109 Тарадов Д. ГУЛАГ как составная часть экономики тоталитарного государства // Норильский мемориал. Вып. 4. Октябрь 1998 г. С. 59. Эту информацию проверить невозможно, потому что автор не дает никаких ссылок на источник. То же самое относится к работе С.Щеглова (Город в таймырской тундре // Енисей: Литературно-художественный альманах. № 20. Красноярск, 1957. С. 140—153), в которой можно прочитать, что «первые сто строителей Норильского комбината» прибыли в Дудинку уже 1 июля 1935 г. (С. 144). Однако здесь неясно, идет ли речь о заключенных.

110 См.: Венсеносцева Т. Указ. соч. С. 24.

111 Там же.

Структура и стимулирование принудительного труда в ГУЛАГе: Норильлаг, конец 1930-х — начало 1950-х гг.

Характер принудительного труда миллионов заключенных в системе исправительно-трудовых лагерей ГУЛАГа НКВД/МВД до сих пор остается мало изученным. Существует, правда, ряд обзорных работ, освещающих этапы становления ГУЛАГа как системы, его административные структуры, а также трактующих юридические аспекты применения принудительного труда в советских лагерях¹. Однако конкретные способы организации и использования труда заключенных, механизмы управления им (включая методы мотивации и наказания), сочетания труда заключенных и вольнонаемных работников практически еще не являлись предметами отдельного изучения. Можно сказать, что исследование этой сложной системы велось в основном с позиций институционального подхода, на макроуровне. Думается, что этот подход должен сочетаться с микроанализом данных об использовании принудительного труда на крупных экономических объектах ГУЛАГа.

В данной статье в качестве отдельного лагерного комплекса рассматривается Норильский исправительно-трудовой лагерь (Норильлаг), имевший четко выраженную экономическую функцию, с одной стороны, и сравнительно широкий производственный профиль — с другой. Отметим, что Норильлаг — один из крупнейших объектов ГУЛАГа — имел ряд особенностей и не являлся «усредненным», типичным лагерем. Об этом подробно говорится в статье С.Эртца, представленной в настоящем издании.

Проведение серии подобных исследований позволит создать более полную картину принудительного труда в СССР 30-х — 50-х гг. XX в.

Существенно, что в 1990-х гг. исследователям стал доступен большой массив рассекреченных архивных материалов о различных аспектах становления и развития Норильлага. Наряду с ведомственной документацией ГУЛАГа, хранящейся преимущественно в фондах Государственного архива Российской Федерации, мы используем также воспоминания бывших заключенных Норильлага. В первом разделе статьи дается краткая характеристика Норильского никелевого комбината, второй раздел посвящен анализу

* Бородкин Леонид Иосифович — доктор исторических наук, профессор (Исторический факультет МГУ им. М.В.Ломоносова).

Эртц Симон — аспирант (Свободный университет, Берлин); стажер (Исторический факультет МГУ им. М.В.Ломоносова).

динамики и структуры рабочей силы в Норильлаге, в третьем разделе рассмотрены вопросы регулирования рабочего времени заключенных Норильлаге, в четвертом — методы стимулирования их труда. Пятый раздел характеризует труд в норильских лагерях через призму воспоминаний бывших заключенных.

1. Норильский никелевый комбинат и Норильлаг

Норильский исправительно-трудовой лагерь (Норильлаг) существовал с 1935 по 1956 г. Его основной задачей было обеспечение рабочей силой разработок богатейших медно-никелевых руд Норильского района, строительства и обслуживания крупного горно-металлургического комбината, строительства «с нуля» города Норильска, а также освоения всего Норильского промышленного района. Административной структурой, в рамках которой должны были проводиться все эти работы, являлся Норильский комбинат, который в первой половине 1940-х гг. стал одним из крупнейших экономических объектов ГУЛАГа. Комбинат и лагерь были, по сути, единым хозяйственным организмом, управляемым одним лицом (директор комбината — начальник лагеря). К моменту принятия решения о создании Норильлага вопрос о том, способен ли ГУЛАГ технически к самостоятельному осуществлению подобных сложных хозяйственных задач, практически был решен. В 1935 г. был пройден уже этап становления административной структуры системы лагерей и определения экономических функций последних². Соответственно, в Норильске применялась уже неоднократно испытанная до этого момента модель крупных лагерных комплексов, основанных на использовании труда десятков тысяч заключенных, собранных для обеспечения рабочей силой крупных строительных и производственных проектов. Эта модель масштабного и целенаправленного использования принудительного труда, сформировавшаяся в первой половине 1930-х гг., в последующие годы и вплоть до смерти Сталина не подвергалась существенным изменениям.

Специфика Норильского лагеря определялась во многом стратегическим значением связанного с ним производства. Поскольку советская экономика в то время была еще далека от того, чтобы удовлетворять свои нужды в никеле на основе собственных ресурсов, руководство СССР к середине 1930-х гг. стало уделять особое внимание развитию никелевой промышленности в стране. На заседании Политбюро ЦК ВКП(б) 13 мая 1935 г. было принято решение «в целях развития в максимально короткий срок советской никелевой промышленности» приступить к форсированному строительству двух никелевых заводов мощностью по 10000 т никеля в год с пуском их в эксплуатацию в 1938 г. — одного из них в Орске (назван позже «Ютуралникель»), другого в Монча-Тундре («Североникель»)³. Практически одновременно было решено построить в Норильске третий никелевый комбинат такой же мощности и так же с предусматриваемым пуском в 1938 г. Однако, в отличие от двух остальных объектов, это строительство было с

самого начала возложено на ГУЛАГ НКВД, и это означало, что на нем в основном должна была быть использована рабочая сила заключенных⁴. Таким образом, Норильский комбинат был предусмотрен как один из трех крупных производителей никеля в СССР. Однако все три запланированных в 1935 г. крупных никелевых комбината достигли своей проектной мощности не в 1938 г., а (по различным причинам) гораздо позже. Свою роль здесь играли, особенно в случае Норильска, значительные проблемы и затяжки при разворачивании производственной деятельности⁵, а также ход событий Второй мировой войны: так, например, комбинат «Североникель» в начале войны эвакуировался, а восстановлен был только в 1943 г.⁶ В силу этих обстоятельств в годы войны Норильский комбинат из-за своего расположения в глубоком тылу приобрел особо приоритетный статус, и были приняты большие усилия, чтобы расширять в Норильске начавшийся в 1942 г. выпуск никеля. Хотя намеченные показатели производительности были достигнуты с большим опозданием по сравнению с планом, Норильский комбинат уже в 1940-е гг. занимал центральное место в никелевой промышленности страны и в дальнейшем стремительно расширял объемы своей продукции. Его доля в выпуске никеля в стране была весьма существенной, что отражается, например, в цифрах производства никеля в СССР за 1954 г. — сразу после передачи Норильского комбината из МВД в зону ответственности гражданского ведомства — «Главникелькобальта» Министерства цветной металлургии СССР, но еще перед ликвидацией Норильлага, которая произошла только в 1956 г. (см. Таблицу 1).

Таблица 1

**Объемы производства никеля
на комбинатах Минцветмета СССР в 1954 г.**

Ютуралникель	14057 т
Североникель	16806 т
Уфалейский завод	4409 т
Норильский комбинат	15950 т
Итого:	51222 т

Источник: Российский государственный архив экономики (далее — РГАЭ). Ф. 9022. Оп. 1. Д. 1703. Л. 10б, 112.

Но Норильский комбинат имел намного большее значение для советской никелевой промышленности, нежели уральский и мончегорский заводы: уже в середине 1930-х гг. стало известно, что норильские никелевые месторождения являются чрезвычайно богатыми. По данным 1939 г., выявленные запасы никеля в рудах в тот момент составляли 1436 тыс. т (около половины запаса СССР). Это означало, что открытием норильских запасов никеля на долгий срок обеспечивалось снабжение советской промышленности этим металлом. «Мировое значение»⁷ придавалось также запасам

других редких металлов, которые, как правило, содержатся в никелевых рудах, в т.ч. меди, кобальта, а также платиноидов.

Таким образом, экономическое значение Норильского промышленного района заключалось, прежде всего, в наличии там богатейших стратегически важных запасов полезных ископаемых, открывающих долгосрочные перспективы для их эксплуатации, — правда, при экстремальных климато-географических условиях. Понятно, что в силу этих причин Норильский ИТЛ, которому выпала задача обеспечения комбината большей частью рабочей силы на протяжении первых 20 лет его строительства и существования, с самого момента его создания принадлежал к приоритетным лагерям в системе ГУЛАГа НКВД/МВД. Эта приоритетность отражалась, например, в особом ведомственном подчинении Норильлага (в 1935 г. он был создан как один из немногих лагерей центрального подчинения начальнику ГУЛАГа и только в 1941 г. был подчинен новому производственному главку НКВД — ГУЛГМП (Главному управлению лагерей горно-металлургических предприятий), а также в ряде конкретных показателей, которыми Норильлаг отличался от других лагерей, как будет показано ниже.

Отметим, что кроме Норильлага в Норильске с 1948 по 1953 гг. существовал еще один лагерный комплекс — Особый лагерь МВД № 2, или Горный лагерь (Горлаг). Он был организован на базе пяти лагерных отделений Норильлага и входил в состав Особых лагерей МВД, созданных в соответствии с приказом № 00219 МВД от 28 февраля 1948 г. Хотя заключенные Горного лагеря также работали для Норильского комбината и тем самым тоже представляли собой составную часть его трудового ресурса, этот лагерь имел свой собственный административный статус и свою характеристику, присущую всем Особым лагерям, — например, более строгие условия режима и трудовое использование заключенных преимущественно на тяжелых физических работах. Поэтому в данной работе не рассматривается специфика труда в Горном лагере (хотя в некоторых случаях — специально оговариваемых — мы будем привлекать данные о Горлаге для характеристики трудового контингента Норильского комбината).

2. Динамика и структура рабочей силы в Норильлаге

2.1. Численность

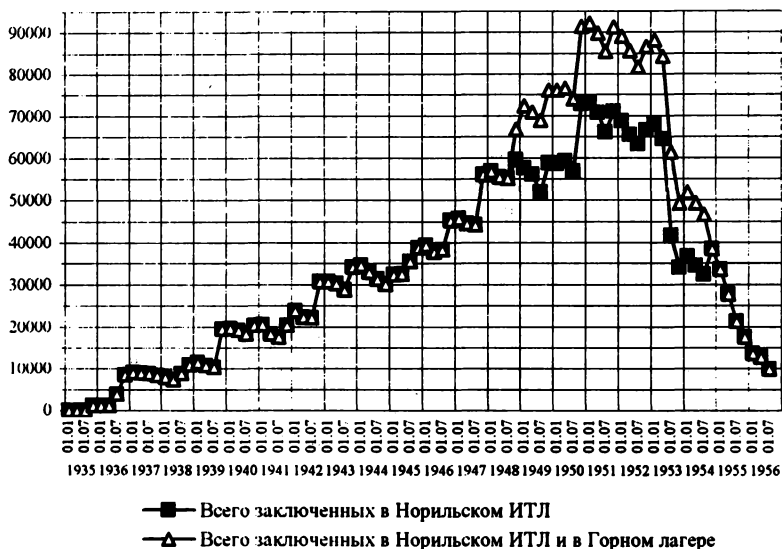
Архивные фонды ГУЛАГа и ГУЛГМП содержат большие массивы статистического материала, который позволяет восстановить в деталях структуру и динамику рабочей силы Норильлага⁸. Точнее, мы имеем статистические данные двух категорий. Во-первых, это показатели учетно-распределительного отдела (УРО) ГУЛАГа. Здесь собраны регулярные отчеты об абсолютной численности заключенных всех лагерей, в т.ч. и Норильского. Во-вторых, это отчеты самого Норильского комбината о наличии и использовании его контингентов рабочей силы — заключенных (з/к) и вольнонаемных работников. Хотя эти отчеты имеются не для всего периода

существования Норильлага (они охватывают 1936—1938 и 1941—1949 гг.), их содержание имеет наибольшую ценность для раскрытия нашей темы, так что мы преимущественно будем пользоваться ими.

Рассмотрим вначале динамику численности заключенных Норильлага за весь период его существования (см. Рисунок 1, построенный по данным УРО).

Рисунок 1

Численность заключенных в Норильском ИТЛ и Горном лагере, 1935—1956 гг. (списочный состав на 1-е число первого месяца каждого квартала)



Примечание: хотя в нашу задачу не входило изучение рабочей силы Горного лагеря, Рис. 1 включает также динамику численности заключенных данного лагеря. Это объясняется тем, что, хотя заключенные Горного лагеря и Норильлага работали в различных лагерных структурах и отделениях, они тем не менее обслуживали один и тот же экономический объект. Поэтому, если не брать в расчет заключенных Горного лагеря, динамика трудового ресурса комбината в конце 40-х — начале 50-х гг. будет отражена не в полной мере.

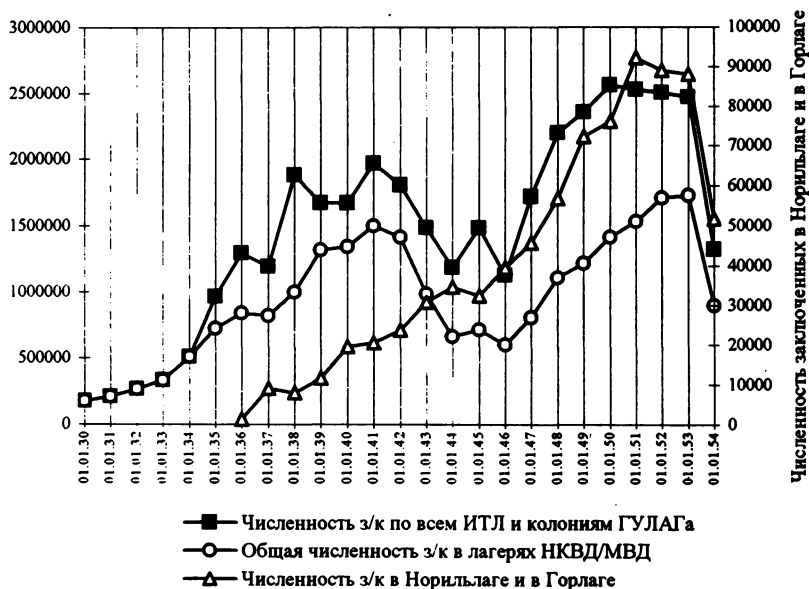
Источники: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 174. Л. 7; Д. 1155. Л. 20, 54об., 55; Д. 1160. Л. 4; Д. 2784. Л. 18; Оп. 1д. Д. 358. Л. 1, 17, 29, 55; Д. 364. Л. 2, 19, 37, 54; Д. 370. Л. 24, 60; Д. 371. Л. 2, 29, 54, 70; Д. 379. Л. 15, 92об.; Д. 390. Л. 2, 47, 85, 129; Д. 424. Л. 8, 58, 114, 165; Д. 442. Л. 1, 45, 88, 130; Д. 455. Л. 8; Д. 466. Л. 10, 57об., 103об., 146об.; Д. 472. Л. 2об., 17об., 18об., 42об., 64об.; Д. 479. Л. 3об., 27об., 51об., 75об.; Д. 485. Л. 3об., 21об., 25об., 40 об., 58 об., 78; Д. 495. Л. 2об., 21об., 39об., 57об.; Д. 500. Л. 2об., 31об., 46об., 58об.; Д. 502. Л. 1, 4, 7, 10; Д. 506. Л. 15об., 47об., 48об., 73об., 74об., 110об.; Д. 508. Л. 4; Д. 511. Л. 8об., 67об., 124об., 150об.; Д. 513. Л. 3об., 39об., 70об.

Отметим, прежде всего, два аспекта динамики численности всех заключенных. Во-первых, как следует из Рисунка 1, эта динамика подвержена сезонным колебаниям: увеличение числа заключенных происходило всегда в летний период, когда осуществлялся привоз новых заключенных⁹, а в остальное время года имело место уменьшение контингента (за счет освобождения, смертности, перевода в другие места заключения и т.д.). Во-вторых, что более существенно, численность заключенных вплоть до конца 1950 г. практически постоянно и стремительно возрастает. Есть только два года, 1937 и 1944 гг., в течение которых этот показатель не повышался, а слегка снизился, что не помешало, впрочем, постепенному превращению Норильлага в один из крупнейших лагерных комплексов ГУЛАГа. Абсолютный пик числа узников был достигнут к началу 1951 г., когда Норильлаг содержал почти 73000 заключенных в 24 лагерных отделениях, 23 отдельных и обыкновенных лагерных пунктах и 6 прочих подразделениях¹⁰. Кроме того, еще 19000 заключенных находились в это время в Горном лагере.

Следует отметить, что описанная динамика численности заключенных в Норильске имеет существенные отличия от динамики того же показателя по ГУЛАГу в целом, как показано на Рисунке 2.

Рисунок 2

Сравнение численности заключенных по Норильскому ИТЛ (включая Горный лагерь) с численностью заключенных во всех лагерях и колониях НКВД/МВД, 1930—1954 гг. (списочный состав на 1-е число каждого года)



Примечание: до 1934 г. колонии не находились в подчинении НКВД СССР, а подчинялись республиканским НКВД. Поэтому данные о заключенных, находившихся в колониях, за период до 1934 г. здесь не приводятся.

Источники: по Норильску см. источники к Рис. 1. По остальным лагерям и колониям: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 1155. Л. 1а, 2. Данные за период с 1949 по 1954 гг. см.: Земсков В.Н. ГУЛАГ (историко-социологический аспект) // Социологические исследования. 1991. № 6. С. 11; 1991. № 7. С. 12. Данные по лагерям за 1954 г. взяты на 1 апреля.

Колебания численности узников по всему ГУЛАГу объясняются влиянием различных факторов. Ростом их числа сопровождались, например, массовые репрессии в конце 1930-х гг., ужесточение пенитенциарной политики к середине 1947 г., а также появление новых категорий заключенных в результате Второй мировой войны. Причинами уменьшения лагерных контингентов стали досрочные освобождения некоторых групп заключенных и их отправка на фронт во время войны, повышенная смертность заключенных из-за недостаточного снабжения продуктами и более интенсивной работы в тот же период, а также амнистии, например в 1945 и 1953 гг. В контексте данной работы важно, что, в то время как результирующая указанных разнонаправленных процессов в той или иной мере отражалась в динамике численности рабочей силы большинства исправительно-трудовых лагерей, Норильлаг отличался устойчивым ростом численности контингента, отчасти независимым от соответствующей «конъюнктуры» лагерной системы в целом. Поэтому можно констатировать, что Норильский лагерь и тем самым комбинат были обеспечены рабочей силой заключенных в первую очередь, соответственно их потребности в ней¹¹. Этот фактор, видимо, преобладал над общими тенденциями и сдвигами в динамике контингента ГУЛАГа, подчеркивая особую значимость экономической функции Норильлага. При этом доли «политических» и уголовников/бытовиков в общем контингенте заключенных Норильлага менялись в соответствии с указанными выше причинами, приближаясь в среднем к соотношению 50:50. Так, на 1 октября 1949 г. среди з/к, работавших на комбинате, политзаключенные составляли 53%¹².

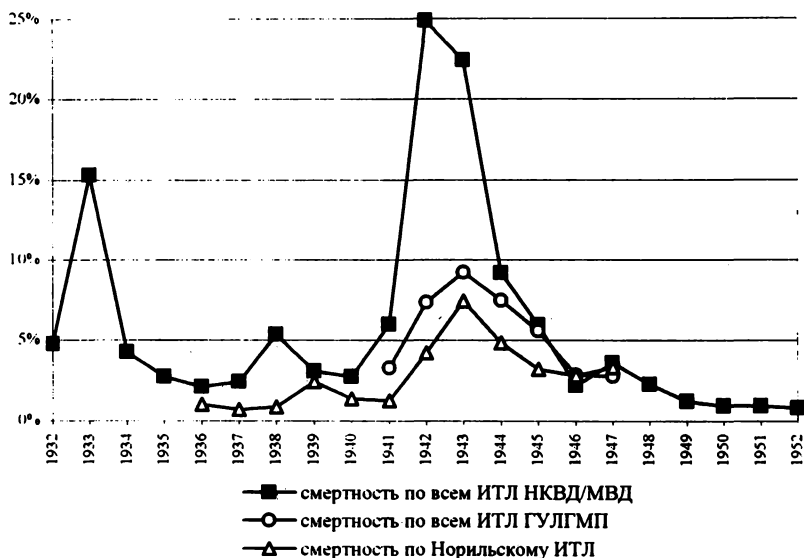
2.2. Смертность среди заключенных

При оценке статуса и особенностей Норильлага по сравнению с другими лагерями НКВД важнейшую роль играет вопрос об условиях жизни и труда заключенных, напрямую связанный с экономической функцией лагеря, ибо в этом вопросе отражается отношение ответственных административных структур к одному из важнейших ресурсов, имевшихся в их распоряжении, — к рабочей силе¹³. Одним из наиболее наглядных индикаторов состояния этого вопроса является уровень смертности среди заключенных. Для адекватной его оценки необходимо привлечь соответствующие сравнительные данные. Безусловно, такими в наших целях могут

являются только данные по смертности заключенных ГУЛАГа в целом или его подсистем¹⁴. Рисунок 3 содержит динамику среднегодовых показателей смертности в Норильлаге, а также в лагерях с подобным производственным профилем, которые были объединены в уже упомянутом производственном главке НКВД (ГУЛГМП), и, наконец, во всех исправительно-трудовых лагерях ГУЛАГа. Источником этих данных является статистика заболеваемости и смертности заключенных, которую собирал Санитарный отдел ГУЛАГа.

Рисунок 3

Сопоставление динамики смертности среди заключенных по всем лагерям НКВД, по лагерям ГУЛГМП и по Норильлагу, 1932—1952 гг. (% умерших от среднегодового состава)



Примечания: данные по смертности за 1948 г. и последующие годы для Норильлага еще не выявлены.

Смертность в Норильлаге с середины 1945 г. уменьшалась не настолько быстро, как в среднем во всех лагерях, в силу того, что с этого момента в Норильлаге появились каторжане. Их доля среди всего контингента заключенных составляла в среднем: за 1945 г. 6%, за 1946 г. 18%, за 1947 г. 23%. Таким образом, эта доля в 1946—1947 гг. была существенно выше, чем в других лагерях. Смертность среди каторжан в Норильлаге, которые, в соответствии с инструкциями МВД, содержались на усиленном режиме, получали уменьшенный паек и использовались преимущественно на тяжелых физических работах¹⁵, значительно превышала смертность среди большинства остальных заключенных, которые находи-

лись в лагерных отделениях общего режима. Она составляла в 1945 г. 14,9%, в 1946 г. 7,8% и в 1947 г. 5,6%, тем самым приводя к повышению общего показателя смертности заключенных Норильлага. См.: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 2804. Л. 42; Д. 2817. Л. 8об., 17, 27, 36, 45, 54; Д. 2821. Л. 31об., 118об.; Д. 2822. Л. 61об.—62, 126об.—127.

Показатель смертности по лагерям ГУЛГМП включает, соответственно, и данные по Норильлагу.

Источники: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 2740. Л. 34, 43, 49, 62, 85; Д. 2784. Л. 7—10, 26; Д. 2788. Л. 3, 6, 9, 11, 15, 17, 19, 24, 27, 30, 33, 34; Д. 2796. Л. 97, 102об.—103, 114об., 128, 141, 247; Д. 2804. Л. 2об.—3, 39; Д. 2817. Л. 2, 11, 21, 30, 39, 48; Д. 2821. Л. 31об., 118об.; Д. 2822. Л. 61об.—62, 126об.—127; Д. 2883. Л. 114, 116.

Как следует из сопоставления графиков динамики на Рисунке 3, в Норильлаге уровень смертности почти на всем рассматриваемом периоде был значительно ниже, чем в среднем во всех исправительно-трудовых лагерях ГУЛАГа, а также чем в других лагерях «профильного» главка ГУЛГМП. Проблемы военного времени, когда, прежде всего в силу резкого ухудшения снабжения заключенных продуктами и падения уровня медицинских и санитарных служб в лагерях, наблюдался катастрофический рост смертности заключенных ГУЛАГа, проявились в Норильлаге в сравнительно умеренной форме. В 1942—1943 гг., когда уровень смертности по всем лагерям составил соответственно 24,9% и 22,4%, — это означает, что в течение года умирала почти четвертая часть всего лагерного населения (!), — этот показатель в Норильске был в несколько раз ниже (4,2% и 7,2% соответственно).

Эти цифры имеют выраженный экономический аспект. Сравнительно низкая смертность заключенных свидетельствует об относительно хорошем их физическом состоянии, в поддержке которого администрация была заинтересована в целях выполнения плановых заданий. Об этом говорит и практика регулирования использования труда заключенных в зависимости от состояния их здоровья. Так, в ГА РФ имеется текст лекции, написанной для внутреннего пользования начальником ГУЛАГа В.Г.Наседкиным, фрагмент которой воспроизводится ниже.

«По окончании карантина врачебно-трудкомиссиями производится установление заключенным категорий физического труда.

Физически здоровым заключенным устанавливается первая категория трудоспособности, допускающая их использование на тяжелых физических работах.

Заключенные, имеющие незначительные физические недостатки (~~пониженную умитанность~~¹⁶, неорганического характера функциональные расстройства), относятся ко второй категории трудоспособности и используются на работах средней тяжести.

Заключенные, имеющие явно выраженные физические недостатки и заболевания, ~~как то: декомпенсированный порок сердца, хроническое заболевание почек, печени и других органов, однако не вызывающие глубоких расстройств организма,~~

относятся к третьей категории трудоспособности и используются на легких физических работах и работах индивидуального физического труда.

Заключенные, имеющие тяжелые физические недостатки, исключающие возможность их трудового использования, относятся к четвертой категории — категории инвалидов.

[...]

Отсюда все рабочие процессы, характерные для производительного профиля того или иного лагеря, разбиты по степени тяжести на: тяжелые, средние и легкие...»¹⁷

Отметим в этой связи, что ввиду экстремальных климатических условий Заполярья медицинский осмотр и отбор заключенных, подлежащих отправке в Норильск, производились не после прибытия в лагерь, а до того, в местах их отправки. При этом отправке не подлежали те узники, которые оценивались как неспособные к длительному пребыванию и труду за Полярным кругом, в соответствии с инструкцией «для медицинского отбора и направления заключенных в Норильлаг из ОИТК и лагерей в 1941 году», утвержденной начальником комбината и лагеря старшим лейтенантом Госбезопасности А.А.Панюковым и составленной на основе приказа НКВД СССР № 0203 от 22 мая 1940 г. с учетом основных условий работы на Крайнем Севере. По инструкции, направлению в Норильлаг подлежали «заключенные, годные к тяжелому и среднему физическому труду, и заключенные специалисты из административного техперсонала, годные к легкому физическому труду», в возрасте от 20 до 50 лет. Инструкция содержала список из 44 болезней, наличие которых препятствовало отправке з/к в Норильлаг. О процедуре медосмотра при отправке в Норильлаг имеются свидетельства в воспоминаниях бывших заключенных¹⁸. Из сравнительных данных о физическом состоянии заключенных Норильлага следует, что заключенные, способные только к легкому физическому труду, а также инвалиды в Норильлаге находились действительно в незначительном количестве. При этом доля этих групп в общем контингенте заключенных ГУЛАГа всегда была достаточно велика: в 1942 г., например, она составляла около одной трети всего контингента¹⁹.

Однако отбор здоровых заключенных не был единственной причиной относительно невысокого уровня смертности среди заключенных Норильлага. Определенную роль сыграли конкретные жизненные условия, в которых находились заключенные в течение всего (как правило, долгого) срока их пребывания в лагере. Об этом говорят многочисленные личные свидетельства бывших заключенных Норильлага, отмечающих, что эти условия (преимущественно это касается питания) в Норильлаге были, естественно, очень тяжелыми, но все-таки несколько лучше, чем в большинстве других исправительно-трудовых лагерей ГУЛАГа²⁰. Впрочем, в воспоминаниях бывших заключенных Норильлага есть и высказывания другого рода. Так, А.А.Гаевский, описывая эпидемию дизен-

терии в жилых бараках Норильлага осенью 1939 г., пишет: «С наступлением холодов умирать стали, как мухи. Покойников не успевали вывозить, гробов не хватало... Людей экономить не было нужды, их в летнюю навигацию завозили достаточно, с учетом большой смертности»²¹.

2.3. Общая структура трудовых ресурсов Норильского комбината (вольнонаемные и заключенные) и их использование

Рассмотрим структуру рабочей силы Норильского комбината в конце 30-х — начале 50-х гг. Как и в случае других подобных объектов, Норильский комбинат и исправительно-трудовой лагерь представляли собой смешанную административную структуру. Начальник комбината одновременно являлся и начальником лагеря, и, хотя лагерь в 1938 г. был выделен из тогдашнего строительства на самостоятельный баланс²², он получил свой собственный бюджет только в 1950 г.²³ Фактически в 1930-е и 1940-е гг., рассмотрением которых мы в этой части работы из-за отсутствия статистического материала для последующих лет будем ограничиваться, Норильский лагерь можно считать составной частью комбината. Мало того, что о деятельности Норильлага в отчетах комбината докладывается в том же порядке, как и о различных секторах производственной деятельности последнего (добыча руды, металлургия и т.п.); рабочая сила заключенных лагеря фигурирует там практически как собственный ресурс комбината.

Для заключенных каждого лагеря в системе ГУЛАГа существовала стандартная система учета узников по признаку их трудового использования, введенная в 1935 г.²⁴ Все работающие заключенные делились на две группы. Основной трудовой контингент, который выполнял производственные, строительные или прочие задачи данного лагеря, составлял группу «А». Помимо него, определенная группа заключенных всегда была занята работами, возникающими внутри лагеря или лагерной администрации. Этот, в основном административно-управленческий и обслуживающий, персонал причислялся к группе «Б». Неработающие заключенные также делились на две категории: группа «В» включала в себя тех, кто не работал по причине болезни, а все остальные неработающие соответственно объединялись в группу «Г». Данная группа была самой неоднородной: часть этих заключенных только временно не работали по внешним обстоятельствам — из-за их нахождения на этапе или в карантине, из-за непредоставления работы со стороны лагерной администрации, из-за внутрилагерной переброски рабочей силы и т.п., — но к ней также следовало причислять «отказчиков» и узников, содержащихся в изоляторах и карцерах.

Само собой разумеется, что с чисто экономической, производственной точки зрения пользу приносили только заключенные группы «А». Поэтому, если исходить из того, что и центральный

аппарат ГУЛАГа, и отдельные лагерные администрации в определенной мере действовали, руководствуясь экономической целесообразностью, необходимостью выполнения плановых заданий, можно допустить у них заинтересованность в максимизации численности группы «А» и, соответственно, минимизации всех остальных групп. Мы далеки от того, чтобы утверждать, что реально проводившаяся политика ГУЛАГа по трудовому использованию узников соответствовала такой рационально-экономической модели. Реалии обращения с заключенными — плохое снабжение и содержание, крайне изнурительный труд, а также нередко неумелое управление работами — широко известны. Поэтому не удивляет, что по ГУЛАГу в целом число больных, неработающих заключенных (группа «В») постоянно находилось на весьма высоком уровне, а доля группы «А», наоборот, редко достигала больше 70%—75% всего лагерного контингента. Однако такие данные сводного типа не отражают значительных различий в соотношении численности указанных групп при переходе на уровень различных подсистем ГУЛАГа. Так, из Таблицы 2 следует, что в течение 1940-х гг. доля заключенных Норильлага, отнесенных к группе «А», составляла свыше 80%, а численность больных, неработающих заключенных, за исключением 1942—1943 гг., трудных военных лет, не превышала 10%. Относительно низкая численность группы «А» в 1936—1937 гг. объясняется, как видно, не повышенной заболеваемостью, а сравнительно большой частью узников, которые работали в лагерных структурах (группа «Б»), что, в свою очередь, объясняется, прежде всего, невысокой общей численностью заключенных в Норильске в те годы, а также начальной стадией, в которой тогда находилось строительство комбината.

Таблица 2

**Трудовое использование заключенных Норильлага в 1936—1949 гг.
(за весь год в процентах от общей суммы чел./дней
всего контингента)**

Группы	1936	1937	1938	1941	1942	1943	1944	1945	1946	1947	1948	1949
«А»	76,6	75,0	82,2	83,6	81,2	80,6	80,6	85,5	84,6	83,8	80,7	80,7
«Б»	12,8	14,9	10,2	7,2	7,0	7,0	7,5	6,3	8,0	7,9	8,4	8,9
«В»	4,3	6,7	3,8	6,8	8,5	11,3	11,2	7,5	6,8	7,4	9,1	8,4
«Г»	6,3	3,4	3,8	2,4	3,3	1,1	0,7	0,7	0,6	0,9	1,8	2,0

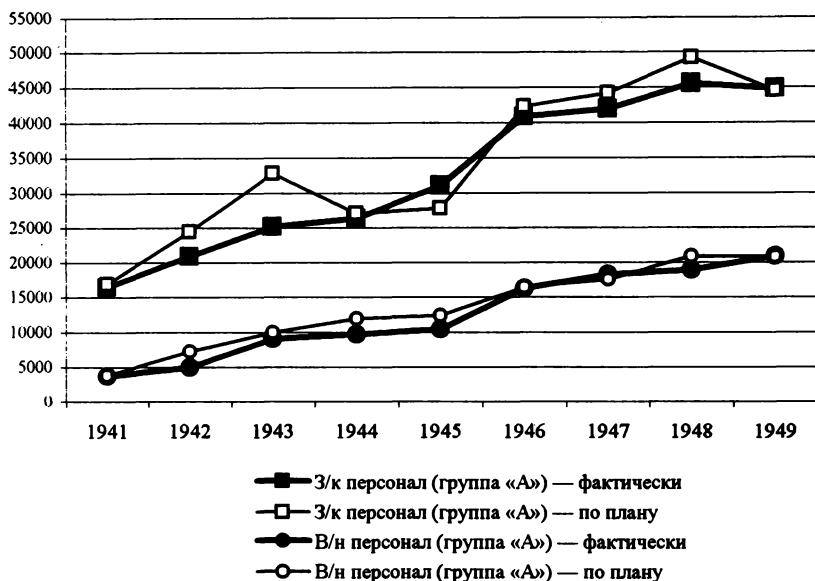
Примечание: данные за 1939—1940 гг. не выявлены.

Источники: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 854. Л. 55—57; Д. 968. Л. 83; Д. 969. Л. 10, 93; Д. 1118. Л. 83—85; Ф. 8361. Оп. Д. 11. Л. 31; Д. 40. Л. 79; Д. 56. Л. 69; Д. 71. Л. 55; Д. 95. Л. 19; Д. 101. Л. 35; Д. 125. Л. 152; Д. 155. Л. 135; Д. 174. Л. 97.

Среди перечисленных выше групп заключенных нас в дальнейшем будет интересовать прежде всего группа «А», поскольку именно она включала заключенных, непосредственно использовавшихся в качестве рабочей силы на экономическом объекте, обслуживаемом Норильлагом. Более того, по характеру труда именно эту группу можно сопоставить с вольнонаемными работниками, которые тоже в не малом количестве были заняты на Норильском комбинате. Соотношение между ними и заключенными-работниками группы «А» в 1940-е гг. представлено на Рисунке 4.

Рисунок 4

Трудовой фонд комбината — численность вольнонаемного персонала (в/н) и заключенных (з/к), работающих по группе «А», 1941—1949 гг. (среднесписочный годовое состав)



Источники: ГА РФ. Ф. 8361. Оп. 1. Д. 10. Л. 11; Д. 11. Л. 11, 27, 32; Д. 40. Л. 26; Д. 56. Л. 44—45; Д. 71. Л. 30; Д. 95. Л. 109; Д. 101. Л. 124—125; Д. 125. Л. 158; Д. 143. Л. 54; Д. 155. Л. 145; Д. 174. Л. 102.

Из динамики Рисунка 4 видно, что количество вольнонаемных (в/н) работников росло одновременно с ростом числа заключенных (з/к), работающих на объекте, причем темп роста числа в/н был выше: если в 1941 г. на комбинате работали 3734 вольнонаемных и 16532 заключенных, что соответствует отношению численности этих групп 1:4,4, то к 1949 г. этот показатель уменьшился (в пользу вольнонаемных) до 1:2,1 (20930 в/н и 44897 з/к).

С одной стороны, из этого следует, что «вольный» труд на Норильском комбинате в течение 40-х гг. стал играть более важную роль. С другой стороны, относительность этого вывода становится очевидной при рассмотрении структуры контингента вольнонаемных работников в Норильске. Дело в том, что в самом начале строительства комбината число вольнонаемных было минимальным. В 1936 г. они во всех секторах (включая не только группу «А», но и управление, охрану, санитарную службу и т.п.) составляли 223 чел. против 4552 заключенных, а в 1937 г. соответственно — 384 против 8658²⁵. Постепенный рост числа вольнонаемных в последующие годы в Норильске в основном происходил за счет освобожденных заключенных — причем разными путями. В 1940-е гг. широко применялось прикрепление заключенных к комбинату даже после номинального отбытия их срока. В воспоминаниях бывших заключенных мы находим многократные описания такой практики: многих освобожденных заключенных, причем особенно политических, направили на «спецпоселение», так что они оказывались на положении ссыльных. Им вручался паспорт или другой документ с указанием ограничения места жительства, а зачастую с запретом покинуть даже границы города Норильска²⁶.

Продлить пребывание в зоне Норильска могли и по-другому. Бывали, например, случаи, когда заключенному незадолго до окончания его срока практически без всяких разъяснений сообщалось о «втором сроке»²⁷.

Мотивом принятия подобных мер, безусловно, являлась высокая и постоянная потребность комбината в рабочей силе, особенно в годы войны, когда скорейшему налаживанию производства никеля придавалось огромное значение. На вольнонаемных работников комбината распространялась бронь, освобождающая их от призыва в Красную Армию²⁸. Естественно, что и ходатайствам заключенных об их направлении на фронт, как правило, было отказано²⁹. Наоборот, администрация Норильского комбината добилась того, что в качестве заключенных на производстве оставались даже те лица, которые по постановлению Верховного Совета СССР подлежали досрочному освобождению с отправкой на фронт³⁰. Более того, она активно выступала за то, чтобы в Норильске были закреплены также заключенные, которых следовало освободить и отправить в военкоматы по окончании их срока или по решениям судебных органов. Этот вопрос — правда, уже к концу войны — решением ГКО от 19 января 1945 г. также был решен в пользу комбината, причем эта категория работников была освобождена из-под стражи с закреплением на Норильском комбинате по вольному найму³¹. В первой половине 1946 г. абсолютное число бывших заключенных, закрепленных в Норильске в порядке специального постановления ГКО, в среднем составляло еще свыше 12000 чел. Судя по статистике, они, начиная со второй половины 1946 г., постепенно были переведены на статус обычно-

венных вольнонаемных³². Остается, однако, неясным, означало ли это для них получение полных прав, в том числе права на выезд из Норильска.

Экономическое положение двух категорий вольнонаемных — бывших з/к и приехавших в Норильск без предыдущего пребывания в лагере — различалось существенно. В отличие от второй категории, первая лишалась всех льгот и привилегий, установленных для работы в условиях Крайнего Севера и значительно улучшавших материальное положение тех, кто их получал. Так, во второй половине 1940-х гг. вольнонаемные, которые приезжали в Норильск и заключали трудовые договоры на три года, «получали 100% северной надбавки и 10% за каждый месяц. Через два с половиной года им давали полугодовой оплачиваемый отпуск плюс месяц на дорогу и бесплатный билет туда, куда они хотят поехать. А кто подписал договор на следующие три года, имел те же условия, но еще мог получить путевку в санаторий на все время отпуска»³³. Можно, наверное, согласиться с оценкой, что «освобожденные работяги» Норильского комбината, лишенные такого рода льгот, образовали в конце 40-х гг. слой «людей второго сорта»³⁴. Комбинат же таким путем мог повышать показатели рентабельности на основе использования дешевой рабочей силы заключенных даже после их освобождения.

Следует отметить еще один источник пополнения рабочей силы Норильского комбината. В 1945 г. в Норильск прибыл большой «спецконтингент» (свыше 10000 чел.), состоявший из бывших советских военнопленных, а также из власовцев. Их поселили на правах ссыльных: они получали работу и даже северные льготы, но выезд из Норильска им не разрешался. Однако Особый отдел лагеря вскоре приступил к их «фильтрации», вследствие чего многие из «спецконтингента» были осуждены к большим срокам лишения свободы, в основном по статье 58—16 (измена Родине военнослужащим)³⁵.

В целом вольнонаемные Норильска представляли собой в огромном большинстве группу, имевшую лагерное прошлое и в силу этого обделенную в материальном положении. Структура вольнонаемной рабочей силы комбината в послевоенные годы наглядно представлена в докладе начальника Норильлага В.С.Зверева о состоянии и работе ИТЛ за 1950 г.: «...на производственных объектах Комбината из числа 25000 вольнонаемных работают: бывших судимых 15000 человек, спецпереселенцев 3997 и ссыльных 1000 человек...»³⁶

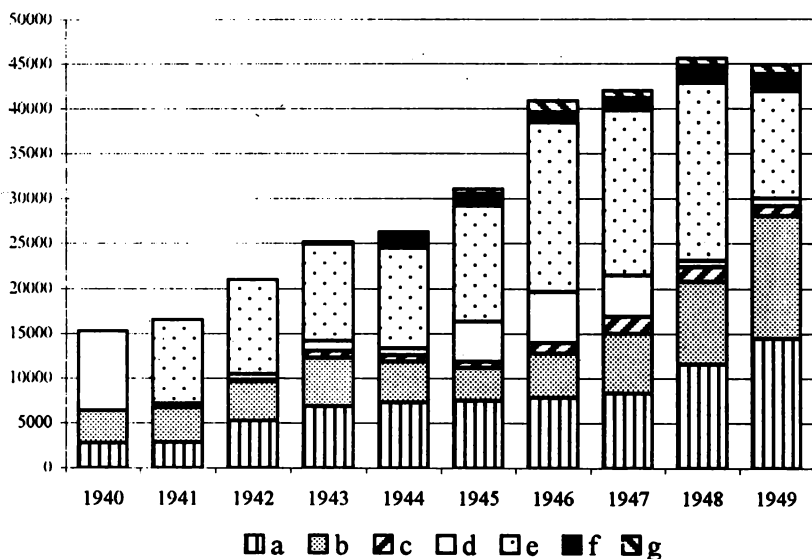
2.4. Распределение заключенных и вольнонаемных по различным сферам труда

Рассмотрим специфику использования труда заключенных и вольнонаемных на Норильском комбинате. В ежегодных бухгалтерских отчетах комбината имеются подробные данные по распре-

делению персонала обеих групп. Опираясь на этот материал, можно получить более конкретное представление о том, в каких сферах труда работала основная масса работников обеих контингентов в 40-х гг. (см. Рисунки 5 и 6).

Рисунок 5

Трудовое использование заключенных Норильлага по группе «А», 1940—1949 гг.

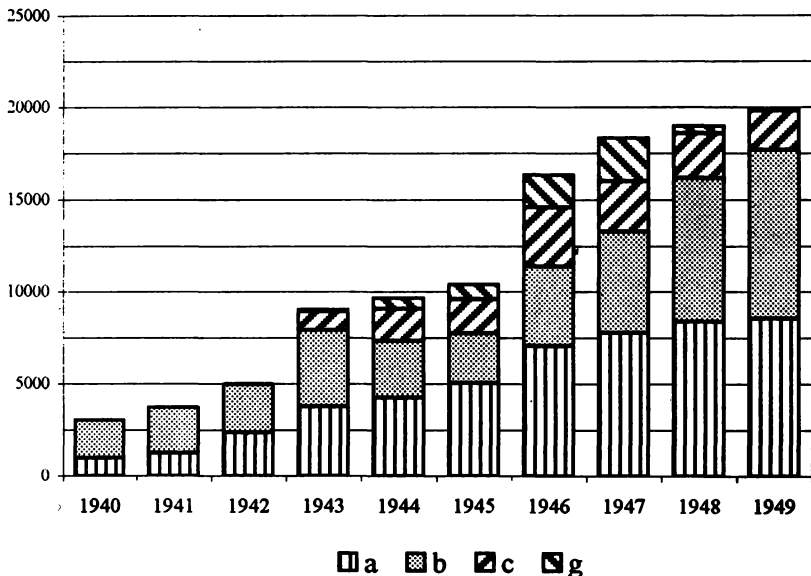


Обозначения:

- a — Промышленно-производственный персонал
- b — Непромышленный производственный персонал
- c — Сельское хозяйство
- d — Контрагентские работы всего
- e — в т.ч.: предоставление рабочей силы своему собственному капитальному строительству (в отчетах за 1940 г. эта статья отсутствует, но предполагается, что и в этом году подавляющее большинство заключенных категории «d» также работало в капитальном строительстве).
- f — Торговая сеть, подсобные предприятия и пр.
- g — Другие работы

Источники: см. источники к Рисунку 4.

**Трудовое использование вольнонаемных работников
Норильского комбината по группе «А», 1940—1949 гг.**



Обозначения: см. обозначения к Рисунку 5.

Источники: см. источники к Рисунку 4.

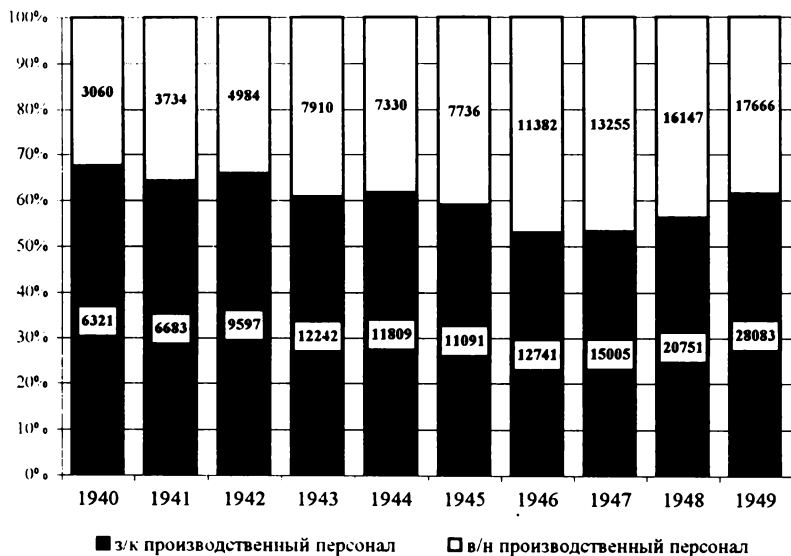
Что касается заключенных, то, на первый взгляд, из диаграмм на Рисунках 5—6 видно, что из них до 1949 г. около половины, а то и больше, работали на строительстве³⁷, между тем как вольнонаемные работники трудились в этой сфере в сравнительно незначительном количестве³⁸. Это соответствует распространенному представлению, что труд заключенных преимущественно использовался на трудоемких строительных объектах и что сложные и крупные строительные проекты в период существования ГУЛАГа были реализованы в основном за счет труда узников лагерей.

Но, с другой стороны, из диаграмм Рисунков 5 и 6 также следует, что использование труда з/к отнюдь не ограничивалось строительными работами. Широко применялся принудительный труд также в производственной сфере, т.е. в шахтах и цехах комбината, а также на подсобных и вспомогательных работах. При этом в течение 40-х гг. практически одинаковым образом росла численность и з/к, и в/н в категориях производственного персонала, как промышленного, так и непромышленного. В этой связи следует отметить, что с начала и до конца 40-х гг. Норильский комбинат претерпел значительные изменения в структуре своего производ-

ственного профиля. В то время как добыча угля и руды была начата уже в 30-х гг. и в дальнейшем последовательно расширялась, выпуск продукции основных отраслей комбината, связанных с производством никеля, платиноидов, меди и кобальта, берет свое начало в 1941—1942 гг., а больших объемов он достиг только к середине 40-х гг. (что касается никеля) или даже ко второй половине (черновая медь), а то и к концу 1940-х гг. (платиноиды, электролитная медь). Это развитие, естественно, было связано с постепенным вводом в эксплуатацию все новых цехов и заводов комбината, а также с расширением производственной мощности существующих. Если сопоставить производственные группы обеих категорий работников (Рисунок 7), то становится ясно, что, несмотря на сдвиги в структуре производства Норильского комбината на протяжении 40-х гг., доля использования труда заключенных существенным изменениям не подвергалась: хотя к 1946 г. доли з/к и в/н в производственном персонале комбината почти уравнились, к концу 40-х гг., в связи с большим приростом числа заключенных в Норильлаге, их доля в производственном персонале опять приблизилась к $\frac{2}{3}$.

Рисунок 7

Соотношение заключенных и вольнонаемных работников среди производственного персонала комбината, 1940—1949 гг.



Источники: см. источники к Рисунку 4.

Из приведенных данных также следует, что не только по общей численности, но и в отдельности в двух самых значимых секторах экономической деятельности Норильского комбината — в капитальном строительстве и в производственной сфере — заключенные на протяжении всех 40-х гг. составляли большинство работников. Но помимо этих секторов существовали еще другие, где вольнонаемные преобладали над заключенными. Таким исключением являлся, например, сельскохозяйственный сектор. С начала 40-х гг. для обеспечения комбината и лагеря продуктами в составе комбината были организованы совхозы, главный из которых находился в поселке Курейка на Енисее, в 400 км на юг от Норильска. Там же был организован лагерный пункт Норильлага, но тем не менее количество вольнонаемных работников в сельском хозяйстве комбината всегда превышало число заключенных (к примеру, в 1943 г. — 1044 в/н и 752 з/к; в 1946 г. — 3180 и 1176; в 1949 г. — 2126 и 1102 соответственно³⁹). Большой была также доля вольнонаемных в торговой сети комбината, в тех хозяйственных отделах, которые отвечали за обслуживание вольнонаемного состава, и в прочих подсобных и вспомогательных структурах. Соотношение численности занятых в этой сфере за отдельные годы было следующим: в 1944 г. — 2807 в/н и 1427 з/к; в 1946 г. — 3873 и 1170; в 1948 г. — 4289 и 1941 соответственно⁴⁰.

Однако, в то время как в этих (вспомогательных) секторах заключенные составляли все же заметную часть работников, на строительных работах, наоборот, труд вольнонаемных находил применение лишь в крайне ограниченных размерах⁴¹. Таким образом, самые трудоемкие и изнурительные работы, очевидно, были предусмотрены исключительно для заключенных, тогда как все остальные виды работ могли быть выполнены и в/н, и з/к. Поэтому можно утверждать, что заключенные для Норильского комбината представляли собой поистине универсальный и, ввиду численного доминирования, основной трудовой ресурс: они использовались во всех секторах и строительства, и производства.

2.5. Профессиональная структура

Другой аспект использования рабочей силы на Норильском комбинате связан с распределением работников не только по сферам работы, но и по профессиональным группам, по их месту в производстве. В воспоминаниях бывших заключенных имеется много свидетельств о том, что в Норильлаге многие заключенные, имевшие подходящую профессиональную подготовку⁴², использовались по их специальности на соответствующих должностях⁴³. Причем из этих воспоминаний следует, что практика внимательного отношения к специалистам из числа заключенных часто связывается с личностью А.П.Завенягина, знаменитого второго начальника комбината (в честь которого тот позже был назван), занимавшего этот пост с апреля 1938 г. по март 1941 г.⁴⁴ Приводим в этом контексте цитату из приказа Берия 1940 г.: «...приказываю:

[...] Полностью использовать всех специалистов из заключенных (на [Норильском] комбинате из 1200 специалистов используется по специальности только 623), преимущественно на производстве, наиболее квалифицированных из них — в качестве технических руководителей»⁴⁵. Таким образом, использование квалифицированных специалистов-заключенных на ответственных должностях в Норильске не являлось изолированной инициативой Завенягина, но при недостатке специалистов на срочном строительстве в сложных условиях соответствовало также политике ГУЛАГа и НКВД⁴⁶. Однако, получив работу по специальности, заключенный не всегда мог быть уверен в том, будет ли он на ней постоянно работать. С началом войны, к примеру, начальство лагеря стало снимать заключенных с должностей, близких к руководству, — то ли из соображений безопасности⁴⁷, то ли из-за притока в Норильск партийных функционеров, избегавших таким образом призыва на фронт⁴⁸. Правда, с 1943 г., когда положение Красной Армии резко улучшилось, многим заключенным (причем даже политическим) опять представилась возможность работать по их специальностям. Как бы то ни было, те заключенные, которым предоставлялась возможность получить более квалифицированную (и, как правило, более удобную) работу, всегда составляли лишь маленькую часть всего лагерного населения. Насколько она была маленькой — это можно узнать только из статистических материалов Норильлага. Весь наличный материал слишком велик, поэтому мы ограничимся данными по тем двум секторам, в которых работало наибольшее количество людей: промышленно-производственному сектору и капитальному строительству.

Таблица 3

Распределение промышленно-производственного персонала Норильского комбината по месту в производстве в 1940—1944 гг.

Год	1940 г.		1941 г.		1942 г.		1943 г.		1944 г.	
	в/н	з/к	в/н	з/к	в/н	з/к	в/н	з/к	в/н	з/к
Всего	961	2728	1246	2783	2364	5227	3758	6817	4256	7221
<i>из них:</i>										
Рабочих	639	2375	895	2498	1545	4798	2329	6106	3096	6436
ИТР*	198	199	221	186	376	275	591	392	714	462
Служащих	97	124	100	83	195	118	269	235	336	153
МОП**	19	30	18	15	248	36	544	65	89	64
Учеников	8	—	12	1	—	—	25	19	21	106

Год	1945 г.		1946 г.		1947 г.		1948 г.		1949 г.	
	в/н	з/к	в/н	з/к	в/н	з/к	в/н	з/к	в/н	з/к
Всего	5043	7432	7074	7806	7796	8278	8418	11539	8578	14386
<i>из них:</i>										
Рабочих	3964	6779	5554	7096	6022	7615	5612	10532	5406	13305

Год	1945 г.		1946 г.		1947 г.		1948 г.		1949 г.	
	в/н	з/к	в/н	з/к	в/н	з/к	в/н	з/к	в/н	з/к
ИТР*	747	453	1102	481	1310	442	1441	512	1786	496
Служащих	233	125	283	143	339	140	368	185	425	216
МОП**	55	73	71	73	65	62	74	71	53	81
Учеников	44	2	64	13	60	19	—	50	14	20

Примечания: * ИТР — инженерно-технические работники;

** МОП — младший обслуживающий персонал.

Источники: см. источники к Рис. 4.

Таблица 4

**Распределение персонала капитального строительства
Норильского комбината по месту в производстве в 1941—1949 гг.**

Год	1941 г.		1942 г.		1943 г.		1944 г.		1945 г.	
	в/н	з/к	в/н	з/к	в/н	з/к	в/н	з/к	в/н	з/к
Всего	1550	9446	1360	10490	1857	10732	2745	11253	2644	12875
<i>из них:</i>										
Рабочих	809	8722	665	9701	1067	9863	1728	10401	1728	12009
ИТР	346	470	373	520	525	623	634	610	738	653
Служащих	327	222	250	240	223	222	281	213	153	192
МОП	—	—	70	29	42	24	102	29	25	21
Учеников	—	—	2	—	—	—	—	—	—	—

Год	1946 г.		1947 г.		1948 г.		1949 г.	
	в/н	з/к	в/н	з/к	в/н	з/к	в/н	з/к
Всего	3789	18831	—	—	2512	21514	2020	19315
<i>из них:</i>								
Рабочих	2477	17735	—	—	1297	20574	946	18485
ИТР	1032	795	—	—	925	691	806	616
Служащих	248	281	—	—	239	234	206	206
МОП	32	20	—	—	51	15	62	8
Учеников	—	—	—	—	—	—	—	—

Примечание: за 1947 г. данные не выявлены.

Источники: ГА РФ. Ф. 8361. Оп. 1. Д. 10. Л. 11; Д. 41. Л. 4; Д. 57. Л. 22—23; Д. 69. Л. 73; Д. 96. Л. 54—55; Д. 102. Л. 62; Д. 144; Д. 174. Л. 107—108.

Данные Таблиц 3 и 4 не вызывают удивления: в среднем в обоих рассматриваемых секторах около 90%, а к концу периода даже около 95% всех заключенных работали в качестве простых рабочих. Возможность иметь более квалифицированную (и, как правило, более безопасную) работу, в частности в качестве инженерно-технического персонала (ИТР), предоставлялась только очень ограниченному контингенту заключенных. Для них такая

работа означала не только физически менее тяжелый труд, но и несколько улучшенный паек и прочие льготы⁴⁹. Однако их доля в группе всех заключенных была несравнимо меньше доли ИТР среди вольнонаемного персонала: в капитальном строительстве, например, за весь период около 3—5% заключенных работали на инженерно-технических должностях, в то время как соответствующий показатель в группе вольнонаемных достигал в среднем за весь период 29%, а к 1949 г. — даже 40%. В результате этого, несмотря на то что абсолютная цифра вольнонаемных работников в капитальном строительстве в течение всего периода в несколько раз уступала числу заключенных, с 1944 г. вольнонаемных среди ИТР оказалось значительно больше, чем заключенных. Данные Таблицы 3 показывают, что для промышленно-производственного персонала ситуация была практически такой же. Впрочем, анализ Таблиц 3 и 4 позволяет сделать такие же выводы и для других категорий служащих, МОП (младшего обслуживающего персонала) и, с некоторыми ограничениями, для учеников. И только для категории «Рабочие» картина была диаметрально противоположной.

Некоторое преобладание заключенных среди ИТР в капитальном строительстве в начале 40-х гг. (см. Таблицу 4) дает основание обратиться к данным за еще более ранний период строительства комбината: в 1938 г., к примеру, на строительном-монтажных работах было занято 2499 заключенных и только 109 вольнонаемных. При этом 198 заключенных (или 6,6% от общего их числа) работали в качестве ИТР, а из вольнонаемных на должностях ИТР находились 56 чел. (или 51,4% от их общего числа)⁵⁰. Эти данные свидетельствуют о том, что назначение заключенных на посты инженеров и специалистов, особенно в начальном периоде работы строительства и комбината, было неизбежным по той простой причине, что число вольнонаемных работников было недостаточным. Когда эта ситуация стала меняться, вольнонаемные постепенно начали заменять заключенных на их постах. Это не обязательно говорит о процессе вытеснения: нередко заключенным, работавшим на постах специалистов, руководителей цехов или производственных участков, после их освобождения предлагалось оставаться на той же или на близкой по специальности должности уже по вольному найму — правда, без северных льгот, установленных для обыкновенных вольных работников⁵¹. Такая политика закрепления бывших заключенных — специалистов с многолетним опытом работы на комбинате, безусловно, способствовала более эффективной и бесперебойной его работе. Однако не все решения по Норильскому комбинату принимались исключительно по мотивам экономической целесообразности: в 1950 г. было принято постановление о снятии с работы и высылке из Норильска всех бывших политических заключенных, занимавших административные должности⁵², — притом, что как раз доля политзаключенных среди этой группы была непропорционально высока.

Резюмируя результаты анализа распределения заключенных и вольнонаемных по их месту в производстве, мы можем утверждать,

что абсолютное большинство заключенных Норильлага, как и следовало ожидать, использовались в качестве простых рабочих, чьи условия труда были очень тяжелыми. Работа в качестве специалистов, на ответственных должностях выпадала только малой части всех заключенных. Причем работа узников в качестве ИТР была больше распространена в начальный период существования комбината, когда количество вольнонаемных работников было недостаточным. Позже, в условиях наличия большего контингента вольнонаемных в Норильске, они стали преимущественно назначаться на административные и технические должности, а доля заключенных, занимавших эти позиции, соответственно, стала сокращаться.

3. Регулирование рабочего времени заключенных в Норильлаге

3.1. Рабочее время: количество рабочих дней в году

Важный аспект условий труда узников Норильлага был связан с регулированием рабочего времени. Во-первых, следует выяснить, сколько дней заключенным приходилось отработывать в течение года. Не все из соответствующих нормативных актов, регулирующих этот вопрос по всему ГУЛАГу, обнаружены или доступны. Некоторая информация по всем лагерям и колониям ГУЛАГа содержится в упомянутом выше материале начальника ГУЛАГа Наседкина, датированном серединой 1940-х гг., в котором говорится: «В течение месяца заключенным предоставляется 4 дня отдыха...»⁵³ Как известно, примерно такая же норма была установлена весной 1947 г. инструкцией по режиму содержания заключенных в ИТЛ и колониях МВД, с таким уточнением, что предоставляются также 8 специальных дней отдыха: 22 января, 1 и 2 мая, 9 мая, 3 сентября, 7—8 ноября и 5 декабря. Для заключенных на каторжном режиме в середине 40-х гг. ежемесячно имелось только три выходных дня⁵⁴. На эту категорию заключенных норма, устанавливающая четыре дня отдыха в месяц и семь праздников в год, распространилась позднее (но не позже июля 1950 г.). Какие инструкции и правила действовали до этих дат и в какой мере они в лагерях, в частности в Норильске, действительно соблюдались, пока сказать трудно. Поэтому следует искать способы получить более конкретную информацию из доступного нам источникового материала.

Эта задача представляется не совсем простой: в документах об экономической деятельности Норильского комбината представлена частично противоречивая информация по данному вопросу, достоверность которой не всегда возможно проверить. Конкретнее, в нашем распоряжении имеются два источника из отчетности Норильского комбината, на базе которых можно построить времен-

ные ряды, характеризующие количество рабочих дней в Норильлаге на протяжении 40-х гг.

Обратимся вначале к отчетам по труду, представлявшимися ежегодно комбинатом в ГУЛГМП и содержащим данные о количестве и плановых, и фактически отработанных рабочих дней как «по всем контингентам рабочей силы», так и отдельно для заключенных, причем только для работников группы «А».

Таблица 5

Количество рабочих дней — выходов на работу на одного рабочего в среднем по всем контингентам рабочей силы Норильского комбината в 1941—1949 гг.

Год	1941 г.	1942 г.	1943 г.	1944 г.	1945 г.	1946 г.	1947 г.	1948 г.	1949 г.
По плану	—	—	—	270	297	273	272	285	284
Фактически	—	—	—	310	289	283	273	287	284,7
<i>в т.ч. з/к</i>									
По плану	293	—	—	307	287	286	272	290	290
Фактически	—	—	—	315	302	291	266	289	290,8

Примечание: 1944 и 1948 гг. — високосные годы.

Источники: ГА РФ. Ф. 8361. Оп. 1. Д. 11. Л. 33, 103; Д. 71. Л. 30; Д. 95. Л. 109; Д. 101. Л. 124; Д. 125. Л. 158; Д. 155. Л. 145; Д. 174. Л. 102.

Данные Таблицы 5 о количестве рабочих дней за ряд лет могут показаться несколько заниженными⁵⁵. Особенно сомнительными оказываются данные за 1945 г. (см. графу «По плану») и за 1947 г. (см. графу «Фактически»). Для обоих указанных годов соответствующее количество рабочих дней для заключенных получилось меньше, чем в среднем по всем контингентам рабочей силы комбината, включая вольнонаемных. Очевидно, в этом случае надо искать другой источник, содержащий более надежные данные по рассматриваемому вопросу. Такой источник удалось найти.

Действительно, помимо «отчетов о выполнении плана по труду», на основе которых построена Таблица 5, имеются также отчеты о трудовом использовании заключенных. В них исходной величиной является сумма всех «чел./дней», т.е. среднее число всех заключенных, умноженное на количество дней данного года — 365 или 366. Затем дается расшифровка, сколько чел./дней было отработано по разным видам работ, а также сколько чел./дней было проведено вне работы, в т.ч. и в виде отдыха. Эти расчеты проводились отдельно по группам «А»—«Г», что позволяет в «обратном расчете» извлекать количество дней, отработанных в среднем группой «А» за один год. Результаты этих расчетов представлены в Таблице 6 и на Рисунке 8.

**Среднее количество дней за год,
отработанных заключенными группы «А» в 1941—1949 гг.**

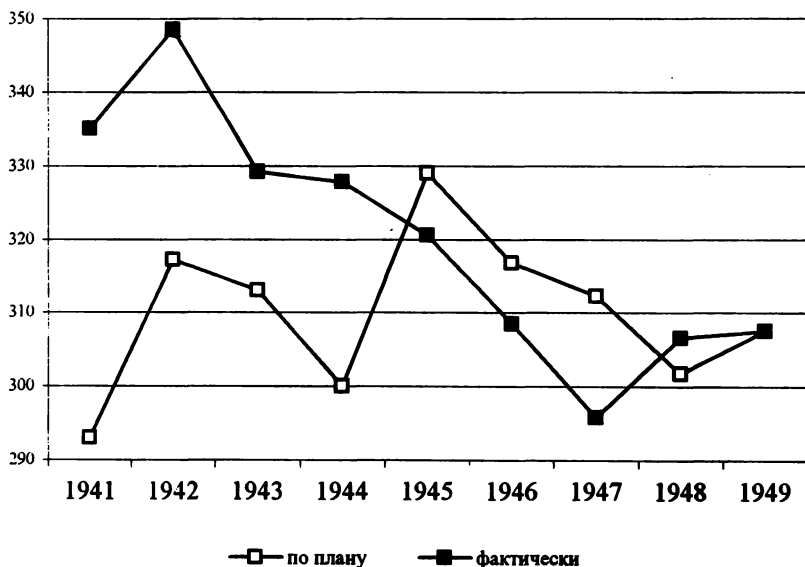
Год	1941 г.	1942 г.	1943 г.	1944 г.	1945 г.	1946 г.	1947 г.	1948 г.	1949 г.
По плану	293,00	317,18	312,99	299,99	329,00	316,77	312,24	301,73	307,56
Фактически	335,06	348,56	329,16	327,86	320,56	308,45	295,79	306,63	307,53

Примечание: 1944 и 1948 гг. — високосные годы.

Источники: ГА РФ. Ф. 8361. Оп. 1. Д. 11. Л. 31; Д. 40. Л. 41; Д. 56. Л. 39; Д. 71. Л. 55; Д. 95. Л. 99; Д. 101. Л. 155; Д. 125. Л. 152; Д. 155. Л. 139; Д. 174. Л. 97.

Рисунок 8

**Среднее количество дней,
отработанных заключенными группы «А» в год, 1941—1949 гг.**



Примечание: 1944 и 1948 гг. — високосные годы.

Как нам представляется, отчеты о трудовом использовании заключенных, основанные на расчете суммы чел./дней, дают более реалистичные данные. Тем не менее из полученных нами оценок особенно поражает чрезвычайно высокая цифра рабочих дней за 1942 г., которая означает, что в среднем на один месяц в этом году заключенные имели лишь полтора выходных дня. Как раз за этот год дополнительная информация по этому поводу имеется в дру-

гом документе. В годовом отчете по капиталовложениям Норильского комбината за 1942 г. сообщается следующее: «Резервом, восполнившим недостаток рабочей силы, как массовых профессий, так и квалифицированной, было сокращение дней отдыха. Этим объясняется тот факт, что при численности рабочих за 1942 год — 105% плана количество отработанных человеко-дней составляет 126,5% плана»⁵⁶. Эта цитата совершенно ясно подтверждает предположение о значительном сокращении числа выходных дней в 1942 г., а также дает аргумент в пользу правильности методики, с помощью которой построена Таблица 6.

Для конкретизации полученной статистической картины, а также для дополнительной проверки составленных нами рядов имеет смысл обратиться к личным свидетельствам бывших заключенных. Как ни странно, в их воспоминаниях крайне редко встречаются сведения о количестве выходных дней в году. Возможно, такие сведения считаются и так общеизвестными или слишком банальными для того, чтобы их специально включать в текст воспоминаний. Обратимся к тем редким свидетельствам, в которых бывшие заключенные Норильлага затрагивают вопрос о количестве выходных дней.

З.И.Равдель, заключенный Норильлага с 1939 г., отмечает, что в начале войны вообще не было ни выходных, ни праздников и только после Сталинградской победы опять были введены два выходных дня в месяц⁵⁷. Н.Ф.Одолинская, находившаяся в Норильлаге на каторжном режиме с 1945 г., пишет, что для каторжан не было выходных даже в послевоенный период⁵⁸. Это касалось и главных советских праздников: «...праздники 1 и 2 мая прошли спокойно, всех выводили на работу»⁵⁹. После перевода Одолинской в женскую каторжную зону Горного лагеря весной 1949 г.⁶⁰ ситуация не менялась: «Им [каторжанам особого лагеря. — *Прим. авт.*] не полагалось праздновать советские праздники...»⁶¹. Первое упоминание о существовании выходных дней для каторжан в воспоминаниях Одолинской относится только к началу 1950-х гг.⁶² Наконец, Н.В.Нумеров, работавший весной 1953 г. в конторе Горного лагеря, говорит об отсутствии выходных дней для заключенных, работавших там в качестве специалистов⁶³. Однако в нашем распоряжении есть и одно свидетельство несколько иного толка: по словам М.П.Рубеко, прибывшего в 1939 г. в Норильск, где он отбывал свой срок до 1947 г., «каждое воскресенье полагался выходной. Правда, если была срочная работа, он мог быть отменен»⁶⁴. Из контекста следует, что эта информация относится к довоенному периоду.

Таким образом, имеющийся материал позволяет сделать следующие выводы: исходя из количества рабочих дней за год, трудовое использование заключенных Норильлага было крайне интенсивным. Выходных дней для заключенных было очень мало, а при производственной надобности они и вовсе отменялись. Особенно часто это практиковалось в военные годы. Помимо резкой интенсификации труда по всей стране, это могло быть вызвано и недостатком рабочей силы на комбинате⁶⁵. Кроме того, здесь, без-

условно, можно видеть дополнительную причину повышенной смертности в военные годы⁶⁶. Что касается послевоенного периода, то большинство источников говорит в пользу некоторого ослабления ситуации. По общим данным, выявленным из статистики Норильлага, после 1945 г. наблюдается снижение годового числа рабочих дней до 300—310, а затем стабилизация около этих цифр. Если вернуться к вышеуказанным нормативам, согласно которым заключенным должно было быть предоставлено 4 дня отдыха в месяц, а также 8 дополнительных дней отдыха в год, то при 365 днях в год получается 305 рабочих дней. В то время как полученные нами результаты по Норильлагу за военные годы значительно превышают этот уровень, они почти точно соответствуют этой оценке для второй половины 40-х годов.

Отметим еще одну особенность организации труда в Норильском лагере: в силу крайне низких уровней температуры, а также жесткой пурги, которые были зимой, существовала специально установленная система отмены работ при экстремальных метеорологических условиях. В первые годы строительства комбината эта проблема, видимо, решалась неформально, путем значительного сокращения рабочего дня и предоставления дополнительных перерывов для обогрева⁶⁷, а в 1939 г. Завенягин издал приказ, «ограничивающий работы на открытом воздухе при морозе свыше 40° или при ветре более 22 м в секунду»⁶⁸. Действительно, многие бывшие заключенные упоминают о применении комбинированной шкалы, по которой к градусам мороза прибавлялась скорость ветра (м/с), причем 1 м скорости ветра считался, по разным источникам, как один или два градуса жесткости погоды⁶⁹. Если эта сумма достигала -40°C / -42°C , то погода объявлялась «активированной», т.е. непригодной для работы, и заключенных с наружных работ вели обратно в лагерь или вообще не выводили на работу. Разумеется, эти правила не действовали для тех, кто работал в помещениях или в шахтах. Последние во время пурги ходили на работу вдоль веревок, протянутых между столбами⁷⁰. Но опять эти правила не охватывали всех категорий заключенных: для каторжан Горного лагеря «активированная погода была отменена. Выводили на работу при любой погоде»⁷¹. Для того чтобы оценить, какое влияние оказали метеорологические условия на общую картину использования труда заключенных, можно прибегнуть к тому же способу, с помощью которого мы получили приблизительные данные о количестве рабочих дней в году, поскольку в отчетах по использованию труда заключенных имеется также отдельная статья «Простои по атмосферическим условиям». За 1943—1948 гг. получаются достаточно однородные результаты: эти простои составляли от 1,55 дня в среднем по всему контингенту рабочей силы в 1946 г. и до 1,99 дня в 1947 г. Только за 1949 г. этот показатель оказался более высоким: 6,26 дня⁷². Поскольку активированная погода учитывалась только для тех заключенных, кто работал под открытым небом, значения этого показателя нужно было бы несколько увеличить, чтобы получить реальное число дней, когда

проводилось «активирование». Тем не менее, сравнивая наши подсчеты с тем фактом, что погоды с температурой ниже 45 градусов по объявленной в Норильске шкале «жесткости погоды» с октября по май месяц в среднем составляли более 14% всего времени⁷³, т.е. не меньше 33 дней, можно предположить, что практика «активировки» погоды далеко не всегда применялась последовательно.

3.2. Рабочее время: продолжительность рабочего дня

Наряду с абсолютным количеством рабочих дней в году, важнейшим показателем интенсивности использования труда заключенных является продолжительность рабочего дня. По этому вопросу информация из документации ГУЛАГа пока не охватывает весь период его существования. В середине 40-х гг. в упомянутом выше материале начальника ГУЛАГа Наседкина сообщалось следующее: «Длительность рабочего дня для заключенных, занятых на вредном производстве и подземных работах, установлена в 9 часов, а на остальных работах в 10 часов, в том числе 1 час обеденного перерыва»⁷⁴. Некоторое время спустя рабочий день для заключенных на общем режиме сократился на один час: инструкцией 1947 г. по режиму содержания заключенных в ИТЛ и колониях МВД был установлен 9-часовой рабочий день (так же включая часовой обеденный перерыв). Для узников других категорий действовали специальные правила: наряду с введением лагерных отделений строгого режима, приказом МВД в декабре 1948 г. для заключенных, находящихся в них, был введен 10-часовой рабочий день. Столько же он длился для каторжан, в соответствии с принципом, что для этой категории заключенных рабочий день должен был быть дольше на один час, чем для остальных заключенных⁷⁵. Этим ограничиваются сведения из ведомственных источников ГУЛАГа, которыми мы пока обладаем. Для конкретизации информации о рабочем дне в Норильлаге снова обратимся к воспоминаниям бывших заключенных.

В основном информация из источников этой категории сводится к тому, что заключенные Норильлага реально работали около 10-ти часов в день⁷⁶. Однако, по их свидетельствам, в эти 10 часов не входило время ни для обеденного перерыва, ни для сбора заключенных и их поверки, ни на путь на работу и обратно. Некоторые источники свидетельствуют о еще более продолжительном рабочем дне в Норильлаге: бывший заключенный З.И.Равдель сообщает о круглосуточной работе по проходке штолен, которая шла «в две смены по 11 часов каждая», причем как для 1940 г., так и для военных лет⁷⁷. Е.Курбатова отмечает, что в 1944 г. работа женщин, занятых на рудосортировке в круглосуточном, двухсменном режиме длилась 12 часов без перерыва⁷⁸. В то же время Е.Керсновская в 1944 г. в лагерном отделении Злобино в Красноярске должна была работать только восемь часов в день на погрузочных работах. Однако, приехав в Дудинку, она до конца осени

вынуждена была трудиться на таких же работах, но уже при другом, более суровом режиме: «...на часы не смотрят, смотрят на вагоны»⁷⁹. Заключенные-специалисты, работающие в горном отделе проектной конторы комбината, по словам Н.В.Нумерова, «трудились 10—12 часов в день...», причем эта информация относится уже к периоду после смерти Сталина⁸⁰. Наконец, по словам бывшей заключенной Одолинской, работавшей в середине 40-х гг. в каторжном лагерном отделении на строительстве будущего Норильского аэродрома, для каторжан в то время действовал 12-часовой рабочий день, «совершенно официально установленный для заключенных», причем переход на работу и обратно здесь также не относился к рабочему времени⁸¹.

Суммируя рассмотренные сведения, необходимо отметить, что на их основе трудно создать достаточно полную картину о продолжительности рабочего дня по всему Норильскому лагерю. Можно, однако, констатировать некоторое сокращение длительности рабочего дня для заключенных к концу 40-х гг., по крайней мере для тех, кто находился на общем режиме. Более конкретным результатом, пожалуй, является разнообразность картины, полученной из приведенного материала. По-видимому, продолжительность рабочего дня в Норильске устанавливалась не для всего лагерного комплекса в целом, а могла варьироваться на уровне различных лагерных подразделений или, скорее, строительных и производственных участков. Причем в глазах заключенных важную роль также играло время, которое уходило на их сбор и поверку, а также на путь на работу и обратно. Это время, как уже было сказано, официально и реально не считалось рабочим, но тем не менее могло длиться до нескольких часов, значительно сокращая остающееся свободное время⁸². Детальный анализ распорядка рабочего дня заключенных Норильлага должен производиться на микроуровне.

4. Методы и системы стимулирования повышения производительности труда заключенных Норильлага

Принято считать, что системы стимулирования производительного труда включают три основных составляющих: вознаграждение, побуждение и принуждение. В нормальных условиях производства ведущую роль играет, как правило, вознаграждение. Естественно ожидать, что стимулирование труда в условиях лагеря производилось исключительно принудительными мерами. Однако так ли это было в Норильлаге?

4.1. Принуждение

Начнем с того, что принудительный труд в ГУЛАГе регулировался строгими, а нередко и жесткими наказаниями. Так, в соответствии с «Временной инструкцией о режиме содержания заключенных в исправительно-трудовых лагерях», введенной приказом НКВД от 2 августа 1939 г., заключенные, отказывающиеся от ра-

боты, подлежали переводу на штрафной режим, а «злостные отказчики, своими действиями разлагающие трудовую дисциплину в лагере», привлекались к уголовной ответственности. За нарушения трудовой дисциплины на заключенных налагались взыскания. В зависимости от характера таких нарушений могли быть наложены следующие взыскания: а) лишение свиданий, переписки, передач на срок до 6 месяцев, ограничение в праве пользования личными деньгами на срок до 3-х месяцев и возмещение причиненного ущерба; б) перевод на общие работы; в) перевод на штрафной лагпункт сроком до 6 месяцев; г) перевод в штрафной изолятор сроком до 20 суток; д) перевод в худшие материально-бытовые условия (штрафной паек, менее благоустроенный барак и т. п.).

С другой стороны, известно, что администрация любого лагеря ГУЛАГа постоянно вела борьбу с «туфтой», скрытой формой отказа от работы или ее имитацией⁸³. Если же принять во внимание, что важнейшей функцией начальства лагеря являлось обеспечение выполнения производственного плана, то использование одних лишь репрессивных мер означало бы сужение спектра возможных воздействий на повышение трудовой дисциплины и производительности труда заключенных.

На самом деле в лагерях ГУЛАГа применялась многосторонняя и довольно своеобразная система стимулов к работе. С одной стороны, она включала трудовые стимулы, применявшиеся в то время на советских предприятиях; с другой стороны, лагерная экономика вносила и здесь свою специфику. Норильлаг является подходящим объектом для изучения этой системы: поскольку речь идет об объекте всесоюзного значения, то заинтересованность в максимально эффективном использовании труда заключенных должна была быть особенно высокой.

4.2. Нормы и стимулы

Оценка производительности труда на объектах ГУЛАГа так же, как и в целом в централизованной плановой экономике, была основана на выполнении установленных производственных норм. Соответственно, любая система премирования должна была ориентироваться на их выполнение. В принципе, в лагерях применялись единые нормы, действовавшие в соответствующих отраслях экономики страны. Так было и в Норильлаге, по крайней мере в первые годы строительства комбината, несмотря на расположение лагеря за Полярным кругом. Начальство Норильстроя критиковало эту практику, подчеркивая, что «несоответствие единых общесоюзных норм условиям Заполярья общепризнанно...» и что их применение приводит к неизбежному снижению сметных расценок работ⁸⁴. В то же время, правда, применялись и уменьшенные нормы, но они были рассчитаны, прежде всего, «на освоение новых типов работ и восстановление физических сил [работников]»⁸⁵. Действительно, для слабосильных рабочих нормы выра-

ботки могли быть снижены до 50% по сравнению со стандартными⁸⁶.

Надо отметить, что, хотя нормы были установлены для самых разнообразных видов работ и регулировали труд заключенных почти во всех сферах производства, существовали и такие производственные участки и сектора, труд на которых не поддавался строгому нормированию. С одной стороны, это касалось деятельности большей части инженерно-технического и обслуживающего персонала, но с другой — и некоторых видов работ, выполняемых рабочими⁸⁷.

Там, где производственные нормы были установлены, универсальная система стимулирования заключалась в том, что от их выполнения зависели основные вопросы жизни заключенных. Как известно, выполнение норм менее чем на 100% немедленно влекло за собой сокращение пайка⁸⁸. Применение такого рода «стимулов», разумеется, нередко вызывало обратный эффект, иницируя своего рода заколдованный круг: сокращение пайка вследствие невыполнения нормы приводило к утрате сил заключенного, в силу чего он тем более не мог выполнять нормы. Долгосрочными результатами этого процесса являлись атрофия и, наряду с этим, такие заболевания, как дизентерия и туберкулез. Немало заключенных, измученных таким образом, умирали, что нередко приходилось наблюдать и в Норильлаге⁸⁹. С другой стороны, заключенным, которые могли перевыполнять нормы, улучшенное питание и прочие льготные условия немного облегчали лагерную жизнь. Расширению эффективности такой системы стимулирования способствовало ее применение на уровне бригад, в которые, как правило, были организованы работающие узники. Это означало, что результаты работы каждого отдельного заключенного непосредственно сказывались на коллективном результате бригады, от которого опять-таки зависело получение пайка для каждого ее члена. Таким образом, внутри бригад, как правило, срабатывали механизмы поддержания необходимой трудовой дисциплины, заставлявшие напряженно работать и самых слабых заключенных, — или путем оказания взаимопомощи, или в виде группового давления, а чаще всего с помощью и того, и другого⁹⁰. Следует отметить, что важную роль в этом процессе играли бригадиры. Они назначались из числа «наиболее дисциплинированных и добросовестно проявивших себя на работе заключенных...», отвечали за выполнение производственного задания и качество работы как бригады в целом, так и каждого заключенного — члена бригады, а также за сохранность инструмента и соблюдение бригадой правил внутреннего распорядка⁹¹. Бригады, постоянно достигавшие высоких производственных показателей, могли надеяться на дополнительные формы поощрения. Кроме повышенного пайка, лучшие бригады Норильлага отмечались на «красной доске», получали «лучшее обмундирование, право на покупку продуктов в ларьке...» и ряд других льгот⁹².

4.3. Побудительные стимулы

Помимо описанной стандартной системы стимулирования, которая охватывала практически всех заключенных, в лагерях — как и во всей экономике страны того времени — были распространены различные индивидуальные программы повышения производительности труда, включая наиболее известную — стахановское движение.

В отношении заключенных, соблюдавших режим, хорошо проявивших себя на производстве, перевыполнявших установленную норму, могли применяться следующие меры поощрения со стороны лагерного руководства: а) объявление благодарности перед строем или в приказе с занесением в личное дело; б) выдача премии (денежной или натуральной); в) предоставление внеочередного свидания; г) предоставление права получения посылок и передач без ограничения; д) предоставление права перевода денег родственникам в сумме, не превышающей 100 руб. в месяц; е) перевод на более квалифицированную работу. Кроме того, в отношении хорошо работавшего заключенного десятник мог ходатайствовать перед прорабом или начальником лагпункта о предоставлении заключенному льгот, предусмотренных для стахановцев.

Заключенным, работавшим «стахановскими методами труда», предоставлялся целый ряд специальных, дополнительных льгот, в частности: а) проживание в более благоустроенных бараках, оборудованных топчанами или кроватями и обеспеченных постельными принадлежностями, культуголкой и радио; б) специальный улучшенный паек; в) отдельная столовая или отдельные столы в общей столовой с первоочередным обслуживанием; г) вещевое довольствие в первую очередь; д) преимущественное право пользования лагерным ларьком; е) первоочередное получение книг, газет и журналов из библиотеки лагеря; ж) постоянный клубный билет на занятие лучшего места для просмотра кинокартин, художественных постановок и литературных вечеров; з) командирование на курсы внутри лагеря для получения или повышения соответствующей квалификации (шофера, тракториста, машиниста и т.д.)⁹³.

Численность заключенных Норильлага, работавших «стахановскими методами», естественно, постоянно варьировалась, и сведения об этом пока имеются только по отдельным периодам времени и секторам работ. К примеру, можно привести данные за 1943 г., когда 17,5% из 9863 заключенных и 31,5% из 1067 вольнонаемных рабочих по капитальному строительству считались стахановцами⁹⁴, так что уровень вовлеченности узников в это движение был достаточно значительным. Сходные меры поощрения были приняты и для заключенных, имевших звание ударников.

Оценка эффективности такого рода стимулов, напрямую связывавших условия жизни заключенных с производительностью их труда, практически невыполнима. С одной стороны, поощрение передовиков, создание условий, имевших для них жизненное значение и потому являющихся мощными стимулами, повышало про-

изводительность труда определенной части заключенных (для администрации же лагеря это означало весьма незначительные дополнительные расходы на премирование). С другой стороны, потери рабочей силы, вызванные этой радикальной системой стимулирования среди той части контингента, которая не смогла приспособиться к тяжелым условиям труда и жизни в лагере, являются достаточной причиной — даже без учета ее очевидных моральных издержек — серьезно сомневаться в экономической эффективности рассматриваемой системы стимулов в целом.

4.4. «Зачеты»

Наряду с данной системой стимулирования существовали и другие, которые состояли только из компонентов, поощрявших высокую производительность труда заключенного (и не имевших «наказательного» компонента). Одна из них связана с практикой засчитывать заключенному один отработанный с перевыполнением установленной нормы рабочий день за полтора, два (или еще больше) дня его срока заключения. Результатом такой практики являлось досрочное освобождение заключенных, положительно проявивших себя на работе. Такая система в исправительно-трудовых лагерях, а также в колониях и даже в тюрьмах укоренилась еще в 1930-е гг., однако приказ Берия летом 1939 г. упразднил систему «зачетов» по всем местам заключения НКВД и отменил все зачеты рабочих дней, накопленные заключенными на тот момент⁹⁵. При этом аргументация сводилась к следующему: существовавшая практика зачетов означала во многих случаях, что осужденные фактически отбывали лишь половину или даже треть своего срока, а это шло вразрез с принципом максимального использования лагерной рабочей силы. Данный документ, правда, не совсем исключал сокращение срока заключения как способ поощрения: для отдельных заключенных, дающих в течение длительного времени высокие показатели производительности труда, возможность условно-досрочного освобождения сохранялась. В таких случаях, правда, решение принимала Коллегия или Особое совещание НКВД по специальному ходатайству начальника лагеря и начальника политотдела. Излишне добавлять, что такую возможность следовало считать крайним исключением. Относительно основной массы заключенных в приказе выдвигались другие варианты поощрения, в частности: улучшенное снабжение и питание, денежное премирование, свидания с близкими родственниками, общее улучшение бытового положения и т.п. В целом же данный приказ был написан в духе общего ужесточения режима и трудовых условий в лагерях, он содержит также требования о значительно более суровом обращении с «отказчиками».

Свидетельства бывших заключенных Норильлага лишь частично соответствуют положениям этого официального регулирования. Действительно, они подтверждают, что в 40-х гг. в Норильске не было системы зачетов рабочих дней, а существовал только тот ва-

риант поощрения, в соответствии с которым, «по ходатайству комбината перед правительством, специальным решением за отличную работу могли снизить срок наказания»⁹⁶. Однако эта информация относится только к политзаключенным, в то время как заключенным, осужденным по бытовым статьям, зачеты по-прежнему производились⁹⁷. В силу отсутствия прочих официальных документов, нельзя выяснить, был ли запрет системы зачетов, принятый в 1939 г., позже частично снят в пользу «бытовиков» или речь идет об инициативе местной лагерной администрации. К концу 40-х гг., однако, и официальные документы, и мемуары заключенных единогласно свидетельствуют о повороте в политике зачетов рабочих дней. Совместным приказом МВД и Генеральной прокуратуры СССР в июле 1948 г. была введена в действие инструкция о зачете рабочих дней для заключенных, содержащихся в лагерях Дальстроя⁹⁸. Существенным моментом в этом документе являлось положение о том, что право на зачеты рабочих дней предоставлялось всем работающим заключенным, в том числе осужденным на каторжные работы, независимо от установленного для них срока наказания, статьи осуждения и времени пребывания в лагере. При этом необходимыми и достаточными условиями для получения зачетов были достижение заключенными соответствующих производственных показателей и соблюдение установленного в лагере режима. Размеры зачетов за один отработанный день зависели от размера перевыполнения производственной нормы. На основных объектах, к примеру, они охватывали спектр от 1,5 дня при выполнении норм выработки на 100—110% до 3-х дней за день в случае выполнения норм на 151% и выше. Практически такая же инструкция к концу 1948 г. была введена на объектах Главпромстроя МВД СССР постановлением Совета министров СССР № 4630-1808сс от 17 декабря 1948 г. Обе эти инструкции в дальнейшем постепенно распространились на большое количество других лагерей. Например, по отношению к заключенным Норильлага инструкция, действовавшая по Дальстрою, была введена в действие в мае 1950 г.⁹⁹ В течение короткого времени эта система охватила уже больше половины заключенных лагерей и колоний ГУЛАГа¹⁰⁰. Однако это не означало, что не допускались специальные решения по данному вопросу в отдельных лагерях, примером чему является Норильлаг. Полная документация об этом сохранилась в архивных фондах ГА РФ.

Уже через три недели после введения в Норильске системы зачетов рабочих дней начальство Норильлага обратилось к ГУЛГМП с просьбой об изменении применяемых шкал зачетов для отдельных групп работников комбината. Аргументация заключалась в том, что в ключевых цехах комбината рабочие-металлурги в тяжелых и вредных условиях работали на агрегатных нормах, перевыполнение которых достигалось только ценой сверхусилий и за все время существования комбината никогда не превышало 115%. В результате применения шкалы по зачетам рабочих дней, установленной для Дальстроя, работники этих цехов могли бы получать

максимум 0,75 дополнительного дня зачета за один отработанный день. То же самое касалось горных работ, где больше 90% работников входили в состав комплексных бригад, из которых самые лучшие практически не могли выполнять нормы более чем на 125—130% и, соответственно, в крайнем случае не получали бы больше 1,0 дня зачетов. Инженерно-технические работники металлургических цехов комбината не могли бы получить больше чем 0,5 дня зачета, поскольку, в силу отсутствия для них индивидуальных норм, их премирование зачетами по данной шкале зависело бы от выполнения плана по выпуску никеля, установленного для всего комбината. Однако к тому времени выпуск никеля за всю историю комбината еще никогда не составлял больше 4% сверх плана. В этой связи В.С.Зверев, начальник Норильского лагеря и комбината, обращал внимание на то, что в соответствии с предложенной к применению в Норильлаге шкалой работники более простых профессиональных групп, занятых в подсобных и вспомогательных хозяйствах, вполне реально могли бы рассчитывать на 2 дня зачета. По его мнению, горная и металлургическая отрасли промышленности имели решающее значение для Норильского комбината «и поэтому будет совершенно неправильным оставлять их в одной рубрике со многими другими (строители, энергетики, механики и др.)»¹⁰¹. Исходя из этого руководство лагеря и комбината разработало альтернативные шкалы для упомянутых выше трех категорий заключенных — работников комбината. Предлагалось зачислять¹⁰²:

заключенным, работающим в металлургических и обогатительных предприятиях на агрегатных нормах:

при выполнении месячной нормы

от 100% до 105%	— 1,5 дня,
от 106% до 110%	— 1,75 дня,
от 111% до 115%	— 2 дня,
от 116% до 120%	— 2,5 дня,
от 121% и выше	— 3 дня;

инженерно-техническим работникам, работающим непосредственно в металлургических и обогатительных цехах, от которых зависит выполнение производственного плана руководимым им участком (сменой, пределом, цехом и т.п.):

при выполнении плана руководимым участком

на 100% — до 2 дней,

при перевыполнении плана и выполнении всех техно-экономических показателей (себестоимость, производительность, расходные коэффициенты, травматизм и др.) — до 3 дней;

заключенным, работающим в горных предприятиях:

при выполнении месячной нормы

от 100% до 105%	— 1,5 дня,
от 106% до 115%	— 1,75 дня,

от 116% до 125%	— 2 дня,
от 126% до 135%	— 2,5 дня,
от 135% и выше	— 3 дня.

Это предложение нашло одобрение как ГУЛГМП, так и ГУЛАГа. Впоследствии ГУЛАГом и Генеральной прокуратурой СССР совместно был разработан проект распоряжения, которое должно было узаконить эти предложения. Его текст был готов и согласован уже к августу 1950 г.¹⁰³, но сам документ был принят только осенью следующего, 1951 г.¹⁰⁴ Правда, эта задержка фактически не играла существенной роли, поскольку Зверев уже в июне 1950 г. сообщил, что предложенные им три раздела шкалы зачетов рабочих дней были введены в практику Норильлага еще до утверждения упомянутого проекта¹⁰⁵. Эта деталь весьма любопытна, ибо она свидетельствует об определенной свободе действий, которой начальник крупного лагеря обладал при решении вопросов организации труда заключенных. При этом начальство Норильлага, очевидно, действовало, руководствуясь собственной заинтересованностью в создании более эффективного стимулирования труда заключенных.

Остается добавить, что, по воспоминаниям бывших заключенных, система зачетов рабочих дней с начала 50-х гг. действительно нашла широкое применение в Норильлаге. Имеются сведения не только об ее существовании, но и о различных шкалах для отдельных производственных участков¹⁰⁶. Напомним, однако, что «политическим», в отличие от уголовников, «не полагалось снижение срока наказания за счет зачетов при хорошей работе»¹⁰⁷. Поощрением для заключенных по 58 статье было улучшенное питание, оплата труда и «возможность работать по специальности»¹⁰⁸.

4.5. Вознаграждение: «денежное поощрение»

Третья система стимулирования труда в лагерях заключалась в дифференцированной выплате заключенным денег за выполненную ими работу. Эти деньги в административных документах изначально и вплоть до конца 1940-х гг. обозначались терминами «денежное поощрение» или «денежное премиальное вознаграждение». Понятие «зарплата» тоже иногда употреблялось, но официально такое название было введено только в 1950 г.

Что касается практики выплаты денежных вознаграждений, то ГУЛАГовские источники говорят об этом следующее.

В соответствии с «Временной инструкцией о режиме содержания заключенных в исправительно-трудовых лагерях» от 1939 г., премиальное вознаграждение обязательно зачислялось на личный счет заключенного. В течение месяца работающим заключенным деньги выдавались в сумме, не превышающей месячного премиального вознаграждения. Кроме премвознаграждения, заключенным, в зависимости от поведения их на производстве и в быту, могли быть выданы с разрешения начальника лагерного подразделения и личные деньги в сумме не более 100 руб. в месяц. Выдачу премвознаграждения и личных денег предписывалось производить

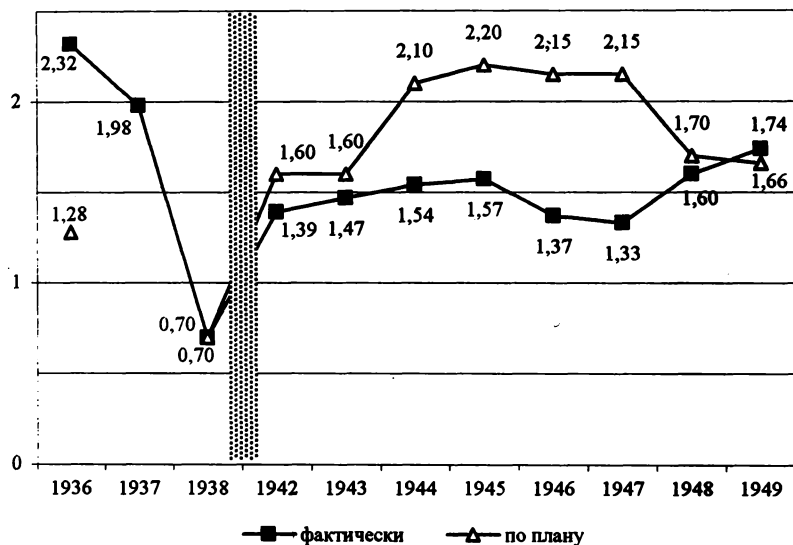
«разновременно по частям с таким расчетом, чтобы на руках у заключенного сумма денег не превышала 50 руб.»¹⁰⁹. Примерно такие же положения содержит инструкция 1947 г. по режиму содержания заключенных ГУЛАГа. Здесь уточнялось, что денежное поощрение выплачивалось только в тех случаях, когда заключенные выполняли или перевыполняли производственные нормы.

Отметим, что, в соответствии с уже упомянутой лекцией начальника ГУЛАГа Наседкина, денежные премиальные вознаграждения выплачивались заключенным «за все работы, выполняемые в исправительно-трудовых лагерях...», при этом заключенные могли получать заработанные деньги на руки в сумме не свыше 150 руб. (а не 100 руб., как по инструкциям 1939 и 1947 гг.) одновременно. Деньги сверх этой суммы зачислялись на их личные счета и выдавались по мере израсходования ранее выданных денег¹¹⁰.

Чтобы получить представление о том, в каких размерах денежные поощрения выплачивались заключенным Норильлага, нужно обратиться к отчетам о расходах по содержанию заключенных. Цифры, которые в этих документах даются по всему фонду денежного поощрения и по его использованию, представлены на графике Рисунка 9. Они выражают среднюю сумму денежного поощрения, которая была потрачена на один отработанный человеко-день.

Рисунок 9

Фонд денежного поощрения Норильского комбината и его использование (денежное поощрение на одного з/к работника в среднем за один отработанный день, руб.), 1936—1949 г.



Примечания: из отчета за 1948 г. видно, что денежное поощрение, установленное планом на этот год, сначала составляло 2,15 руб., затем было снижено до 2,10 руб. и, наконец, до 1,70 руб.

За 1939—1941 гг. данных пока нет.

Источники: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 854. Л. 57, 80; Д. 968. Л. 24—26; Д. 969. Л. 10; Д. 1118. Л. 24; Ф. 8361. Оп. 1. Д. 40. Л. 42об; Д. 56. Л. 40; Д. 71. Л. 56; Д. 95. Л. 101; Д. 101. Л. 156; Д. 125. Л. 152об.; Д. 155. Л. 140; Д. 174. Л. 98.

Отметим, что эти показатели являются усредненными, т.е. они охватывают всех заключенных работников комбината. Поэтому сумма, полученная заключенным за один отработанный день, могла быть несколько выше той, что показана на графике Рисунка 9, в то время как другие заключенные, не выполнявшие нормы или вообще не работавшие, не получали никаких денег. Однако важнее даже другое. Во-первых, из приведенных данных становится очевидной скудость денежного вознаграждения, получаемого заключенными за их изнурительный труд в тяжелых климатических условиях. Во-вторых, можно заметить, что в 1936—1937 гг. средний размер денежного вознаграждения был несколько выше, чем в последующие годы. Некоторые комментарии по этому поводу можно найти в объяснительных записках комбината за указанные годы. По этим документам, значительный перерасход размера премвознаграждений по сравнению с планом в 1936 г. происходил «главным образом за счет нормальной перевыработки, причем частично наблюдается совершенно закономерное повышение среднего премвознаграждения для квалифицированных групп рабочих... и частично по отдельным работам допускалось искусственное увеличение премвознаграждения с целью форсирования работ, носящих крайне срочный характер...»¹¹¹. Правда, упоминались и случаи «искусственного завышения объемов исполненной работы...»¹¹², что влекло за собой также и повышенную выплату поощрений. Цитата о повышенном премировании квалифицированных рабочих наглядно показывает, что первое начальство Норильского комбината¹¹³ в тот момент активно и целенаправленно пользовалось денежными поощрениями как способом стимулирования. В 1937 г. эта картина немного изменилась: перерасход фонда денежного поощрения теперь уже воспринимался как проблема, с которой нужно было бороться. В тот момент практика вознаграждения была следующая: из суммы оплаты труда заключенным исчислялась стоимость их содержания, а остальная денежная часть выплачивалась как денежное поощрение. При этом «даже незначительное перевыполнение норм выработки отдельными группами рабочих» могло вызвать большой рост фактически выплачиваемой суммы, что, в свою очередь, могло привести к непропорциональному развитию фонда премвознаграждения по отношению к выполнению плана капитальных работ¹¹⁴. Меры, принятые начальством комбината «с целью снизить рост премвознаграждения при перевыполнении норм», заключались в разработке

и применении с сентября 1937 г. уменьшенной тарифной сетки, а также во введении так называемого «премхлеба». Замысел этого шага заключался в том, что определенное количество хлеба (400 г) было «из основного котла переведено в премхлеб, выдаваемый за счет денежной части [премвознаграждения]...»¹¹⁵. Действительно, этими мерами быстро было достигнуто значительное снижение расходов на денежные поощрения для заключенных¹¹⁶. Можно предположить, что такая политика реального сокращения предусмотренных для премирования средств неблагоприятно сказывалась на трудовой мотивации заключенных. Однако мы даже не знаем, насколько эффективно система денежного поощрения в Норильске работала до этого решения. В отчете комбината за 1937 г. дается и следующая информация, которая вызывает некоторое сомнение насчет надежности управления денежными средствами внутри лагерных структур: «Счет депонентов з/к з/к в 1937 г. велся по подразделениям, что вызывало многочисленные злоупотребления как со стороны рабочих, так и со стороны счетных работников»¹¹⁷.

Вид графика на Рисунке 9 показывает, что реальные цифры выплаченных денежных поощрений в 40-х гг., в особенности во второй половине десятилетия, практически постоянно оказывались значительно ниже, чем плановые. В 1948 г., по всей видимости, произошло даже выравнивание планового показателя в сторону реального, более низкого. Интересно, что все это наблюдается в течение периода, когда комбинат выполнял и перевыполнял свои основные планы и производственные программы, так что можно было бы ожидать, что это отражалось и в премировании работников. Частичное объяснение этого парадокса связано, видимо, с тем фактом, что, в отличие от вольнонаемных работников, заключенные, не выполняющие нормы, сразу лишались денежного поощрения. Это, естественно, могло снизить средний показатель вознаграждения по всему контингенту. С другой стороны, следует учесть, что расходы по этой статье для начальства комбината составляли часть расходов на один отработанный человеко-день на производстве в целом. Разумеется, этот показатель, в отличие от других, фиксированных видов расходов, мог являться удобным средством для сокращения общих производственных расходов.

В этой связи стоит рассмотреть сопоставление реальной и плановой стоимости одного отработанного заключенными человеко-дня на Норильском комбинате, с учетом и без учета денежных поощрений для заключенных (см. Рисунок 10).

Разница (сальдо) между плановыми и фактическими расходами на один отработанный чел.-день, без учета плановых / фактических премвознаграждений (А) и включая плановые / фактически выплаченные премвознаграждения (Б) в руб./чел.-день, 1936—1949 гг.



Примечание: сравнительные данные за 1937, 1939—1941 гг. не выявлены.
Источники: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 854. Л. 80; Д. 1118. Л. 24; Ф. 8361. Оп. 1. Д. 40. Л. 42об; Д. 56. Л. 40; Д. 71. Л. 56; Д. 95. Л. 101; Д. 101. Л. 36, 156об; Д. 125. Л. 52; Д. 155. Л. 140об; Д. 174. Л. 98об.

Диаграмма Рисунка 10 показывает, что в 40-х гг. экономия по расходной статье «Денежное поощрение» способствовала тому, что вплоть до 1948 г. общие расходы на один отработанный человеко-день были ниже плановых норм. Особенно заметно этот эффект проявлялся в 1944—1947 гг., когда размеры экономии по другим видам расходов стремительно падали. На фоне того, что сэкономленные расходы не только повышали общие финансовые возможности предприятия, но и в отчетах комбината отмечались как особые достижения, напрашивается вывод, что функция денежных поощрений как резерва для снижения расходов комбината была для начальства не менее важной, чем функция стимулирования труда, которую выполняли эти небольшие премвознаграждения для работающих заключенных.

Показательно, что в воспоминаниях бывших заключенных денежные поощрения не занимают заметного места. Если относительно раннего периода Норильлага иногда еще упоминаются такого рода вознаграждения¹¹⁸, то в воспоминаниях о 40-х гг. редкие высказывания по этому поводу носят откровенно скептический характер: «Официально за работу осужденным шла по ведомости заработная плата, которая, впрочем, до них не доходила и оседала в карманах лагерного начальства. Лишь с 1945 года стали выплачивать какие-то гроши»¹¹⁹. По всей видимости, система денежного поощрения в этот период не играла существенной роли в плане стимулирования труда заключенных. Это относилось и к поощрениям за рацпредложения, поданные заключенными-специалистами. Так, в воспоминаниях бывшего заключенного А.А.Гаевского читаем: «В мае 1942 г. за мое рацпредложение, давшее экономический эффект в сумме 185100 рублей, я был поощрен. Привожу выписку из распоряжения № 74 по Норильскому комбинату НКВД СССР: "За проявленную инициативу выдать инженеру Гаевскому премию в размере 100 рублей с занесением в личное дело и ИТР-питание с 1 июня"»¹²⁰. Последнее, надо полагать, было значительно более существенным, чем разовая премия в 100 руб.

Порядок оплаты труда заключенных существенно изменился только к концу 1940-х гг., когда в соответствии с постановлениями Совета министров СССР № 4293-1703сс от 20 ноября 1948 г. и № 1065-376сс от 13 марта 1950 г. заключенные во всех ИТЛ и ИТК за свой труд стали получать заработную плату¹²¹. Однако, как известно, приказ МВД, регулирующий этот вопрос, был издан в апреле 1950 г., так что реальное введение зарплат по всем лагерям (за исключением Особых лагерей) и колониям ГУЛАГа следует отсчитывать от этого года¹²². В соответствии с этим документом, переводу на заработную плату подлежали все работающие заключенные, занятые в производстве, строительстве и других секторах, а также заключенные, занятые на внутрилагерных работах. Условия оплаты труда заключенных должны были устанавливаться на основе тарифных сеток и ставок, должностных окладов и поощрительных систем, действовавших для вольнонаемных работников данного сектора экономики, причем с соответствующим понижением этих ставок и окладов. Для тех случаев, когда установленные оклады для вольнонаемных работников отсутствовали, предусматривалось применение тарифных сеток, ставок и окладов, действующих для работников соответствующих предприятий гражданских министерств. Правда, из своей заработной платы заключенные на руки получали только небольшую часть. Из общей суммы сначала удерживались средняя по лагерю стоимость расходов на гарантированное питание¹²³, на выдаваемую одежду и обувь, а также подоходный налог. Однако, при всех этих формах удержания, сумма, выдаваемая работающим заключенным на руки, не должна была быть меньше 10% их общего (исходного) заработка.

Система определения условий оплаты труда для заключенных разрабатывалась в индивидуальном порядке. Это означало, что зарплата, формально начисляемая заключенным (т.е. до вычетов), по отношению к соответствующей зарплате вольнонаемных работников снижалась на основе не фиксированного, а переменного коэффициента. Например, в случаях, когда месячная ставка заключенных, полученная в результате процедуры расчета на базе ставки вольнонаемных, оказывалась ниже суммы обязательных удержаний и установленной минимальной выдачи заработной платы на руки (10% заработка), то тарифная ставка заключенных устанавливалась на уровне месячной ставки вольнонаемных рабочих, т. е. без снижения. Однако ни в коем случае не допускалось, чтобы исходные ставки заключенных превышали ставки вольнонаемных работников. Прогрессивно-сдельные и другие премиальные системы оплаты труда, которые на предприятиях МВД применялись для вольнонаемных рабочих, полагалось применять также к труду заключенных работников, однако с прогрессивным возрастанием за перевыполненную часть нормы расценок, установленных для заключенных. Наконец, для административно-хозяйственного персонала, служащих и МОП, а также инженерно-технических работников должностные оклады устанавливались в размерах от 50% до 70% окладов вольнонаемных работников по соответствующим должностям.

В соответствии с упомянутым приказом, при установлении тарифных сеток и ставок для заключенных следовало исходить из того, чтобы заключенные максимально стимулировались к перевыполнению норм выработки. Кроме того, сохранялись принципы дифференциации оплаты труда, действовавшие на предприятиях страны. В частности, это касалось повышенной оплаты труда в отраслях и производствах, считавшихся ведущими (угольная, золотая и оловодобывающая промышленность, металлургия и т.д.) в сравнении с другими отраслями и производствами (в экономике ГУЛАГа это прежде всего легкая промышленность, деревообработка и т.д.). Аналогично, на предприятиях уровень оплаты рабочих основного производства должен был быть выше уровня оплаты рабочих подсобно-вспомогательных производств, а, соответственно, уровень оплаты труда рабочих более высокой квалификации должен был быть более высоким.

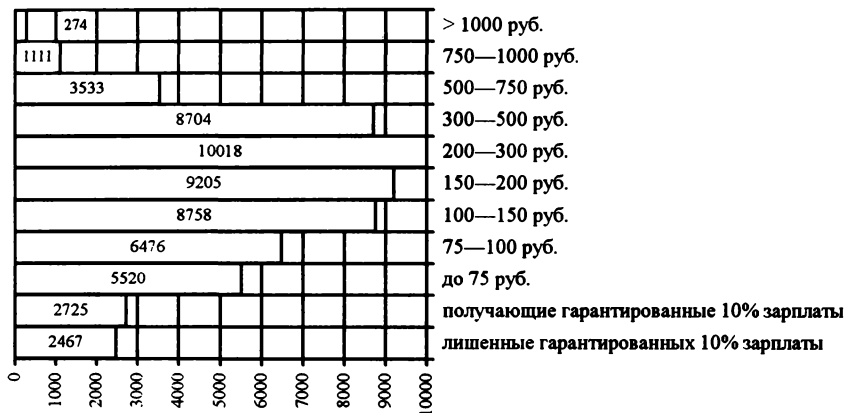
Заключенным, временно освобожденным от работы по болезни и другим причинам, за время освобождения от работы заработная плата не начислялась, зато стоимость гарантированного питания и вещевого довольствия с них тоже не удерживалась. Активированным инвалидам, используемым на сдельных работах, оплата труда производилась по установленным для заключенных сдельным расценкам за фактически выполненный ими объем работ.

После изложения этих общих положений о денежном вознаграждении в ГУЛАГе рассмотрим, какой эффект вызвало введение заработной платы для заключенных в Норильлаге. Во-первых, введение зарплаты поставило не только Норильлаг, но и все лагеря ГУЛГМП (можно даже предполагать, что это в той или иной мере касалось всех лагерей ГУЛАГа) перед непростой проблемой, ибо в соответствии с приказом МВД размер заработной платы, подлежащей к выдаче заключенным на руки, должен был быть установлен в пределах общих ассигнований, утвержденных на содержание лагерей на 1950 г. Другими словами, на эти дополнительные расходы лагерям в этом году не выделялось дополнительных средств. Отчеты ГУЛГМП по этому поводу докладывали, что возникли «неизбежные трудности в работе лагерей в этот переходный период» и значительные отклонения «между утвержденной сметой доходов и расходов ИТЛ и фактическими данными»¹²⁴. Весьма показателен тот факт, что по лагерям ГУЛГМП были предприняты попытки решить эту проблему путем снижения финансирования «питания и вещдовольствия против сметы». Правда, применение таких мер «не компенсировало увеличенной выплаты зарплаты, так как в ряде лагерей из-за перевыполнения норм выработки зарплата контингента выплачивалась в увеличенном размере»¹²⁵. Зато оно свидетельствует о том, что руководители лагерей в этой ситуации сокращали расходы на заключенных по одной статье, чтобы финансировать предписанное им увеличение расходов на заключенных по другой статье.

Тем не менее есть документы, свидетельствующие о положительных следствиях введения зарплаты. К примеру, в одном из актов проверок Норильлага в 1952 г. отмечалось: «Перевод заключенных на зарплату явился для основной массы заключенных большим стимулом к поднятию производительности труда...»¹²⁶. Примерно такого же мнения придерживался и заместитель начальника Норильского ИТЛ и Горного лагеря, Черняк, который в письме от 5 июня 1952 г. подчеркивал, что отдельные группы заключенных, особенно в квалифицированных профессиях, в связи с введением зарплаты стали работать гораздо эффективнее¹²⁷.

Остается вопрос, в каких размерах заключенным Норильлага действительно начислялась зарплата после ее введения. Обратимся к данным за 1952 г. по всему контингенту работающих заключенных Норильлага (см. Рисунок 11).

**Средняя численность контингента
по размерам среднемесячной зарплаты,
начисленной в 1952 г. к выдаче на руки (чел.)**



Источник: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 174. Л. 34об.

Среднемесячная заработная плата одного работающего, начисленная к выдаче на руки, составляла около 225 руб.¹²⁸ Можно ожидать, что в силу повышенного уровня оплаты труда в металлургической промышленности уровень заработной платы в Норильлаге мог оказаться выше, нежели в других лагерях. С другой стороны, имеющиеся конкретные данные о суммах, которые выплачивались заключенным на руки, должны корректироваться с учетом той части денег, которую заключенные тратили во внутрилагерной торговой сети. Следует принимать во внимание также, что средняя зарплата не является исчерпывающей характеристикой выплата заключенным, т.к. диаграмма Рисунка 11 показывает заметный разброс данных: в то время как почти 5000 заключенных получали свыше 500 руб. в месяц, больше 8000 получали менее 75 руб.¹²⁹ Очевидно, такая существенная дифференциация заработной платы говорит в пользу того, что она в реальности могла быть действенным средством стимулирования производительного труда.

Имеющиеся в нашем распоряжении воспоминания бывших заключенных Норильлага (из них только часть охватывает период до начала 1950-х гг.) почти не содержат сведений о введении зарплаты. Единственный источник, который дает существенную информацию по этому поводу, датирует введение зарплаты в Норильском лагере 1947-м годом. Учитывая свидетельства приведенных

выше архивных документов, которые говорят в пользу того, что зарплата и в Норильске была введена только к 1950 г., мы склонны считать более раннюю датировку ошибочной; однако приходится считать этот вопрос еще не полностью решенным. Наиболее информативной в этом плане является цитата из воспоминаний бывшего заключенного Норильлага Чебурекина, который, отмечая, что для заключенных ввели заработную плату, добавил: «По ставкам северным, но на 30% меньше, чем вольнонаемным. Удерживали только за "стол" и "квартиру", а остальное шло на текущий счет. Мог себе на расходы взять до 250 рублей в месяц. [...] Я получал 1200 рублей в месяц, после всяких вычетов кое-что оставалось, накапливаясь на счете. Некоторые шоферы-профессионалы... зарабатывали по 5 тысяч в месяц!»¹³⁰ Главное в данном контексте то, что описанный принцип начисления зарплаты и удержаний из нее соответствует тому, как он представляется в упомянутых выше официальных документах.

Ситуация, однако, остается непроясненной. Так, в воспоминаниях упомянутого выше заключенного Норильлага, инженера А.А.Гаевского, говорится: «При освобождении из лагеря в 1947 г. мне было возвращено из заработанных мною денег 2561 рубль 63 коп., а также выдано: одеяло ватное, матрац тюфячный, простыня и наволочка»¹³¹. Характерно, что, получив в лагере справку об освобождении, в которой было указано, что он должен следовать к «избранному» месту жительства — в поселок Норильск Красноярского края (который в 1947 г. еще городом не был), А.А.Гаевский остался на комбинате в той же должности, но в новом качестве вольнонаемного. Однако, будучи по приговору лишенным прав на пять лет, он далее получал только зарплату по штатному расписанию, без льгот, предусмотренных для работников Крайнего Севера¹³². Типичная судьба для «вольнонаемных» Норильлага.

5. «Нас не щадили, с нами не церемонились»: труд в норильских лагерях в воспоминаниях бывших заключенных

Предыдущая часть данной статьи содержит немало статистической информации по использованию рабочей силы заключенных в Норильлаге и ее структуре, сведений о нормативном регулировании условий их труда и соответствующих системах стимулирования. Однако все эти цифры и технические показатели, нормативные документы и приказы, инструкции и циркуляры, отражающие принципы и результаты практического использования принудительного труда в системе ГУЛАГа в целом, и в данном лагере в частности, не могут воссоздать реальную, живую картину конкретных условий, в которых приходилось трудиться заключенным на данном объекте. Приблизиться к этому можно, обратившись непосредственно к воспоминаниям и свидетельствам бывших заключенных. Естественно, при изучении источников лично-

го происхождения следует принимать во внимание субъективный фактор. Ввиду ограниченного количества подобных документов, ввиду незаурядности личностей тех заключенных, которые взялись за написание воспоминаний, ввиду тех индивидуальных фактов, которые эти авторы вспоминали и считали нужными фиксировать, этот комплекс источников не может быть достаточно представительным для изучения труда заключенных такого крупного лагерного комплекса, как Норильский ИТЛ.

Несмотря на отмеченные проблемы работы с источниками личного происхождения, мы решили в заключительной части данной статьи привести несколько фрагментов из такого рода источников, свидетельствующих о том, как конкретные заключенные Норильлага, работая в определенный период и на определенных производственных участках, воспринимали лагерные условия труда. При этом приводятся только фрагменты текстов, касающиеся непосредственным образом труда заключенных. Не затрагиваются все прочие факторы, которые также определяли жизненные условия и быт заключенных: скудные жилищно-бытовые условия, обмундирование и питание; холод; плохие условия гигиены и санитарное обслуживание; тяжелые заболевания; издевательства как со стороны других заключенных («урок»), так и со стороны охраны; социальные отношения внутри лагерной сферы и т.п.

* * *

Федор Исаакович Винтенс в 1939 г. был отправлен в Норильск с Соловков¹³³. Хотя он, благодаря своему высшему техническому образованию, попал в одну из немногих «инженерных» бригад, ему в первые годы пребывания в Норильлаге нередко выпадало трудиться на общих работах. Первые задачи его бригады заключались в расчистке (от мха) и выравнивании строительной площадки¹³⁴, а также в рытье котлованов в вечной мерзлоте. В то время уровень механизации работы был еще низким; заключенные работали только ломом. Действенные способы повышения эффективности работы начали применяться позже (как, например, электрическое разогревание промерзшей земли по технологии, разработанной инженером из числа политических заключенных)¹³⁵. Все эти работы, естественно, велись под открытым небом и при сильных морозах, — если температура снижалась не настолько, чтобы погоду можно было объявить «активированной» и отвести заключенных обратно в лагерь. Специальных укрытий от морозов и пурги для работников никаких не было, так что они пользовались небольшими перерывами в работе, чтобы поочередно «отдохнуть» в недостроенных зданиях. Причем кто-то из бригады всегда бодрствовал и следил за тем, чтобы никто не засыпал и не замерзал. Позже перед бригадой ставились новые задачи: приходилось, например, возить бетон в тачках. По словам Винтенса, многие из членов бригады не были созданы для этого тяжелого физического труда, что привело к неэффективности работ и к потере людей¹³⁶.

Про тяжелый физический труд в Норильлаге рассказывает и Александр Ефимович Старовойтов. Он также в конце 30-х — начале 40-х гг. должен был заниматься выравниванием местности для постройки зданий. По его словам, эта работа очень осложнялась снегом и постоянно образующимися сугробами: «...техники почти не было никакой. И только после 1941 г. едва стали покрывать этот огромный прорех... Все это изматывало людей, тем более что из них большинство ранее не держали в руках даже лома...»¹³⁷

В унисон звучит и рассказ Александра Александровича Гаевского, прибывшего в Норильск этапом из Красноярска в сентябре 1939 г. и направленного в бригаду, работавшую на строительстве автобазы и мастерских при ней¹³⁸. «Рыли котлованы. Основным инструмент — кирка, которую называли кайлом. Грунт мерзлый — "хоть зубами грызи". Никаких укрытий для обогрева. Разрешалось только жечь костры... Сказать, что работали с утра до ночи, нельзя, потому что в это время полярная ночь, почти непрерывные пурги с сильным ветром и снегом»¹³⁹. Пурга с сильным морозом называлась «черной» и приводила к сильному обморожению лица. Работы в таких условиях рассматривались как «общие работы» и были самыми тяжелыми, отмечает А.А.Гаевский. В его воспоминаниях упоминается один из тяжелых годов войны, когда во время навигации не удалось обеспечить комбинат необходимыми грузами, особенно продуктами питания. «Сказалось это прежде всего на заключенных. Их стали кормить вареным пшеничным зерном, да и то по минимальным нормам. Привело это к истощению в первую очередь тех, кто был на общих работах. Во время работы человек, внешне кажущийся здоровым, внезапно падает, температура тела резко снижается, и он не в состоянии не только двигаться, но даже стоять на ногах. Чтобы не называть такое состояние истощением, придумали термин "переохлаждение". Места работы находились иногда на расстоянии нескольких километров от лаготделения. Работа бригады не прекращалась, и "переохлажденные" ждали окончания рабочего дня, — если выдерживали. Возвращаясь с места работ, конвой заставлял тех, кто мог передвигаться, нести на себе упавших товарищей. Для измотавшихся в течение рабочего дня это было тяжелой дополнительной нагрузкой. Затащив не могущих двигаться (или трупы) в зону, их бросали на снег и разбегались по своим баракам. Это, конечно, жестоко, но каждому хотелось прежде всего сохранить свою жизнь»¹⁴⁰. Автор воспоминаний пишет и о том, как в праздничные дни заключенных выводили на очистку дорог, которые тут же заметала пурга, — «Знайте, враги народа, что праздники не для вас!»¹⁴¹ К счастью для А.А.Гаевского, «по распоряжению начальника строительства комбината, Авраамия Павловича Завенягина, дипломированных специалистов отбирали для работы в Управлении комбината», и его направили в отдел технического снабжения. Начальник отдела и руководители групп были вольнонаемные, остальные — заключенные. «Фактически работу за вольнонаемных выполняли заключенные»¹⁴², — пишет Гаевский.

Одним из «регуляторов труда» в лагере были взятки, «причем система взяток была почти узаконена официально», — пишет З.И.Равдель¹⁴³. «Брали взятки нарядчики УРЧ (учетно-распределительной части. — *Прим. авт.*) за перевод на другую работу, брали врачи из бытовиков за освобождение от работы, брал конвой за право сидеть подолгу не работая у костра, брали повара за лишнюю порцию баланды... Почти весь наш заработок и весь наш "Ларек" уходили на взятки»¹⁴⁴.

Как ни тяжелы были условия труда в Норильлаге для заключенных-мужчин, но еще тяжелее приходилось женщинам. Приводим цитату из воспоминаний Евгении Гавриловны Курбатовой, которая осенью 1944 г. прибыла в Норильлаг и стала работать на рудосортировке при руднике 3/6¹⁴⁵: «...Зимой... ленты транспортерные от холода останавливались... а для того чтобы лента шла, надо разогреть смазку, а как? Нашли выход парсодоотборщики (на рудосортировке работали исключительно женщины), т.е. мы залезли на ленты и прыгали, прыгали, чтоб разогреть смазку, и, представьте себе, ленты шли. И так — 12 часов, от ленты оторваться нельзя, мы, как машины, должны были сортировать руду (т.е. выбирать и выбрасывать в бункер), а чистая руда шла и поступила в бункер... Где-то высоко мерцают лампочки, а кругом рудная, породная пыль и ужасный шум от грохота (название-то какое: грохот). Грохот этот [создает] большущий бункер, куда поступает руда и порода с выработок шахты-рудника»¹⁴⁶. С этой работы женщины-заключенные уходили очень грязные, но, чтобы мыться и стирать, им выдавалось только по черпаку теплой воды — если требовалось больше, приходилось снег таять¹⁴⁷. Через некоторое время Курбатову перевели на другую работу в бухгалтерию по рудосортировке, где ей приходилось работать ночью¹⁴⁸. Правда, долго она на этой должности не задержалась, вскоре ее снова перевели на «общие работы». Новая ее работа заключалась в загрузке и разгрузке железнодорожных вагонов, а также в том, чтобы поставить вагоны, сошедшие с рельсов, на место¹⁴⁹.

Наглядные описания строительства Норильского аэродрома дает Нина Фоминична Одолинская, которая с 1945 г. находилась в Норильлаге на каторжном режиме. «В одном месте надо было делать выемку грунта, везти его на тачках к другому месту, где высыпали грунт в отвал, — там предстояло им (бригадам. — *Прим. авт.*) выравнять площадь для будущих взлетных полос будущего аэропорта. Тачки были деревянными, скрипучими и тяжелыми, сделанными по образцу прошлого столетия...»¹⁵⁰ Труд этот был «тяжелый, непроизводительный, зачастую бессмысленный [и] не приносящий удовлетворения»¹⁵¹. Причем с 1946 г. на строительстве аэродрома оставались исключительно женщины-каторжанки¹⁵².

По словам Ефросиньи Керсновской, в Норильске плюсовые талоны предназначались только мужчинам, а женщинам даже на самых тяжелых работах выписывали лишь минимальный паек — «гарантию»¹⁵³.

Следует отметить, что не все воспоминания бывших заключенных дают одинаково мрачную картину условий труда узников Норильлага. Так, З.И.Равдель характеризует условия, в которых ему и его бригаде (он сам был бригадиром) с 1939 г. приходилось работать в штольнях Норильского комбината, в несколько менее негативных тонах. В его мемуарах, правда, содержатся сведения о тяжелых условиях работы в шахте (летом туда поступало много воды, что привело к многочисленным простудам), а также о несчастном случае, который произошел во время работы его бригады, вызванном недостаточными мерами безопасности¹⁵⁴. С другой стороны, он с подъемом говорит о производственных достижениях бригады: «Мы все время были на красной доске, получали дополнительное питание, лучшее обмундирование, право на покупку продуктов в ларьке, право на получение писем и пользовались рядом других льгот, установленных для лучших бригад»¹⁵⁵. В 1941 г. З.И.Равдель даже отказался от возможности устроиться на более квалифицированную и менее тяжелую работу в лагере, поскольку работа бригадиром ему «импонировала», а также из-за хороших отношений со своим коллективом¹⁵⁶. В то же время в мемуарах бывших заключенных Норильлага встречаются и такие оценки: «О десяти годах лагерной жизни можно сказать одной фразой: 10 лет ада»¹⁵⁷. Как отмечает в своих воспоминаниях Е.Керсновская, «нас не щадили, с нами не церемонились, нашей смертью не очень огорчались, но пострадавших на работе лечили, требовали восстановления их работоспособности и скорейшего возвращения в строй»¹⁵⁸.

Заключение

Анализ источников по организации принудительного труда на таком крупном объекте ГУЛАГа, как Норильлаг, с одной стороны, приводит к очевидным, ожидаемым выводам, а с другой стороны, показывает наличие целого спектра малоизученных механизмов стимулирования и принуждения, практиковавшихся на объектах ГУЛАГа в 30-х — 50-х гг.

Абсолютное большинство заключенных Норильлага, как и следовало ожидать, использовались в качестве простых рабочих, чьи условия труда были в Заполярье очень тяжелыми. При этом длительность рабочего дня («чистое время») составляла 10—12 час., а количество рабочих дней в году, как правило, заметно превышало 300 (доходя до 350 в военные годы). Сформировавшаяся в Норильлаге своеобразная система стимулирования интенсивного труда включала и стимулы, применявшиеся в то время на советских предприятиях, хотя лагерная экономика вносила и здесь свою специфику. Так, от выполнения производственных норм (там, где они были установлены) зависели основные вопросы жизни заключенных. Расширению эффективности такой системы стимулирования способствовало ее применение на уровне бригад, в которые, как правило, были организованы работающие узники. Заключенным,

работавшим «стахановскими методами труда», предоставлялся целый ряд специальных, дополнительных льгот, в частности улучшенные условия жизни, спецпаек и т.д.

Как и на предприятиях советской промышленности, на объектах ГУЛАГа в течение ряда лет применялась система стимулирования труда, основанная на дифференцированной выплате заключенным денег за выполненную ими работу. Размеры этих выплат были существенно ниже, чем у вольнонаемных, но степень дифференциации была сравнимой с той, что существовала «на воле».

Специфический метод стимулирования был связан с системой «зачетов», сокращавших срок заключения, но не применявшихся, однако, по отношению к «политическим».

Таким образом, даже в предельных условиях принудительного труда на экономических объектах ГУЛАГа властям приходилось для решения производственных задач сочетать методы жесткого принуждения с разветвленной системой стимулирования интенсивного труда.

Примечания

¹ См., напр.: Джекобсон М., Смирнов М.Б. Система мест заключения в РСФСР и СССР. 1917—1930 гг. // Система исправительно-трудовых лагерей в СССР: Справочник. М., 1998. С. 10—24; Смирнов М.Б., Сигачев С.П., Шкапов Д.В. Система мест заключения в СССР. 1929—1960 гг. // Там же. С. 25—74; Хлевнюк О.В. Принудительный труд в экономике СССР, 1929—1941 гг. // Свободная мысль. 1992. № 13. С. 73—84; Рассказов Л.П., Упоров И.В. Использование и правовое регулирование труда осужденных в российской истории. Краснодар, 1998; ГУЛАГ (Главное управление лагерей). 1917—1960 / Составители А.И.Кокурин, Н.В.Петров. М., 2000. См. также серию статей Кокурина А.И., Моруква Ю., Петрова Н.В. под общим названием «ГУЛАГ: Структура и кадры» (Свободная мысль. 1999—2000).

² Подробнее про историю создания Норильского лагеря и комбината см. статью С.Эртца в данном сборнике: Эртц С. Строительство Норильского горно-металлургического комбината (1935—1938 гг.): становление крупного объекта экономической системы ГУЛАГа.

³ Российский государственный архив социально-политической истории (далее — РГАСПИ). Ф. 17. Оп. 3. Д. 963. Л. 15.

⁴ Постановление СНК СССР № 1275-198сс. от 23 июня 1935 г.

⁵ См.: Эртц С. Указ. соч.

⁶ Позняков В.Я. Североникель: Страницы истории комбината «Североникель». М., 1999. С. 84—93.

⁷ Государственный архив Российской Федерации (далее — ГА РФ). Ф. 9414. Оп. 1. Д. 29. Л. 52.

⁸ Там же. Ф. 9414 (ГУЛАГ); 8361 (ГУЛГМП).

⁹ В основном заключенные доставлялись в Норильск вниз по Енисею из Красноярска, где находилось транзитное лагерное отделение Норильлага.

¹⁰ Данные на 1 октября 1951 г. (ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 461. Л. 53).

¹¹ Некоторым исключением в этом плане являлись лишь 1942—1943 гг., когда реальное обеспечение комбината рабочей силой заключен-

ных значительно отставало от предусмотренных планами цифр, — см. ниже, Рис. 4.

¹² Биргер В.С. Обзор структуры квартальных отчетов о составе заключенных Норильлага и Горлага на 1.10.49 г. // Норильская Голгофа. Красноярск, 2002. С. 145. По мнению автора, в целом через норильские лагеря прошло больше «неполитических» заключенных, нежели политических, т.к. сроки осуждения у первых были обычно поменьше, «оборачиваемость» выше. Всего же за период существования Норильлага с 1935 по 1957 гг. через него прошли более 275 тыс. (по некоторым оценкам — более 300 тыс.) заключенных. См. статьи А.С.Ильина и В.К.Зберовского в сборнике: Норильская Голгофа. Красноярск, 2002.

¹³ Очевидное возражение — «если рабочая сила практически ничего не стоит, зачем о ней заботиться» — в данном случае вряд ли можно считать оправданным; достаточно принять во внимание хотя бы трудности транспортировки заключенных в район Норильска и острую потребность оборонной промышленности в продукции комбината.

¹⁴ Сравнение уровня смертности в Норильлаге с показателем смертности по всей стране не было бы адекватным, так как заключенные представляли собой «демографически смещенную» группу населения. Так, мало представлены среди них были пожилые люди (группа с повышенным уровнем смертности).

¹⁵ См.: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 77. Л. 55—56.

¹⁶ Здесь и далее: вычеркивания в документе. Поскольку в этом документе много ручных вычеркиваний подобного характера, можно предположить, что они сделаны в целях упрощения текста при чтении лекции.

¹⁷ ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 77. Л. 26—27. Датировка документа: 1945 или 1946 г., но в любом случае не позже 21 февраля 1947 г. (см.: там же. Л. 1).

¹⁸ См., напр.: Торвин С.С. Воспоминания // Архив Московского научно-информационного и просветительского центра «Мемориал» (далее — Московский архив «Мемориал»). Ф. 2. Оп. 2. Д. 92. Л. 90; Семакин Н. [Воспоминания; без названия] // Там же. Ф. 2. Оп. 3. Д. 58 (Н.Семакин был осмотрен, но не отправлен в Норильск по медицинским причинам); Асанов И. Жизнь и судьба Митрофана Петровича Рубеко // Норильский мемориал. Вып. 4. Октябрь 1998 г. Без места изд. С. 11.

¹⁹ См.: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 370. Л. 90.

²⁰ См., напр.: Рубинштейн С.И. Из воспоминаний // Книга памяти / Ред. Кириллов В.М. (изд. Нижнетагильским об-вом «Мемориал»). Екатеринбург, 1994. С. 188.; Керсновская Е. Сколько стоит человек. Т. IV. М., 2001. С. 219; Куз В. Поединок с судьбой. Издание II, дополненное. М., 1999. С. 149; Торвин С.С. Указ. соч. Л. 124.; Одолинская Н.Ф. «Советские каторжники»: (Воспоминания) // Московский архив «Мемориал». Ф. 2. Оп. 2. Д. 66. Л. 30; Антипова А. Национальность: заключенный // Норильский мемориал. Вып. 3. Октябрь 1996 г. Без места изд. С. 14.

²¹ См. воспоминания А.А.Гаевского, размещенные на сайте красноярского общества «Мемориал» (<http://memorial.krsk.ru/memuar/mgaew.htm>).

²² ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 1118. Л. 6, 20.

²³ Там же. Ф. 9401. Оп. 4. Д. 2693. Л. 177.

²⁴ Директива № 664871 начальника ГУЛАГа от 11 марта 1935 г. См.: Кокурин А.И., Петров Н.В. ГУЛАГ: Структура и кадры // Свободная мысль. 1999. № 9. С. 16—17.

²⁵ ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 854. Л. 78, 81; Д. 969. Л. 59—62.

26 См., напр.: Винтенс Ф.И. [Воспоминания (без названия)] // Московский архив «Мемориал». Ф. 2. Оп. 2. Д. 11. Л. 37, 41; Старовойтов А.Е. [Воспоминания (без названия)] // Там же. Ф. 2. Оп. 1. Д. 115. Л. 43; Керсновская Е. Указ. соч. С. 58, 220; Нумеров Н.В. Золотая звезда ГУЛАГа. М., 1999. С. 403; Сетко-Сеткевич Э. Боже, спаси душу мою // Воспоминания сибиряков. Варшава, 1990 (цитируется по: Норильский мемориал. Вып. 3. Октябрь 1996 г. Без места изд. (перевод Биргер Б.С.). С. 11).

27 Нумеров Н.В. Указ. соч. С. 402—403.

28 Керсновская Е. Указ. соч. С. 220.

29 Сагоян П.О. [Воспоминания (без названия)] // Московский архив «Мемориал». Ф. 2. Оп. 1. Д. 104. Л. 23; Ассанов И. Указ. соч. С. 12.

30 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 1188. Л. 11об. См. также: Земсков В.Н. ГУЛАГ (историко-социологический аспект) // Социологические исследования. 1991. № 7. С. 24.

31 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 1188. Ход этой дискуссии можно проследить на листах: 11, 13, 24, 37—39.

32 Там же. Оп. 1д. Д. 447. Л. 1об., 2, 14об., 15, 22об., 23, 38об., 39; Д. 457. Л. 2об., 3.

33 Сетко-Сеткевич Э. Указ. соч. С. 9.

34 Торвин С.С. Указ. соч. Л. 129.

35 Там же. Л. 131. Автор датирует появление «спецконтингента» августом 1946 г., в чем он, видимо, ошибается, поскольку архивные документы говорят о том, что эти люди доставлялись в Норильск начиная с августа 1945 г. См.: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 430. Л. 26об., 27, 30, 33об., 34; Д. 447. Л. 1об., 2, 14об., 15, 22об., 23, 38об., 39.

36 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 151. Л. 33.

37 На диаграммах, как и в источниках, указан термин «контрагентские работы», которым в документации ГУЛАГа, как правило, обозначалось предоставление рабочей силы заключенных стройкам или заводам других, гражданских министерств. Однако в Норильске других производств, кроме комбината НКВД, не было. Поэтому в данном случае речь идет лишь об использовании труда заключенных на собственном капитальном строительстве комбината, которое имело свою собственную отчетность.

38 В использованных для создания диаграмм отчетах по вольнонаемным строителям вообще не фигурируют как отдельная категория. Данные из специальных отчетов по капитальному строительству, где можно сравнить их долю с соответствующей долей заключенных-строителей, приводятся ниже — см. Табл. 4.

39 ГА РФ. Ф. 8361. Оп. 1. Д. 56. Л. 44; Д. 101. Л. 124—125; Д. 174. Л. 102.

40 Там же. Д. 71. Л. 30; Д. 101. Л. 124—125; Д. 155. Л. 145. Данные имеются только с 1944 г. Причем вольнонаемные работники этой категории не причисляются к группе «А» (т.е. также не фигурируют на диаграммах Рис. 3—6), поскольку они работали на обслуживании собственного контингента, а не на производстве. Заключенные, работавшие в этой группе, наоборот, учитывались как работники внелагерных структур, а потому и относились к группе «А». Зато туда, в свою очередь, не были включены те несколько тысяч заключенных, которые работали на «лагхозобслуге», т.е. на обслуживании заключенного контингента.

41 См. ниже: Табл. 4.

42 В Норильске это, прежде всего, означало: инженеры и специалисты, окончившие геологические, горные, горно-металлургические, химические или прочие технические институты. Но, разумеется, что и другие специ-

альности, такие как бухгалтеры, экономисты, врачи и пр., могли оказаться полезными.

43 См., напр.: Чебурекин П.В. [Воспоминания (без названия)] // Московский архив «Мемориал». Ф. 2. Оп. 1. Д. 125. Л. 15—16; Винтенс Ф.И. Указ. соч. Л. 28; Торвин С.С. Указ. соч. Л. 124; Старовойтов А.Е. Указ. соч. Л. 40; Нумеров Н.В. Указ. соч. С. 402.

44 См., напр.: Равдель З.И. [Воспоминания (без названия)] // Московский архив «Мемориал». Ф. 2. Оп. 1. Д. 100. Л. 133—135; также: Соколов А.П. Мне повезло: я по спецнаряду // Возвращение памяти: Историко-архивный альманах. Новосибирск, 1997. С. 267.

45 Приказ НКВД № 0424 от 27 сентября 1940 г. «О мероприятиях по улучшению работы Норильского комбината».

46 Такая гипотеза подтверждается случаем бывшего заключенного Соколова, который, будучи металлургом и находясь в другом лагере на положении рядового заключенного, написал заявление в ГУЛАГ с просьбой о получении работы по специальности, в результате чего он был отправлен в Норильск летом 1939 г., где и стал работать в химической лаборатории комбината. См.: Соколов А.П. Указ. соч. С. 266—267.

47 Так предполагает Ф.И.Винтенс: указ. соч. Л. 35.

48 См.: Керсновская Е. Указ. соч. С. 220.

49 Винтенс Ф.И. Указ. соч. Л. 33.

50 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 1118. Л. 67—68.

51 См.: Винтенс Ф.И. Указ. соч. Л. 41; Торвин С.С. Указ. соч. Л. 129, 134; Старовойтов А.Е. Указ. соч. Л. 43; Керсновская Е. Указ. соч. Л. 220—221; Ассанов И. Указ. соч. С. 14.

52 Винтенс Ф.И. Указ. соч. Л. 41—42.

53 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 77. Л. 28.

54 Там же. Л. 56.

55 Для примера отметим, что в начале XX в. промышленные рабочие в России работали в среднем 270 дней в году.

56 ГА РФ. Ф. 8361. Оп. 1. Д. 41. Л. 21об.

57 Равдель З.И. Указ. соч. С. 157, 162—163.

58 Одолинская Н.Ф. «Советские каторжники» (воспоминания) // Московский архив «Мемориал». Ф. 2. Оп. 2. Д. 66. Л. 31.

59 Там же. Л. 70. Данная информация относится к 1947 г.

60 Там же. Л. 80, 87.

61 Там же. Л. 91.

62 Там же. Л. 133—134.

63 Нумеров Н.В. Указ. соч. С. 402.

64 Ассанов И. Указ. соч. С. 12.

65 См. также Рисунок 4.

66 См. Рисунок 3.

67 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 854. Л. 20.

68 Лебединский В.Н. В сердце рудного Притаймырья // Вопросы истории. 1978. № 1. С. 208.

69 Чебурекин П.В. Указ. соч. Л. 18; Винтенс Ф.И. Указ. соч. Л. 32; Одолинская Н.Ф. Указ. соч. Л. 33.

70 Равдель Ф.И. Указ. соч. Л. 114.

71 Одолинская Н.Ф. Указ. соч. Л. 91.

72 ГА РФ. Ф. 8361. Оп. 1. Д. 56. Л. 39; Д. 71. Л. 55; Д. 95. Л. 99; Д. 101. Л. 155; Д. 125. Л. 152; Д. 155. Л. 139; Д. 174. Л. 97.

73 Баев А.А., Розенблюм З.И. О медицинском отборе кадров для работы на севере в связи с климатическим фактором // Сборник научных трудов лечебно-профилактических учреждений Норильского комбината. Норильск, 1948 г. // ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 2. Д. 175. Л. 20.

74 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 77. Л. 28.

75 Там же. Л. 55. См. также: там же. Д. 729. Л. 8.

76 См., напр.: Важнов М.Я. «Доля, что смерти тяжелее» // Заполярная правда. 1990. № 128 цит. по: Демина Анастасия: Дети ГУЛАГа // Норильский мемориал. Вып. 4. Октябрь 1998 г. С. 8; Равдель З.И. Указ. соч. Л. 107; Винтенс Ф.И. Указ. соч. Л. 29.

77 Равдель З.И. Указ. соч. Л. 118, 157.

78 Курбатова Е.Г. Мои воспоминания // Московский архив «Мемориал». Ф. 2. Оп. 2. Д. 51. Л. 11—12.

79 Керсновская Е. Указ соч. С. 17, 26.

80 Нумеров Н.В. Указ. соч. С. 402.

81 Одолинская Н.Ф. Указ. соч. Л. 29—30.

82 В инструкции 1947 г., правда, по этому вопросу находится следующий пункт: «При отдаленности места работы от лагерного подразделения (колонии) свыше 3 километров, время, затрачиваемое на ходьбу к месту работы и обратно, засчитывается в основное рабочее время с соответствующим снижением нормы выработки». Однако мы не в состоянии проверить, насколько этот пункт в действительности соблюдался. В воспоминаниях заключенных Норильлага нам не удалось найти соответствующих упоминаний.

83 Не удивительно, что об этом феномене источников имеется весьма мало. Для Норильска см., к примеру: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 854. Л. 12; см. также: Супруненко Н. Не искажая историю // Норильский мемориал. Вып. 1. Апрель 1990 г. С. 7. (Текст был написан в 1977 г. для газеты «Красноярский комсомолец», но не был опубликован.)

84 Цитата из 1937 г. (ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 968. Л. 45).

85 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 854. Л. 2об.

86 Там же. Ф. 8361. Оп. 1 Д. 69. Л. 22.

87 Практически невозможно, к примеру, было нормирование работ на снегоборке. См.: Одолинская Н.Ф. Указ. соч. Л. 133—134.

88 Так как вопросы питания и снабжения продовольствием в лагерях должны быть предметом отдельного исследования, здесь лишь указывается на приказ № 00943 НКВД от 14 августа 1939 г., в соответствии с которым установились подробные схемы норм питания и вещевого довольствия для заключенных лагерей и колоний, включая увеличенные и уменьшенные нормы.

89 Керсновская Е. Указ. соч. С. 237.

90 Наглядные описания таких механизмов см.: Равдель З.И. Указ. соч. Л. 154; Одолинская Н.Ф. Указ. соч. Л. 104.

91 Инструкция по режиму содержания заключенных в ИТЛ и колониях МВД 1947 г. См. также: Равдель З.И. Указ. соч. Л. 110.

92 Равдель З.И. Указ. соч. Л. 120.

93 Приказ № 00889 НКВД от 2 августа 1939 г.

94 ГА РФ. Ф. 8361. Оп. 1. Д. 57. Л. 22—23, 38об.

95 По мнению А.Кокурина, Н.Петрова и Ю.Морукова, это было связано с выступлением Сталина на заседании Президиума Верховного Совета СССР 25 августа 1938 г. См.: Кокурин А.И., Петров Н.В., Моруков Ю. Указ. соч. С. 108.

96 Винтенс Ф.И. Указ. соч. Л. 40—41. Притом самому автору, работающему на ответственной должности в химической лаборатории, за многочисленные достижения в области совершенствования технологии дважды был сокращен оставшийся срок осуждения: первый раз — на полгода, а второй раз — на целый год.

97 Равдель З.И. Указ. соч. Л. 154, 224; Винтенс Ф.И. Указ. соч. Л. 40.

98 Приказ МВД/Генпрокурора СССР № 00683/150сс от 21 июля 1948 г. во исполнение постановления Совета министров СССР № 1723-688сс от 22 мая 1948 г. См.: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 151. Л. 281.

99 Постановление Совета министров СССР № 1547-590сс от 13 апреля 1950 г. и приказ МВД № 00287 от 4 мая 1950 г. См.: ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 151. Л. 281.

100 Земсков В.Н. Указ. соч. С. 12.

101 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 151. Л. 285—286, 289.

102 Там же. Л. 286—287, 290.

103 Там же. Л. 297—298.

104 Там же. Л. 299—300.

105 Там же. Л. 290.

106 Рубинштейн С.И. Указ. соч. С. 188—189; Нумеров Н.В. Указ. соч. С. 402.

107 Винтенс Ф.И. Указ. соч. С. 40.

108 Равдель З.И. Указ. соч. С. 224. Это высказывание относится к периоду после 1947 г.

109 Приказ № 00889 НКВД от 2 августа 1939 г. Выделение жирным шрифтом в оригинале.

110 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 77. Л. 28.

111 Там же. Оп. 1д. Д. 854. Л. 12.

112 Там же.

113 Первый начальник Норильского строительства и Норильлага В.З.Матвеев был арестован и заменен А.П.Завенягиным в апреле 1938 г.

114 ГА РФ. Ф. 9414. Оп. 1д. Д. 968. Л. 24—25. Примечание: изложенная практика расчета суммы денежного поощрения, очевидно, в 40-х гг. реально не применялась, ибо в этот период практически каждый год расходы на содержание заключенных были ниже плановых цифр, что касалось, как видно из Рис. 9, и премиальных вознаграждений. В таком случае, при наличии имевшейся на 1937 г. связи между этими показателями, последние фактически должны были быть, наоборот, выше запланированных цифр.

115 Там же. Л. 25.

116 Там же. Д. 969. Л. 10.

117 Там же. Д. 968. Л. 9.

118 См.: Равдель З.И. Указ. соч. Л. 115.

119 Ассанов И. Указ. соч. С. 11—12.

120 См. воспоминания А.А.Гаевского, размещенные на сайте красноярского общества «Мемориал» (<http://memorial.krsk.ru/memuar/mgaew.htm>).

121 Земсков В.Н. Указ. соч. С. 11—12.

122 См. также: ГА РФ. Ф. 9401. Оп. 4. Д. 2693. Л. 177. Правда, упоминание в данном приказе «опыта работы лагерей и колоний, в которых заключенные переведены на заработную плату», дает основание для предположения, что в некоторых лагерях заработная плата была введена уже раньше.

123 Это означает, что надбавки, которые получали отдельные группы работников, при этом не учитывались.

124 ГА РФ. Ф. 9401. Оп. 4. Д. 2693. Л. 177.

125 Там же. Л. 178.

126 Там же. Ф. 9414. Оп. 1. Д. 642. Л. 80.

127 Там же. Ф. 8361. Оп. 1. Д. 305. Л. 10.

128 Учитывая заключенных, лишенных заработной платы. Однако данные не позволяют сделать точного исчисления среднего показателя, так что следует исходить из возможности ошибки данного расчета порядка 5—10%. Отметим, что среднемесячная зарплата квалифицированных рабочих в «нелагерной» экономике в начале 1953 г. составляла в угольной промышленности 1465 руб., в цветной металлургии — 1343 руб., в швейной и обувной — 651 руб. См.: Попов В.П. Экономическая политика советского государства. 1946—1953 гг. М.; Тамбов, 2000. С. 65.

129 Мы исходим из того, что заключенные, получавшие гарантированные 10% от начисленной зарплаты, тоже относились к этой категории. Заключенные, которые вообще были лишены зарплаты, в указанную сумму не включены.

130 Чебурекин П.В. Указ. соч. Л. 21.

131 См.: Гаевский А.А. Указ. соч.

132 Там же.

133 Винтенс Ф.И. Указ. соч. Л. 25.

134 Там же. Л. 29.

135 Там же. Л. 30.

136 Там же. Л. 32.

137 Старовойтов А.Е. Указ. соч. Л. 39.

138 См. воспоминания А.А.Гаевского, размещенные на сайте красноярского общества «Мемориал» (<http://memorial.krsk.ru/memuar/mgaew.htm>).

139 Там же.

140 Там же.

141 Там же.

142 Там же.

143 Равдель З.И. Указ. соч. С. 115.

144 Там же.

145 Курбатова Е.Г. Указ. соч. Л. 10.

146 Там же. Л. 10об.—11.

147 Там же.

148 Там же. Л. 12об.

149 Там же. Л. 15.

150 Одолинская Н.Ф. Указ. соч. Л. 27.

151 Там же. Л. 30.

152 Там же. Л. 28.

153 Керсновская Е. Указ. соч. С. 39.

154 Равдель З.И. Указ. соч. Л. 117—119.

¹⁵⁵ Там же. Л. 120.

¹⁵⁶ Там же. Л. 135.

¹⁵⁷ Малевич Я.В. Люблю и ненавижу // Норильский мемориал. Вып. 3. Октябрь 1996 г. С. 9.

¹⁵⁸ Керсновская Е. Указ. соч. С. 58. Автор воспоминаний после болезни и пребывания в лагерной больнице осталась работать там как медсестра в отделении хирургии.

*И.В.Быстрова**

Военно-промышленный комплекс СССР в 1920-е — 1980-е гг.: экономические аспекты развития

В данной статье рассматриваются некоторые экономические аспекты развития отечественного военно-промышленного комплекса на протяжении советского периода истории XX в. В своей работе мы опираемся в значительной мере на архивные данные.

В годы Гражданской войны и «военного коммунизма», в условиях международной изоляции, все вооружения должны были производиться внутри страны, с опорой на отечественные ресурсы. С 1919 г. предприятия, обслуживавшие артиллерию, флот, авиацию, саперные войска и интендантство, изымались из ведения различных ведомств и передавались под начало Совета военной промышленности Всероссийского совета народного хозяйства (ВСНХ).

С переходом к новой экономической политике началась реорганизация управления народным хозяйством. В государственной промышленности, в том числе и военной, стали создаваться групповые объединения — тресты, которые должны были работать на принципах хозяйственного расчета. В соответствии с декретом о трестах от 10 апреля 1923 г. в составе ВСНХ было создано Главное управление военной промышленности СССР, которому подчинялись оружейные, патронные, орудийные, пороховые, авиационные и другие заводы военного профиля; самостоятельно существовал Авиатрест. В 1925 г. военная промышленность перешла в ведение Военно-промышленного управления ВСНХ в составе 4 трестов — оружейно-арсенального, патронно-трубочного, военно-химического и ружейно-пулеметного.

В целом военная промышленность уже с середины 20-х гг. стала переводиться в ведение административных органов государства, хозрасчетные принципы в этой сфере оказались нежизнеспособными. С началом форсированной индустриализации наметился переход к более жесткой системе государственного планирования и управления промышленностью сначала через систему отраслевых главков, а затем отраслевых министерств¹.

* Быстрова Ирина Владимировна — доктор исторических наук (Институт российской истории РАН).

Отправной точкой для нового витка милитаризации и создания военной промышленности можно считать так называемый период «военной угрозы» 1926—1927 гг. и последовавшего после нее отказа от нэпа — «великого перелома» 1929 г. Решением Распорядительного заседания Совета труда и обороны (РЗ СТО) от 25 июня 1927 г. было создано Мобилизационно-плановое управление ВСНХ, которое должно было руководить подготовкой промышленности к войне. Главными «рабочими аппаратами» РЗ СТО в вопросах подготовки к войне являлись Реввоенсовет СССР, отвечавший за подготовку армии, и Госплан СССР, ведавший разработкой контрольных цифр народного хозяйства «на случай войны». Наркомат финансов, в свою очередь, должен был рассматривать «сметы чрезвычайных расходов на первый месяц войны»².

В специально разработанных постановлениях Госплана и РЗ СТО по контрольным цифрам 1927/28 хозяйственного года этот временной отрезок рассматривался как «условный период, когда в народном хозяйстве совершаются основные процессы перехода к условиям работы во время войны (мобилизация)», а весь следующий год — как период, когда «основные переходные процессы уже завершены». В обстановке «военной угрозы» большинство этих планов имело бумажно-декларативный характер. Военные расходы пока существенно не росли: главные средства направлялись на подготовку «индустриального скачка», а оборонная промышленность еще не выделилась организационно.

К этому периоду относится появление засекреченных, номерных заводов. В конце 20-х гг. «кадровым» военным заводам стали присваиваться номера, за которыми скрывались бывшие названия. В 1927 г. таких заводов было 56, а к апрелю 1934 г. в список «кадровых» военных заводов, утвержденный ЦК ВКП(б), вошло 68 предприятий. Постановление Совета народных комиссаров (СНК) и ЦК ВКП(б) от 13 июля 1934 г. устанавливало особый режим и льготы для предприятий оборонного значения — так называемых особо-режимных заводов.

Главной задачей режима секретности было «наибольшее обеспечение сохранности заводов, имеющих оборонное значение, создание прочных гарантий от проникновения на них классово-враждебных, контрреволюционных и враждебных элементов, а также для предотвращения их действий, направленных к срыву или ослаблению производственной деятельности заводов»³. Эта система значительно укрепилась и расширилась в послевоенную, «ядерную», эпоху развития оборонной промышленности.

Для финансирования так называемых специальных работ узко-оборонного характера на предприятиях гражданской промышленности из бюджета выделялись спецкредиты, имевшие целевое назначение — обеспечить независимость оборонных работ от общего финансового состояния предприятия⁴. Цифры действительных военных расходов государства выделялись в бюджете отдельной строкой и засекречивались.

Появление специфических оборонных производств стало возможным только на базе форсированной индустриализации, создания тяжелой промышленности. После ликвидации ВСНХ в 1932 г. оборонная промышленность перешла в систему Наркомата тяжелой промышленности. С середины 30-х гг. начался процесс организационного обособления оборонной промышленности от базовых отраслей тяжелой индустрии. В 1936 г. военные производства были выделены в Наркомат оборонной промышленности (НКОП). Это был этап «количественных накоплений». Темпы роста военной промышленности, по официальным данным, заметно обогнали развитие промышленности в целом. Так, если общий объем индустриальной продукции за вторую пятилетку возрос на 120%, то оборонной — на 286%. В течение трех предвоенных лет это опережение было уже тройным⁵.

1939—1941 гг. (до начала войны) представляли собой особый период, когда были закреплены основы экономической структуры военно-промышленного комплекса (ВПК). Структурная перестройка народного хозяйства имела ярко выраженный милитаристский характер. В эти годы сформировалась система органов управления оборонной промышленностью. Общее руководство развитием мобилизационного планирования в 1938—1941 гг., а также надзор за деятельностью Наркомата обороны и Наркомата военно-морского флота осуществлял Комитет обороны при СНК СССР, председателем которого являлся И.В.Сталин. Экономический совет СНК наблюдал за деятельностью оборонной промышленности. В годы войны все функции по управлению оборонной промышленностью перешли в Государственный комитет обороны (ГКО).

В 1939 г. НКОП разделился на специализированные оборонные наркоматы: вооружения, боеприпасов, авиационной, судостроительной промышленности. Для координации мобилизационного плана промышленности в 1938 г. была создана междуправительственная Военно-промышленная комиссия. Военные ведомства — Наркомат обороны и Наркомат военно-морского флота, а также Наркомат внутренних дел (НКВД) являлись главными заказчиками и потребителями военной продукции. Характерной особенностью периода первых пятилеток была значительная роль военных в формировании оборонной промышленности, которая в предвоенные годы еще более возросла. Так, с 1938 по 1940 гг. контингент военных представителей НКО на предприятиях оборонной промышленности увеличился в полтора раза и составил 20281 чел.⁶

Для нашего исследования этот период особенно важен как опыт функционирования военно-мобилизационной модели советской экономики, сущностные черты которого проявлялись на последующих этапах истории СССР и стали фундаментом советского ВПК. К числу этих черт относилось подчинение интересов гражданского потребителя решению военных задач. Одной из главных задач третьей пятилетки правительство считало укрепление обороноспособности СССР «в таких масштабах, которые обеспечили бы

решающее преимущество СССР при любой коалиции нападающих капиталистических стран». В связи с этим, согласно плану третьей пятилетки, по сравнению с 1937 г. расходы на народное хозяйство в целом возрастали на 34,1%, на социально-культурные мероприятия — на 72,1%, а на оборону — на 321,1%. Военные расходы должны были составить 252 млрд руб., или 30,2% всех расходов госбюджета⁷.

Характерной чертой советской мобилизационной модели было привлечение средств населения путем так называемых государственных займов (многие из которых государство возвращать и не собиралось). В 1937 г. был выпущен специальный Займ укрепления обороны СССР на 4 млрд руб., однако, по сведениям Наркомата финансов (НКФ), подписка на этот займ оказалась еще выше — 4916 млн руб. (большая его часть пришлась на городское население). Как говорилось в циркуляре НКФ от 9 апреля 1938 г., в соответствии с «большим ростом в текущем году фонда зарплаты и доходов колхозной деревни» появились возможности «в текущем году значительно превысить сумму займа»⁸. Такая практика стала неотъемлемой чертой советской экономической системы.

Еще более резкие сдвиги в сторону милитаризации были намечены в так называемом IV особом квартале 1939 г., когда вводился в действие мобилизационный план — МП-1 — по вооружению армии, требовавший перестройки всей промышленности. В нем предусматривалось установление списка строек, на развитие которых средства выделялись сверх установленных лимитов, а также военные ведомства получали приоритет перед гражданскими потребителями. Из общей суммы капиталовложений по строительству в 5,46 млрд руб. вложения по оборонным стройкам и предприятиям составляли 3,2 млрд руб., т.е. более половины⁹.

Чрезвычайные мобилизационные планы принимались и в 1940—1941 гг. В связи с введением мобилизационных планов военные заказы размещались на предприятиях всех отраслей, вплоть до заводов по производству детских игрушек и музыкальных инструментов. Зачастую выполнение этих планов требовало полного изменения их производственного профиля с гражданского на военный. Параллельно начался принявший затем в годы войны массовый характер процесс передачи предприятий из гражданских ведомств в военные. Всего в 1940 г. оборонным ведомствам было передано более 40 предприятий¹⁰.

Фактические среднегодовые темпы роста объема производства оборонной продукции за первые два года предвоенной пятилетки составили 143,1%, за три года — 141%, против 127,3% среднегодовых темпов, установленных планом третьей пятилетки. Объем производства валовой продукции наркоматов оборонной промышленности за три года увеличился в 2,8 раза¹¹. Еще более напряженная программа намечалась на 1941 г. Органы управления промышленностью были обязаны обеспечить первоочередное перед всеми потребителями выполнение военных заказов по авиации, вооружению, боеприпасам, военному судостроению и танкам.

В предвоенные годы начала создаваться новая военно-промышленная база на востоке страны. Идея развития восточных районов с самого начала ее возникновения была стратегически связана с ростом военного потенциала страны и решением оборонных задач. Еще до войны новым центром военного производства становился Урал, началось освоение с этой точки зрения и Дальнего Востока. Однако решающий сдвиг в этом отношении произошел в годы войны, что было связано прежде всего с оккупацией или угрозой захвата противником большей части европейской территории СССР.

В военный период имело место массовое перемещение промышленности в восточные районы: всего было эвакуировано и восстановлено на востоке более 1300 предприятий, большинство из которых находились в ведении оборонных наркоматов. На $\frac{4}{5}$ они выпускали продукцию военного назначения.

Коренным образом изменилась и структура промышленного производства, в обязательном порядке переводимого на удовлетворение военных нужд. По приблизительным подсчетам, предметы военного потребления составляли около 65—68% всей произведенной в СССР в годы войны промышленной продукции¹². Основными производителями ее были наркоматы военной промышленности: авиационной, вооружения, боеприпасов, минометного вооружения, судостроительной и танковой промышленности. Вместе с тем обеспечением военных заказов занимались и другие базовые отрасли тяжелой промышленности: металлургия, топливная и энергетическая, а также Наркоматы легкой и пищевой промышленности. Таким образом, развитие экономической структуры ВПК в военные годы носило характер тотальной милитаризации.

В годы Великой Отечественной войны страна потеряла три четверти национального богатства. Промышленность была сильно разрушена на бывших под оккупацией территориях, а в остальной части почти полностью переведена на производство военной продукции. Общая численность населения СССР сократилась с 196 млн чел. в 1941 г. до 170 млн в 1946 г., т.е. на 26 млн чел.¹³

Одной из главных задач в первые послевоенные годы для СССР стало восстановление и дальнейшее наращивание военно-экономической базы страны. Для ее решения в условиях экономической разрухи следовало прежде всего изыскать новые источники восстановления и развития приоритетных отраслей народного хозяйства. Согласно официальной советской пропаганде, этот процесс должен был быть рассчитан на «внутренние ресурсы», на избавление страны от экономической зависимости от враждебного капиталистического окружения.

Между тем эта зависимость к концу войны оставалась очень значительной. Проведенный советскими экономистами анализ соотношения импорта важнейших видов оборудования и материалов и отечественного их производства за 1944 г. показал, что, к примеру, импорт металлорежущих станков составлял 58%, универсальных станков — до 80%, гусеничных кранов (их отечественная про-

мышленность не изготовляла) — 287%. Аналогичным было положение с цветными металлами: свинец — 146%, олово — 170%. Особенности затруднения возникли с необходимостью развития отечественного производства товаров, которые поставлялись в годы войны по ленд-лизу (по многим видам сырья, материалов и продовольствия удельный вес этих поставок колебался от 30 до 80%)¹⁴.

В первые послевоенные годы одним из важнейших источников ресурсов стал вывоз материалов и оборудования так называемых особых поставок — трофейных, а также по репарациям и соглашениям из Германии, Японии, Кореи, Румынии, Финляндии, Венгрии. Созданной еще в начале 1945 г. Комиссией по возмещению ущерба, нанесенного гитлеровскими захватчиками, была произведена общая оценка людских и материальных потерь СССР за годы войны, разработан план военного и экономического разоружения Германии, обсуждалась проблема репараций в международном масштабе.

Практической деятельностью по вывозу оборудования занимался Особый комитет при СНК СССР, а также специальные комиссии из представителей хозяйственных ведомств. Ими составлялись списки предприятий и оборудования, лабораторий и научно-исследовательских институтов, подлежащих «изъятию» и отправке в СССР в счет репараций. Постановлением СНК «О демонтаже и вывозе в Советский Союз оборудования с японских электростанций, промышленных предприятий и железных дорог, расположенных на территории Маньчжурии» руководство этой работой было возложено на уполномоченного Особого комитета при СНК М.З.Сабурова. К 1 декабря 1946 г. в СССР прибыло 305 тыс. тонн оборудования из Маньчжурии общей стоимостью 116,3 млн долларов США. Всего же за два года работы Особого комитета в СССР было вывезено около 1 миллиона вагонов различного оборудования с 4786 немецких и японских предприятий, в том числе с 655 предприятий военной промышленности¹⁵. При этом наибольший интерес у советской стороны вызывали германские разработки в области новейших видов оружия массового поражения.

К лету 1946 г. в СССР насчитывалось около двух миллионов военнопленных — огромный резерв рабочей силы. Труд военнопленных широко применялся в советском народном хозяйстве (особенно в строительстве) в годы первой послевоенной пятилетки. Немецкие технические заделы и труд специалистов активно использовались на начальных стадиях отечественного ракетостроения, атомного проекта, в военном судостроении.

Восточно-европейские страны также сыграли роль поставщиков стратегического сырья на раннем этапе создания атомной промышленности в СССР, особенно в 1944—1946 гг. По мере того как разведывались месторождения урана в Болгарии, Чехословакии, Румынии, советские власти шли по пути создания совместных акционерных обществ по их разработке под видом горнорудных компаний. Для разработки Буковского месторождения в Болгарии в

начале 1945 г. было создано Советско-болгарское горное общество под эгидой НКВД СССР¹⁶. Месторождение стало главным источником сырья для первого советского реактора.

Страны восточного блока продолжали оставаться важнейшим источником урана вплоть до начала 50-х годов. Как подчеркнул в своем выступлении на «антибериевском» Пленуме ЦК от 3 июля 1953 г. Н.А.Булганин, государство было «хорошо обеспечено урановым сырьем», причем много урана добывалось на территории ГДР — «может быть, не меньше, чем имеют в своем распоряжении американцы»¹⁷.

Важнейшим ресурсом послевоенного восстановления и наращивания экономической и оборонной мощи СССР являлся мобилизационный потенциал централизованной плановой экономики по сосредоточению сил и средств на наиболее приоритетных с точки зрения руководства страны направлениях. Одним из традиционных рычагов принудительной мобилизации была финансовая, налоговая политика государства. На исходе войны, в IV квартале 1945 г., государство, казалось бы, дало послабления населению, снизив военный налог на 180 млн руб., но одновременно был организован военный заем (по подписке крестьян) на 400 млн руб.¹⁸ Цены на продовольствие были повышены в сентябре 1946 г. в 2—2,5 раза. В 1948 г. размер сельхозналога вырос по сравнению с 1947 г. на 30%, а в 1950 г. — в 2,5 раза¹⁹.

В целом взятый руководством СССР курс на военно-экономическое соревнование с Западом, и прежде всего с гораздо более развитыми в экономико-технологическом отношении США, проводился ценой немалых лишений для большинства населения страны. При этом следует отметить, что претворение в жизнь советской атомной и других программ создания новейших вооружений в целом отвечало в послевоенные годы массовым настроениям советских людей, которые были согласны терпеть трудности и лишения во имя предотвращения новой войны.

Одним из ресурсов экономической мобилизации был массовый принудительный труд. Система лагерей НКВД стала основой создания атомной и других отраслей военной промышленности. Помимо труда заключенных соотечественников, в конце 40-х гг. широко использовался труд военнопленных и применялась система организованного набора рабочей силы из различных слоев населения. Своеобразной полупринудительной формой был труд военных строителей и специалистов, значение которого особенно возросло после отмены системы массовых лагерей в середине 50-х гг.

В первые послевоенные годы невозможно было сохранять численность вооруженных сил и размеры оборонного производства в масштабах военного времени, и потому был проведен ряд мероприятий по сокращению военного потенциала. В этом отношении в военно-экономической политике сталинского руководства внешне выделяются два этапа: 1945—1948 гг. и конец 40-х — начало 50-х годов. Для первого были характерны тенденции к демилита-

ризации советской экономики, сокращению вооруженных сил и военных расходов. Реальным показателем этих тенденций стала демобилизация армии, проведенная в несколько стадий с июня 1945 г. до начала 1949 г. В целом к концу 1948 г. — началу 1949 г. Советская Армия была в целом сокращена с более чем 11 млн чел. до 2,8 млн чел.²⁰

В первые послевоенные годы руководством страны был провозглашен также курс на перестройку промышленности на гражданское производство. После реорганизации системы управления в мае 1945 г. количество оборонных наркоматов сократилось, и военные производства сосредоточились в Наркоматах вооружения, авиационной, судостроительной промышленности, сельскохозяйственного и транспортного машиностроения (в марте 1946 г. они были переименованы в министерства).

Проведение в жизнь политики сокращения военного производства и увеличения выпуска гражданской продукции началось уже с конца 1945 г. и находилось под личным контролем заместителя председателя Государственного комитета обороны (после войны — заместителя председателя Совета министров) Л.П.Берии, который сосредоточил в своих руках контроль над тяжелой промышленностью. Однако его указания о проведении «конверсии» предприятий на гражданское производство были довольно противоречивыми. С одной стороны, он всячески подстегивал директоров предприятий, которые привыкли работать в чрезвычайных военных условиях, гнать оборонную продукцию и испытывали большие трудности при переходе на гражданское производство. С другой стороны, Берия распоряжался сохранять и наращивать производство широкой номенклатуры изделий военного назначения — порохов, взрывчатых веществ, химических боеприпасов и т.д.²¹

В 1946—1947 гг. был значительно сокращен выпуск ряда видов обычных вооружений — танков и самолетов. Руководители оборонно-промышленных ведомств активно сопротивлялись политике «конверсии»: министры Д.Ф.Устинов, М.В.Хруничев, М.Г.Первухин и другие атаковали вышестоящие инстанции, вплоть до самого Сталина, просьбами о сохранении «уникальных» военных производств и о наращивании выпуска новых видов оборонной продукции. Попытки демилитаризации промышленности привели к ухудшению состояния и без того разрушенного войной индустриального сектора экономики. В течение 6—9 месяцев с начала перестройки промышленности выпуск гражданской продукции лишь в незначительной степени возмещал снижение военного производства. Это приводило к уменьшению общего объема производства, ухудшению качественных показателей, сокращению численности рабочих. Только во втором квартале 1946 г. размеры выпуска военной продукции стабилизировались, гражданской — возросли, и началось постепенное увеличение объема производства.

Согласно официальным источникам, послевоенная перестройка промышленности завершилась уже в 1947 г., о чем свидетельствуют следующие цифры²²:

	1947 г. в % к 1946 г.	1947 г. в % к 1940 г.
Валовая продукция промышленности	122	90
Гражданская продукция	120	101
Военная продукция	97	58

По официальным данным, военная продукция составляла в 1940 г. 24 млрд руб., в 1944 г. — 74 млрд, в 1945 г. — 50,5 млрд, в 1946 г. — 14,5 млрд, в 1947 г. сохранился уровень 1946 г. Однако к этим цифрам нужно относиться с известной долей условности: они скорее показывают общую динамику, чем достоверны в абсолютном выражении, поскольку цены на военную продукцию снижались неоднократно, начиная с 1941 г.²³

Динамика военных расходов госбюджета выглядела следующим образом: в 1940 г. — 56,7 млрд руб., в 1944 г. — 137,7 млрд, в 1945 г. — 128,7 млрд, в 1946 г. — 73,7 млрд, в 1947 г. сохранился уровень 1946 г. Таким образом, даже согласно официальной статистике, расходы государства на военные нужды к концу периода «конверсии» превышали довоенные показатели 1940 г.

В целом процесс сокращения военного производства коснулся в основном быстро устаревавших вооружений образцов минувшей войны, которые не требовались в прежних количествах. В 1946—1947 гг. удельный вес гражданской и военной продукции стабилизировался.

Однако уже с 1947 г. началось снижение планов по производству гражданских изделий в ряде министерств оборонного профиля (судостроительной, авиационной промышленности), а с 1949 г. произошел резкий рост военных заказов. В течение первой послевоенной пятилетки была почти полностью обновлена номенклатура «специзделий», т.е. продукции военного назначения, что подготовило почву для начавшегося в 50-е гг. перевооружения армии и флота.

В конце 40-х гг. был разработан перспективный план производства бронетанковой техники вплоть до 1970 г. После невыполнения программы производства танков в 1946—1947 гг., резкого падения их выпуска в 1948 г., начиная с 1949 г. намечалось постоянное и неуклонное наращивание продукции этой отрасли. В связи с войной в Корее, с 1950 г. резко увеличились объемы производства авиационной техники²⁴.

В целом за внешней «демилитаризацией» скрывался новый виток гонки вооружений. Уже в 1946 г. Советом министров были приняты ряд постановлений о развитии новейших вооружений, решения о разработках в области реактивной и радиолокационной техники. Возобновилось законсервированное во время войны строительство военных кораблей: была принята десятилетняя программа военного судостроения, запланировано строительство 40 военно-морских баз. Простригались чрезвычайные меры по форсированному созданию советской атомной бомбы.

Наряду с традиционными оборонными министерствами, для руководства новыми программами были созданы чрезвычайные

органы при СНК (с марта 1946 г. — Совете министров СССР): Специальный комитет и Первое Главное управление (по атомной проблеме), Комитет № 2 (по реактивной технике), Комитет № 3 (по радиолокации). Чрезвычайный, мобилизационный и экспериментальный характер этих программ вызвал необходимость концентрации ресурсов различных ведомств в специальных надминистерских органах управления.

В целом «демилитаризация» была скорее побочной линией послевоенной перестройки промышленности, главным стратегическим направлением развития которой стало освоение и наращивание новейших видов вооружений. План развития народного хозяйства СССР на 1951—1955 гг. по военным и специальным отраслям промышленности предусматривал значительный, из года в год возрастающий объем поставок всех видов военной техники, причем особое внимание уделялось подготовке мощностей для производства новых видов военной техники и стратегического сырья, восполнению специальных производственных мощностей, переключенных после окончания войны на другие отрасли народного хозяйства.

По шести оборонно-промышленным министерствам (авиапромышленности, вооружения, сельскохозяйственного машиностроения, транспортного машиностроения, промышленности средств связи, автотракторной промышленности) в среднем выпуск военной продукции за пятилетку должен был возрасти в 2,5 раза. Однако по некоторым видам военной техники намечался существенно больший рост: по радиолокационной и бронетанковой технике — в 4,5 раза. В более значительных масштабах возрастало производство атомных «изделий», которое планировалось отдельно даже от всех других видов военной продукции. Для ликвидации «узких мест» и диспропорций в народном хозяйстве и для создания новых отраслей по производству вооружений — реактивной техники и средств радиолокации — в плане намечался объем капитальных вложений по основным отраслям оборонной промышленности в сумме 27892 млн руб.

Более того, в начале 1950-х гг. этот план неоднократно подвергался корректировке в сторону повышения. В марте 1952 г. были заметно увеличены размеры капитальных вложений по военным и оборонно-промышленным ведомствам. Произвольная корректировка планов вообще была характерной чертой советской плановой системы. Другой долговременной тенденцией, за исключением отдельных периодов, являлся преимущественный рост вложений в оборонный сектор по сравнению с другими отраслями. В рассматриваемый период в стране началась своего рода военно-промышленная революция, сопровождавшаяся резким ростом военных расходов, расширением оборонных программ и одновременным усилением влияния профессиональной военной элиты на процесс принятия решений по вопросам обороны. С начала 1950-х гг. увеличились планы производства различных видов обычного воору-

жения модернизированных образцов — танков, арсамоходов, самолетов; началось форсированное перевооружение армии.

Согласно официальным данным, численность Вооруженных сил СССР увеличилась в начале 1950-х гг. почти до 6 млн чел. По недавно рассекреченным сведениям из архивов, количественный состав центрального аппарата Военного министерства на 1 сентября 1952 г. возрос по сравнению с довоенным показателем — на 1 января 1941 г. — на 242%: 23075 чел. против 9525²⁵. Раскручивание новой спирали гонки вооружений и конфронтации было связано отчасти с обострением международной обстановки в конце 1940-х — начале 1950-х гг. (Берлинский кризис, создание НАТО, война в Корее и т.д.), отчасти с усилением роли военной машины в жизни советского общества и государства.

Несмотря на новый рост военных программ СССР в начале 1950-х гг., к этому времени военно-промышленный комплекс еще не набрал тот политический вес, который позволил бы ему определяющим образом влиять на политику советского руководства. В 1953—1954 гг. устойчивый курс на развертывание военного противостояния с Западом сменился противоречивым периодом в экономической и военной политике. 1954—1958 гг. стали редким для советской истории периодом снижения военных расходов и роста доли сектора потребления в валовом национальном продукте.

В отличие от роста военных программ в предшествующие 1950—1952 гг., вторая половина 1953 г. и 1954 г. были уже отмечены некоторым сдвигом в сторону гражданского производства и потребителя. К примеру, план изыскательских и проектных работ по Военному министерству на 1953 г. первоначально составлял 43225 млн руб., а затем был снижен до 40049 млн, т.е. более чем на 3 млн руб. План по военным и специальным отраслям промышленности на 1954 г. был также скорректирован в сторону уменьшения: рост продукции в 1954 г. по сравнению с 1953 г. вместо 107% по плану и 108,8% по заявке Военного министерства был уменьшен до 106,9%.

При оценке динамики валового национального продукта следует учитывать снижение с 1 января 1953 г. оптовых цен на военную продукцию на 5%, а также рост выпуска гражданской продукции. Снижение объемов выпуска валовой продукции ряда министерств в 1953 г. и по проекту плана 1954 г. объяснялось также уменьшением выпуска изделий оборонного назначения и ростом выпуска изделий широкого потребления, которые имели более низкие оптовые цены. В целом выпуск изделий широкого потребления в 1953 и 1954 гг. значительно превышал объем производства, предусмотренный для этих лет по пятилетнему плану 1951—1955 гг.²⁶

Тенденция к сокращению военных расходов сохранилась и в последующие годы, когда усилилось влияние Н.С.Хрущева в высшем руководстве, вплоть до установления его единовластия летом 1957 г. За период 1955—1958 гг. военные расходы СССР были снижены в целом на миллиард рублей. К середине 1957 г. численность

армии и флота уменьшилась на 1,2 млн чел. — примерно до 3 млн чел. — за счет объявленной Хрущевым программы сокращения традиционных видов Вооруженных сил (в частности, это касалось планов Сталина по развертыванию обычных морских сил и вооружений) и сдвига приоритетов в сторону ракет, электроники и ядерных вооружений.

По некоторым западным оценкам, в течение первых трех лет правления Хрущева доля военных расходов в валовом национальном продукте (ВНП) страны уменьшилась с 12 до 9%, в то время как доля сектора потребления возросла с 60 до 62%²⁷. В 1959 г. рост затрат на производство новейших вооружений переломил эту тенденцию, и военные расходы СССР снова возросли до уровня 1955 г., хотя из-за быстрого роста валового национального продукта в этот период процент военных расходов в ВНП оставался прежним. После 1959 г. их доля в ВНП начала медленно, но неуклонно возрастать. Военные расходы вновь заняли приоритетное место в экономической политике советского руководства. По западным оценкам, во временной интервал с 1952 по 1970 гг. периодом наиболее высоких темпов роста военных расходов СССР стали 1961—1965 гг., когда средние темпы их роста достигли 7,6%²⁸.

При этом львиную долю военных расходов составляли именно расходы на производство и эксплуатацию новейших вооружений и их систем, а не на содержание войск. Эта тенденция преимущественного роста затрат на военную технику развивалась в условиях научно-технической революции все более заметно.

Период конца 1950-х — начала 1960-х гг. характеризовался поисками новых принципов организации управления народным хозяйством СССР, в том числе и оборонной промышленностью. К моменту предпринятой Н.С.Хрущевым реорганизации управления народным хозяйством в 1957—1958 гг. основные программы производства вооружений были сосредоточены в Министерстве среднего машиностроения (атомная программа), Министерстве оборонной промышленности (переименованном в 1953 г. из Министерства вооружения), Министерстве радиотехнической промышленности (созданном в 1954 г.), а также в Министерствах авиационной и судостроительной промышленности. Как известно, в конце 1950-х система отраслевых министерств была упразднена, предприятия оборонной промышленности, подобно другим секторам экономики, были переданы в ведение местных советов народного хозяйства. Для организации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию вооружений создавались Государственные комитеты по авиационной технике, по оборонной технике, по судостроению и по радиоэлектронике, по использованию атомной энергии.

В целом реформа Хрущева привела к известной децентрализации и установлению связей между оборонными и гражданскими предприятиями, расширению географических и социальных рамок советского ВПК. По мнению Н.С.Симонова, предприятия по серийному производству оборонной продукции включались в систе-

му региональных экономических связей, выходили из состояния производственно-технологической замкнутости. Местные органы хозяйственного управления получили возможность размещать на них заказы, отвечавшие местным потребностям. Предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК) стали проявлять даже тенденцию к экономической самостоятельности, что проявлялось в установлении реальных договорных отношений с заказчиком — Министерством обороны — в вопросах ценообразования²⁹.

Вместе с тем в условиях децентрализации управления оборонной промышленностью усилилась координирующая роль важнейшего государственного органа надминистерского уровня — воссозданной в конце 1950-х гг. Военно-промышленной комиссии при Президиуме Совета министров. Ее возглавляли поочередно крупнейшие руководители советского ВПК Д.Ф.Устинов, В.М.Рябиков, Л.Н.Смирнов. Комиссия стала главным органом управления оборонной промышленностью в период 1960-х — 1980-х гг.

Возвращение к министерской системе после смещения Н.С.Хрущева в конце 1964 г. способствовало усилению централизованного планового начала в управлении «оборонкой». Началось очередное «собрание» предприятий военного профиля в централизованные отраслевые министерства. В частности, в 1965 г. было создано Министерство общего машиностроения, в котором сосредоточились работы по ракетно-космической технике (ранее эти разработки были разбросаны по предприятиям ряда министерств). В результате реформы 1965 г. окончательно сформировалась так называемая «девятка» оборонно-промышленных министерств, в которых в основном сосредотачивались военные производства (Министерства авиационной промышленности, оборонной промышленности, общего машиностроения, радиопромышленности, среднего машиностроения, судостроительной промышленности, химической промышленности, электронной промышленности, электротехнической промышленности). К ним примыкали 10 министерств-смежников, также занимавшихся производством продукции военного и гражданского назначения.

Экономическая структура ВПК фактически являла собой несущую конструкцию всей социально-экономической системы СССР. По данным на конец 1980-х гг., предприятия ОПК производили 20—25 % валового внутреннего продукта (ВВП), поглощая львиную долю ресурсов страны. В «оборонке» были сосредоточены лучшие научно-технические разработки и кадры: до $\frac{3}{4}$ всех научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) производились в сфере ОПК. Предприятия оборонного комплекса производили большую часть электротехнической гражданской продукции: 90% телевизоров, холодильников, радиоприемников, 50% пылесосов, мотоциклов, электроплит. Около $\frac{1}{3}$ населения страны проживало в зоне размещения предприятий ОПК³⁰. Все это вместе с тем приводило к чрезмерному раздуванию зоны «непроизводительных» расходов на производство вооружений в ущерб сфере потребления.

Советский ВПК стал важнейшим поставщиком вооружений для стран «третьего мира» и «социалистического лагеря». В начале 1980-х гг. 25% вооружений и боевой техники, производившихся в СССР, экспортировалось за рубеж. Размер военных поставок в течение многих лет считался особо секретной информацией, которая была частично открыта для российской общественности только в начале 1990-х гг. На протяжении послевоенного периода СССР участвовал в вооруженных конфликтах и войнах в более чем 15 странах (путем отправки военных специалистов и контингентов, а также поставок вооружений и военной техники с целью оказания «интернациональной помощи»), в том числе³¹:

Страна	Период конфликта	Долг соответствующей страны СССР (млрд долларов)
Северная Корея	Июнь 1950 г. — июль 1953 г.	2,2
Лаос	1960—1963 гг. август 1964 г. — ноябрь 1968 г. ноябрь 1969 г. — декабрь 1970 г.	0,8
Египет	18 октября 1962 г. — 1 апреля 1974 г.	1,7
Алжир	1962—1964 гг.	2,5
Йемен	18 октября 1962 г. — 1 апреля 1963 г.	1,0
Вьетнам	1 июля 1965 г. — 31 декабря 1974 г.	9,1
Сирия	5—13 июня 1967 г. 6—24 октября 1973 г.	6,7
Камбоджа	Апрель 1970 г. — декабрь 1970 г.	0,7
Бангладеш	1972—1973 гг.	0,1
Ангола	Ноябрь 1975 г. — 1979 г.	2,0
Мозамбик	1967 — 1969 гг. ноябрь 1975 г. — ноябрь 1979 г.	0,8
Эфиопия	9 декабря 1977 г. — 30 ноября 1979 г.	2,8
Афганистан	Апрель 1978 г. — май 1991 г.	3,0
Никарагуа	1980 — 1990 гг.	1,0

В целом к началу 1980-х гг. СССР стал первым в мире поставщиком вооружений (по объему поставок), опередив в этом отношении даже США. Советский ВПК вышел за рамки одного государства, превратившись в важнейшую силу в мировой экономике и международных отношениях. В то же время он становился все более тяжелым бременем для экономики страны и препятствием на пути повышения уровня жизни советских людей.

Примечания

¹ Подробнее см.: Симонов Н.С. Военно-промышленный комплекс СССР в 1920—1950-е годы: темпы экономического роста, структура, организация производства и управление. М., 1996. Гл. 2; Мухин М.Ю. Эволю-

ция системы управления советской оборонной промышленностью в 1921—1941 годах и смена приоритетов «оборонки» // Отечественная история. 2000. № 3. С. 3—15. О структуре оборонной промышленности в конце 20-х — начале 30-х гг. см. также: Российский государственный архив экономики (далее — РГАЭ). Ф. 3429. Оп. 16.

² См.: РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 164.

³ См.: там же. Д. 186. Л. 107.

⁴ Там же. Ф. 3429. Оп. 16. Д. 179. Л. 238.

⁵ См.: Лаговский А. Экономика и военная мощь государства // Красная звезда. 1969. 25 октября.

⁶ Симонов Н.С. Указ. соч. С. 132.

⁷ РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 92. Д. 173. Л. 115.

⁸ Там же. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 67. Л. 45.

⁹ См.: там же. Д. 158. Л. 29—34.

¹⁰ Там же. Д. 310. Л. 37.

¹¹ Там же. Ф. 4372. Оп. 92. Д. 265. Л. 4.

¹² Симонов Н.С. Указ. соч. С. 152.

¹³ См.: СССР и холодная война / Под ред. В.С.Лельчука, Е.И.Пивовара. М., 1995. С. 146.

¹⁴ По документам из фондов РГАЭ.

¹⁵ Подробнее см.: Государственный архив Российской Федерации (далее — ГА РФ). Ф. 5446. Оп. 52. Д. 2. Л. 45—116.

¹⁶ См.: ГА РФ. Ф. 9401. Оп. 1. Д. 92. Л. 166—174.

¹⁷ См.: Дело Берия // Изв. ЦК КПСС. 1991. № 2. С. 169—170.

¹⁸ См.: РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 329. Д. 2261. Л. 21—22.

¹⁹ СССР и холодная война. С. 156.

²⁰ См.: Evangelista M. Stalin's Postwar Army Reappraised // Soviet Military Policy Since World War II / Ed. by W.T.Lee, K.F.Staar. Stanford, 1986. P. 281—311.

²¹ Подробнее см.: Послевоенная конверсия: К истории «холодной войны» / Отв. ред. В.С.Лельчук. М., 1998.

²² См.: ГА РФ. Ф. 5446. Оп. 5. Д. 2162. Л. 176.

²³ См.: РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 36. Д. 687.

²⁴ Подробнее см.: Быстрова И.В. Развитие военно-промышленного комплекса // СССР и холодная война. С. 176—179.

²⁵ РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 164. Д. 710. Л. 31.

²⁶ По документам РГАЭ.

²⁷ См.: Soviet Military Policy... P. 21—22.

²⁸ См.: Безбородов А.Б. Власть и ВПК в СССР середины 40-х — середины 70-х годов // Советское общество: будни холодной войны. М.; Арзамас, 2000. С. 108.

²⁹ См.: Симонов Н.С. Указ. соч. С. 288—291.

³⁰ См.: Залещанский Б. Реструктуризация предприятий ВПК: от консерватизма к адекватности // Человек и труд. 1998. № 2. С. 80—83.

³¹ Красная звезда. 1991. 21 мая.

Колхозы в системе государственного социализма в СССР (1930-е — 1970-е гг.)**

Первая пятилетка стала решающим этапом в процессе формирования системы административно-командного социализма, а форсированная индустриализация и насильственная коллективизация выявили такие ее сущностные черты, как: широкое внеэкономическое и экономическое принуждение, постоянный и крайне невыгодный обмен между сельским хозяйством и промышленностью с извлечением как прибавочного, так и необходимого продукта, натурализация отношений между колхозами и государством и т.д. Варварские методы социалистического кооперирования и раскулачивания во имя сверхиндустриализации вызвали голодную катастрофу 1932—1933 гг.

Как складывались экономические отношения колхозников с колхозами и последних с государством? Примерный Устав сельхозартели 1930 г. предусматривал сдачу колхозами по контрактационным договорам всей товарной продукции. Размеры хлебосдачи определялись государственным планом, построенным по типу промфинпланов в промышленности. Он составлялся летом в соответствии с видами на урожай и часто менялся в сторону увеличения. Фактически контрактации вылилась в продразверстку.

В 1933 г. были введены обязательные поставки и погектарная сдача с площади посева. Учитывался биологический, а не амбарный урожай, а он был на 20—30% выше фактических обмолотов. С каждым годом росла роль натуроплаты за работы машинно-тракторных станций (МТС), устанавливаемой не по твердым расценкам, а в процентах от урожая. Соотношение цен на сельскохозяйственную продукцию и промтовары обеспечивало значительное перераспределение прибавочного продукта сельского хозяйства в фонд индустриализации. Доля этого изъятия была велика и, по подсчетам советского экономиста А.А.Барсова, составила в среднем за первую пятилетку 33%¹.

Сельское хозяйство развивалось экстенсивным путем. Государственные заготовки зерна увеличились в два раза: в 1931 г. они составили свыше 228 млн ц против 111 млн ц в 1926—1928 гг.

* Рогалина Нина Львовна — доктор исторических наук (Исторический факультет МГУ им. М.В.Ломоносова).

** Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ). Проект № 03-01-00-712.

В конце первой пятилетки колхозы поставляли $\frac{3}{4}$ зерна, $\frac{4}{5}$ хлопка, $\frac{2}{4}$ льна и сахарной свеклы².

В 1936 г. был совершен переход от погектарного к подоходному и денежному обложению колхозов. Заготовительные цены, по которым колхозы сдавали продукцию (примерно 20% валового сбора зерна, почти вся животноводческая продукция ($\frac{1}{3}$ урожая поступала МТС в качестве натуроплаты)), были установлены на рубеже 20-х и 30-х гг. в размере 4—8 коп. за 1 кг зерновых и фактически не менялись все последующие годы. Колхозы получали за товарное зерно в 4—5 раз меньше себестоимости³.

Следует признать, что временное сожительство слабого «неонэпа» и мощной административной системы в годы второй пятилетки закончилось полной победой последней благодаря установлению принудительного консенсуса, компромисса между крестьянством и властью. Примерный Устав сельскохозяйственной артели 1935 г. устанавливал принцип «остаточного» обеспечения колхозников после всех видов хлебосдачи. Он определял статус и размеры личного подсобного хозяйства, гарантированного при условии выработки колхозником минимума трудодней в общественном хозяйстве. Это — от 0,4 до 1 га земли на колхозный двор. В конце 30-х гг. около одной четверти колхозников были «мнимыми», поскольку не выработали и 50 трудодней в году. Интенсивность труда в аграрной сфере, как показали расчеты экономиста М.Кубанина, оказалась ниже, чем в промышленности, а рабочий день составлял в среднем 5 часов⁴.

Непомерные объемы заготовок и государственные закупочные цены служили главным орудием перераспределения колхозных доходов в пользу государства. Обязательные государственные заготовки выполняли две функции: обеспечения государственных потребностей в продовольствии и перераспределения большей части доходов колхозников на общегосударственные нужды. Создаваемая система позволяла увеличить заготовки и закупки зерна в годы второй пятилетки по сравнению с предшествующей в два раза, хотя среднегодовая валовая продукция и урожайность зерновых оставались на прежнем уровне, а животноводство и его не достигло. Даже в конце 30-х гг. заготовительные цены покрывали производственные затраты колхозов лишь на 10—15%.

Примерный Устав сельскохозяйственной артели 1935 г. подвел окончательную черту под формальным даже самоуправлением колхозов, юридически закрепил неравноправное положение колхозов и кооперативно-колхозной собственности в хозяйственной системе государственного социализма. Колхоз не рассматривался как правомочный хозяйственный субъект, а колхозник не был сохозяином социалистической собственности. Фактически за колхозами закреплялась роль административно-политических органов, на которые и опиралась административно-командная система.

Как воспринимали колхозники свое положение? Какие проблемы скрывались под внешне лояльными посланиями «наверх»? Вот отрывок из довольно типичного письма в «Крестьянскую га-

зету» Павла Ивановича Воронова (колхоз «Каретово» Солигаличского района Ярославской области), присланного от имени односельчан в связи с обсуждением проекта Конституции: «Колхозники нашего колхоза приветствуют сталинскую конституцию с большой радостью... и они с пением "Интернационала" постановили: 1. Чтобы нам, колхозникам, пользоваться правом городского рабочего ничуть не ниже, чтобы мы, рабочие-колхозники, работали за деньги, а не за трудовни. 2. Чтобы сделать нас, колхозников, всех профсоюзниками и иметь профессиональные книжки, чтобы могли иметь полное право, как у городского рабочего. 3. Чтобы колхозу отпуск леса был бесплатно на все колхозные нужды. 4. Чтобы была бесперебойная торговля в наших селах всеми товарами, а в особенности мукой... 5. Еще просим наладить у нас в колхозах работу, чтобы мы работали не все вместе, а каждый на своем прикрепленном участке... и записи чтобы были в трудовые книжки каждую декаду... а то мы работаем все лето и не знаем, кто что заработал... просим изжить все недостатки в наших колхозах...»⁵

Коллективизация по праву рассматривается ныне не как экономическое мероприятие, а как этатизация, консервативная революция, связанная с насильственным отделением производителей (крестьян) от основных средств производства⁶. В то же время коллективизация явилась системной реформой. Она не носила производительный характер, а выступала как метод перераспределения (редистрибуции) того, что создано фактически бесплатным трудом колхозников. Колхозный коллективизм сочетался с системой принудительного труда, не идентичного ни феодализму и ни барщине ввиду высокой социальной мобильности населения, хотя элементы феодального землепользования в ней присутствовали в виде наделения колхозников приусадебными участками. Социальная архаика и «жесточайшие формы внеэкономического принуждения»⁷ имели разнообразное проявление: достаточно перечислить повинности российских колхозников в 1930—1960-е гг. Это — отработочные, денежные, дорожные, натуральные повинности, подписки на займы и т.д. Отработочная повинность, сложившаяся к концу 1930-х гг., состояла в обязательном труде в общественном хозяйстве артели, на лесо- и торфоразработках, участии в строительстве и ремонте дорог и т.д. Натурально-продуктовые повинности, введенные в начале 1930-х гг. в форме обязательных поставок государству отдельных, а в конце 1930-х гг. почти всех основных продуктов, производимых в личном приусадебном хозяйстве, все время увеличивались и были отменены лишь в 1958 г.⁸

Производительность колхозного труда росла очень медленно, а сам труд расходовался как избыточный, практически бесплатный. Утверждалась модель экономики с неограниченным экстенсивным ростом средств производства и «производства ради производства», с тотальной мобилизацией в фонд накопления огромных трудовых и природных ресурсов. Полурабский труд колхозников мало отличался от рабского труда заключенных. Через данную мобилизаци-

онную модель советское общество добилось ограниченных результатов.

Административный социализм обеспечивал экстенсивное развитие. Сложившийся порядок создавал надежную базу получения необходимого минимума продуктов, сельскохозяйственного сырья и людских ресурсов для продолжения индустриализации, роста городов и содержания армии.

Если до Первой мировой войны удельный вес заготовок достигал четверти всего фактического урожая в стране (в рамках рыночной системы), то в 1940 г. — уже 38%. При этом речь идет не об увеличении продуктивности, а об изменении организационных форм. Быстрый рост несельскохозяйственной сферы шел без согласования с соответствующими изменениями в сельскохозяйственной области. Данная индустриализация имела результатом хроническое отставание аграрного сектора. Выжимание ресурсов и их перекачка выступали как самоцель, в то время как на Западе индустриализация создавала здоровую основу для технологического прогресса в сельском хозяйстве.

Колхозы опирались всецело на собственные ресурсы и несли всю полноту экономической ответственности за результаты своей хозяйственной деятельности. Поэтому они должны были бы обладать, по логике вещей, и полной самостоятельностью в отношениях с государством, исключая администрирование и натуральные изъятия. Однако колхозная экономика, как и вся экономика в СССР, была подчинена идеологии. Социализм опирался на два основных постулата: 1. Обобществление средств производства (а значит, ликвидация частной собственности); 2. Централизованное плановое хозяйство (это исключает полноценный рынок, а государство выступает как распорядитель рабочей силы).

Известно, что системность объекта определяется не отсутствием его связей с внешней средой, а степенью развитости и интенсивностью внутренних связей по сравнению с внешними. Административная система сознательно минимизировала внутренние по принципу кооперации отношения между колхозами; горизонтальные связи давно потеряли свою функциональность. Колхозы напрямую и сверху управлялись райкомами и ведомствами.

На практику давило железобетонное теоретическое убеждение, что наличие товарно-денежных отношений в социалистической экономике обуславливается временным и вынужденным существованием кооперативно-колхозной формы собственности. На самом деле изначально отношения государства с колхозами строились на натуральной основе (обязательные поставки, имевшие силу натурального налога, работа МТС как специфическая форма производственно-технического обслуживания, оплата трудодней, а также премирование через распределение натуральных продуктов и многое другое). Основными источниками доходов колхозников были личные подсобные хозяйства, облагавшиеся огромным налогом, а также вынужденное и небезопасное присвоение общественных ресурсов, каравшееся тюремным заключением.

В сложившейся «ранговой сословно-корпоративной системе», «иерархии социальных статусов», колхозники (29 млн человек в 1940 г.) и заключенные (3,7 млн человек в 1939 г.) относились к самым низким стратам, чей дешевый труд нещадно эксплуатировался государством⁹.

В послевоенное время сельское хозяйство страны, представленное колхозами, совхозами, МТС (последние рассматривались как принципиальная основа социалистического хозяйства), продолжало пребывать в резко невыгодных отношениях с промышленностью.

Фундаментальное положение, призванное оправдывать хроническое отставание аграрной сферы экономики, состояло в отрицании равноправия колхозно-кооперативной собственности и трактовке ее как низшей, незрелой, переходящей, подлежащей огосударствлению. Наш государственный социализм покоился до середины 1930-х гг. на теоретической убежденности в том, что земледельческая коммуна и есть высшая форма колхозного движения, в том (до конца 1950-х гг.), что трудодень — категория, имманентно присущая колхозам.

Соответствующая догма, постоянно отвергаемая жизнью, гласила: «сосредоточение основных орудий сельскохозяйственного производства» в государственных МТС выступает как «неотъемлемая черта колхозного производства, его органическая субстанция» (Сталин). И.В.Сталин в «Экономических проблемах социализма» и «Ответе товарищам Саниной А.В. и Венжеру В.Г.» в 1952 г. писал, что, для того чтобы поднять колхозную собственность до уровня общенародной, надо не продавать технику колхозам, а исключить излишки колхозного производства из системы «товарного обращения и включить их в систему продуктообмена между государственной промышленностью и колхозами», тем самым необходимо сокращать сферу действия товарного обращения и расширять сферу действия продуктообмена¹⁰.

Н.С.Хрущев инициировал реорганизацию МТС в целях расширения колхозной собственности и повышения уровня ее обобществления до общенародной, исходя из понимания, что «общенародная собственность есть высшая форма собственности». Государственная форма организации производства, изначально бюрократизированная, моделированная по образцу индустриальных предприятий («фабрик»), должна была быть примером, образцом для самостоятельных (кооперативных) предприятий¹¹. В семилетнем плане развития народного хозяйства на 1959—1965 гг. руководитель страны давал установку на то, что «в будущем колхозно-кооперативная и государственная формы собственности полностью сольются в единую коммунистическую собственность»¹².

Местные власти охотно преобразовывали слабые колхозы в совхозы, переводя их целиком на государственный бюджет. Совхозами было легче управлять. Альтернативный и более разумный путь, теоретически возможный в рамках социалистической системы, через реформирование колхозов в кооперативы с развитыми

товарно-денежными отношениями и хозяйственной самостоятельностью, оказался неприемлемым ввиду неизменного курса на огосударствление. Крупное государственное хозяйство считалось более экономным.

Официальная наука утверждала, что низкий уровень оплаты труда колхозников обусловлен худшим качеством труда. На самом деле доходы колхозов искусственно занижались сознательной хозяйственной политикой. Это — основная диспропорция в распределении колхозных доходов. Натуральная форма оплаты труда не столько отражала низкий уровень развития фискальной политики государства в отношении сельского хозяйства, сколько маскировала исключительно невыгодные отношения последнего с государством. По данным экономиста В.Г.Венжера, в середине 1950-х гг. примерно $\frac{1}{3}$ прибавочного продукта использовалась в колхозах непосредственно, а другие $\frac{2}{3}$ изымались из аграрной сферы¹⁴.

Остаточный характер формирования оплаты труда, закреплённый в Уставе сельскохозяйственной артели, был в послесталинское, реформистское время осужден на словах, а на деле его методологические основы сохранялись. Действовала формула «Производство — накопление — потребление». Закономерности же воспроизводства выражаются иной формулой — «Производство — потребление — накопление»¹⁵. Это принципиальное несоответствие было выявлено уже в ходе советской индустриализации и коллективизации. Так, экономист-эмигрант Б.Бруцкус писал, наблюдая социалистическое строительство эпохи первых пятилеток: «Капитальная ошибка думать, что полное игнорирование нынешних нужд народа послужит его экономическому будущему. Будущее гарантируется не столько сбережениями, сколько напряженной работой в настоящем. И только народ, чьи нужды разумно удовлетворяются, способен напряженно работать»¹⁶.

Перспективы развития сельского хозяйства по-прежнему виделись в полном обобществлении и огосударствлении. Сентябрьский 1953 г. Пленум и все последующие пленумы ЦК КПСС по сельскому хозяйству, вынужденные постоянно принимать неотложные меры в связи с резким отставанием отрасли от потребностей народного хозяйства, лишь несколько смягчали несопоставимую экономическую невыгодность взаимоотношений города и деревни. До 1970-х гг. считалось, что в стране «не было возможности обеспечить одновременное развитие высокими темпами и тяжелой индустрии, и сельского хозяйства, и легкой промышленности»¹⁷.

В середине 50-х гг. средняя оплата рабочего дня колхозников (то есть подавляющей части населения страны) составляла, как и в 20-е гг., в начале индустриализации, 36% от дневной оплаты промышленных рабочих. Годовой же заработок колхозников был в три раза меньше, чем в совхозах, и в четыре раза меньше, чем на промышленных предприятиях. Главным источником натуральных и денежных доходов всегда оставалось личное подсобное хозяйство (ЛПХ), рассматриваемое как пережиток и подлежащее искоренению по мере роста производительных сил.

В ходе аграрного реформирования Хрущеву не удалось заметно изменить соотношение между общественным и личным хозяйством колхозника в пользу первого. Правда, в поставках товарной продукции государству доминировало общественное производство, однако в производстве валовой продукции ЛПХ сохраняло свои позиции¹⁸.

Серьезные сдвиги в развитии колхозного производства и в положении колхозников были связаны в первую очередь с процессом десталинизации в экономической и социальной жизни. Резко была сужена сфера внеэкономического принуждения и расширен спектр экономических интересов. Отмена обязательных поставок колхозами государству по принципу «первой заповеди» и по убыточным ценам, переход в 1958 г. к закупке сельскохозяйственных продуктов у колхозов открывали новую страницу в истории хлебозаготовительной политики Советского государства. Последовали ослабление заготовительного гнета, отмена натуральной оплаты за пользование колхозами техникой МТС и устранение противоречия между двумя хозяевами на одной земле. Все это отозвалось ростом колхозного производства с середины 50-х гг., а также в годы семилетки, несмотря на снижение темпов прироста сельскохозяйственной продукции.

Реорганизация системы МТС выступала как одна из самых прогрессивных, далеко идущих по своим последствиям хрущевских реформ. «Она нанесла чувствительные удары по основным звеньям командно-административной системы управления аграрным сектором, сложившейся в начале 30-х годов»¹⁹, но поспешное и непродуманное разрушение ремонтной базы бывших МТС резко ослабило экономику поднимающихся колхозов.

В настоящее время в историко-экономической литературе сформировалась положительная оценка аграрных реформ, проводимых Н.С.Хрущевым. А.Емельянов, А.Никонов отмечают позитивный характер его политики по отношению к общественному производству колхозов, связанной с экономическим стимулированием²⁰. Р.Пихоя подчеркивает, что тогда «так последовательно, как никогда, занималось партийное руководство сельским хозяйством»²¹. Т.Заславская также пишет о целенаправленной и достаточно эффективной экономической политике Хрущева, «что нашло выражение в снижении размаха межрегиональных различий в 3,3 раза, заметно сократилось отставание наименьшей оплаты от выросшей средней»²².

Действительной замены административно-командных методов управления колхозным производством экономическими методами регулирования, сочетавшими план и рынок, не произошло. Установленные единые дифференцированные по зонам закупочные цены на сельскохозяйственные продукты не покрывали затрат колхозов на их производство и не обеспечивали необходимой рентабельности хозяйств. Ни автономии, ни хозяйственной самостоятельности колхозам предоставлено не было, государство постоянно

вмешивалось и контролировало производство, строго следя за выполнением плана-заказа на сдачу необходимой стране продукции.

И.Зеленин характеризует хрущевские реформы как «прорыв нескольких звеньев сталинской закостенелой административно-бюрократической системы, ликвидацию крайних проявлений тоталитарного режима, завершившиеся впечатляющими результатами»²³. Н.Иванов пишет о том, что «все эти меры были направлены на преодоление неэффективности колхозной системы, но они не затрагивали ее сути»²⁴.

Сохранялись и множились постоянные болезни, сопровождавшие колхозный строй: отсутствие материальной заинтересованности в общественном хозяйствовании, низкая производительность труда, малоэффективное использование земли, техники и удобрений, хронический недобор продукции. Административное регулирование заготовок означало выколачивание из колхозов продукции, необходимой для собственных нужд.

Несмотря на то что своеобразный «механизм согласия» между государством и колхозником со временем модифицировался, коллективные хозяйства не имели будущего не только из-за способа своего создания, но и по самому своему внутреннему существу. Советский колхоз никогда не был кооперативом, сложным по интересам и на добровольной основе. Он — плод принудительного, отрицательного консенсуса, объединившего когда-то давно частичных работников за право иметь личное подсобное хозяйство и кормиться с него. Есть принципиальная разница между колхозником — фактическим наемным работником и частным собственником — хозяином. Только он, хозяин, может наилучшим образом скомбинировать главные факторы производства — землю, труд и капитал. Потому-то в мире и преобладают относительно небольшие по земельной площади фермы, обеспечивающие неразрывную связь крестьянина с землей²⁵, а сохранение массива семейных крестьянских хозяйств не исключает высоких темпов экономического роста и создания и использования высоких технологий²⁶.

Разработки отечественной организационно-производственной школы (А.Чаянов, А.Челинцев, Н.Макаров, Б.Бруцкус и др.) и мировой опыт показали, что сельскохозяйственные работы требуют сотрудничества в рамках семейного производства небольших групп (как взрослых, так и полуработников), что данное предприятие выступает как агробιοценоз, а значит, крестьянин должен сам управлять всем производственным циклом. Следовательно, кооперативный коллективизм выступает как вторичный, производный от самостоятельной индивидуальной деятельности семейно-трудового хозяйства, основанной на частной собственности.

Все эти крупнейшие нерешаемые проблемы носили народно-хозяйственный, а не отраслевой характер. Частичные улучшения не меняли общей картины запущенного состояния отрасли. Поиски в рамках концепции внедрения регулируемых рыночных отношений, разрабатываемой школой В.Г.Венжера в 50-е гг., показали, что не трудодень, а реальные деньги есть мера потребления кол-

хозников. Критерий эффективности этой политики — рост производительности труда. Сравнение уровней производительности труда в сельском хозяйстве СССР и США обнаружило, что соответствующие соотношения не изменились за двадцать лет. Как в конце 30-х гг., так и двадцать лет спустя соответствующая разница в пользу США составила 4—5 раз (с колебаниями от 2 раз по зерну до 8—10 раз по мясу и молоку)²⁷. СССР занимал одно из последних мест по уровню урожайности основных сельскохозяйственных культур в Европе.

Аграрно-экономическая мысль вела напряженные поиски в направлении замены административно-командных методов управления колхозным производством экономическими методами регулирования, оптимального сочетания централизованного планирования и рынка. В.Г.Венжером и его учениками И.Н.Буздаловым, А.М.Емельяновым, Т.И.Заславской, Г.И.Шмелевым в 1950-е — 1960-е гг. был проведен теоретический анализ и практический расчет стоимостных категорий — себестоимости, рентабельности, доходности колхозного производства²⁸.

Диалектика аграрной мысли в данном отношении развивалась следующим образом: через отказ от утверждения натуральной природы как имманентной колхозам, к признанию «условной (не реальной) себестоимости» как части их товарно-денежной природы (что, по сути, есть смягченный вариант теории развития натуральных отношений) и, наконец, к внедрению стоимостных категорий, рассчитанных по реальным затратам и конечным результатам.

Было заявлено научное опровержение догм о необходимом продукте в колхозах, о настоятельности перехода к оценке качества труда и последовательности формирования фондов воспроизводства, включая фонд оплаты труда. Выдвигается проблема эквивалентности отношений с сельским хозяйством. Формируется новый взгляд на кооперативно-колхозную собственность в ее соотношении с государственной, на пенсионное обеспечение колхозников по единым государственным принципам²⁹.

Академик Заславская пишет о том, что «реализация предлагавшейся... системы мер требовала коренного пересмотра сложившихся пропорций розничных цен на потребительские товары... А это требовало народнохозяйственного маневра, который затрагивал чуть ли не все стороны экономической жизни общества. На реформу такого масштаба правительство СССР так и не решилось...»³⁰

К коренной, крупномасштабной аграрной реформе руководство не было готово ни идеологически, ни с кадровой стороны. Так «лежачие» колхозы «лечили» укрупнением, присоединением к более сильным, направлением на помощь колхозникам 30-тысячников (передовых промышленных рабочих в середине 1950-х гг.). Массовое преобразование колхозов в совхозы в 1950—1970-е гг. оказалось исключительно неэффективным. Введение гарантированной государством минимальной оплаты труда колхозников в

1965 г. произошло на низком уровне (по абсолютной величине и по возрастному цензу она уступала совхозной).

Управленческие кадры не владели экономическими методами, продолжая доводить задания, не считаясь с производственными условиями хозяйств. На практике победили господствующие установки Министерства сельского хозяйства и Центрального статистического управления (ЦСУ), ориентирующие не на анализ фактических данных о себестоимости и затратах, а на расчет по явно завышенным для колхозов соответствующим данным для совхозов, что сводило на нет подсчет в колхозах.

Под демагогические разговоры о «преодолении социально-экономических различий между городом и деревней» эта проблема с годами лишь обострялась, поскольку сельское хозяйство никогда не рассматривалось как равноправная и важнейшая часть народнохозяйственного целого. Декларирование полной хозяйственной самостоятельности в планировании производства сочеталось с заготовительной системой, превращавшей права сельскохозяйственных предприятий в фикцию.

Конечно, материальное стимулирование колхозного производства поднялось на более высокий уровень. Если в 1954 г. закупочные цены компенсировали менее 40% создаваемой в сельском хозяйстве стоимости, то в 1964 г. — 62%. За эти годы валовая продукция увеличилась немногим более чем в два раза, а в расчете на одного годового работника — в 1,7 раза (правда, рост достигался за счет больших масс живого труда).

Мартовский 1965 г. Пленум ЦК КПСС поставил вопрос о необходимости хозяйственной реформы, об усилении роли товарно-денежных отношений, дал установку на планирование снизу, на повышение роли стоимостных показателей и расширение хозяйственной самостоятельности. Был введен новый порядок планирования колхозного производства через установление твердых планов закупок сельскохозяйственных продуктов на пятилетие, через различные формы авансирования и дополнительной оплаты. Это были первые попытки преодолеть остаточный принцип распределения по труду в колхозах и перейти к гарантированной оплате по труду. Существенно увеличились инвестиции. Важной новацией стало пенсионное страхование, более оптимальное сочетание личного подсобного и общественного производства.

В 1960-е гг. от всяческих ограничений личного подсобного хозяйства колхозников, характерных для предшествовавшего периода, государство переходит к политике «не мешать» ему. Личное подсобное хозяйство рассматривается теперь не отдельно, а в общем комплексе развития аграрного сектора и социально-экономической ситуации. Гарантированная оплата по труду сопровождается улучшением социальных условий труда. Но не стало стимулов к ведению подсобного хозяйства.

Интенсификация сельского хозяйства обеспечила механизацию колхозного производства на новом качественном уровне. Были оптимизированы сроки проведения сельскохозяйственных работ,

резко увеличился поток минеральных удобрений, отчасти компенсирован уход рабочей силы из села. В 1950-е — 1970-е гг. урожайность зерновых культур увеличилась в два раза.

Согласно официальной статистике, вторая половина 1960-х гг. дала самый высокий абсолютный (27,3 млрд руб.) и относительный (21,3%) прирост сельскохозяйственной продукции. Принятые после мартовского 1965 г. Пленума меры, по образному выражению академика А.Никонова, «оказались как бы сильной инъекцией в больной организм. Он среагировал... Затем материально-финансовые вливания уже не давали адекватного эффекта»³¹.

Сопоставление доходной и расходной частей колхозного бюджета показывает, что экономическая значимость новых закупочных цен постепенно снижалась. По ряду продуктов они лишь возмещали хозяйствам производственные затраты или обеспечивали столь низкие доходы, что полученные прибыли не оказывали существенного влияния на темпы роста общественного производства³².

Как и ранее, практиковалось навязывание специализации, не соответствующей природно-климатическим условиям, волюнтаристское распределение между хозяйствами посевов выгодных и невыгодных культур, сохранялась полная зависимость руководителей хозяйств от районной бюрократии.

Административному характеру разверстки плановых заданий по валовой и товарной продукции соответствовали административные стимулы и ответственность. Хозяйства были принуждены выполнять планы любой ценой, за счет качества и насильственного отказа от продукции, необходимой для собственных нужд, прибегать к припискам и прочим злоупотреблениям.

Эти методы по своей природе игнорировали закономерности товарно-денежных отношений. Власть нервно и непоследовательно прибегала к использованию экономических стимулов. В 1960-е гг. колхозный сектор оставался экономически ущемленным и по-прежнему служил источником средств развития других элементов хозяйства. В середине 1960-х гг., по расчетам академика Т.Заславской, у колхозов изымалось 43% стоимости создаваемой продукции. У совхозов эта доля была несколько выше — 46%, но почти 90% суммы, вычтенной из доходов совхозов, возвращались в порядке бюджетного финансирования, а колхозам же не возвращалось ничего. Колхозы наполовину формировали чистый доход государства в секторах сельского хозяйства, из которого 37% шли в фонд оплаты труда и лишь 12% на внутрихозяйственное накопление (в 2,5 раза меньше, чем в совхозах)³³.

Реформистский потенциал 1950-х — 1960-х гг. был задействован частично, поверхностно и затронул лишь внешнюю сторону отношений колхозов с государством, не коснувшись глубинного механизма функционирования государственного социализма в аграрной сфере. Общая направленность социалистических бюрократических реформ шла по двум линиям: 1) ограничения идущей сверху мелочной регламентации и соответствующего расширения

самостоятельности и 2) совершенствования экономических отношений и материального стимулирования внизу, на местах.

Состоялось иное сочетание «экономических» «кнута и пряника», а не отказ от администрирования. Велась борьба со следствиями, а не с фундаментальными причинами слабости колхозной системы. Колхозы, как и совхозы, не обеспечивали жизненных потребностей своих работников. Они не для этого и были созданы.

Идея постепенной замены прямого административного управления колхозами косвенным регулированием через экономические рычаги — цены, налоги, рентные платежи — не воплотилась в жизнь, а экономический механизм формирования колхозных доходов так и не был создан. Государство продолжало регулировать доходы колхозов доведением до них планов государственных заготовок. Неравноправность в отношении колхозов с государством лишь несколько смягчалась за счет многократного повышения заготовительных (закупочных) цен, резкого увеличения потока производственных ресурсов, направляемых из других сфер.

Органы управления сельским хозяйством имели задачу заготовки максимального количества продукции: действовал фундаментальный принцип социализма — стремление к неограниченному росту производства. Стихийный механизм давления на аграрную сферу действовал безотказно, пока сельское население составляло большинство.

Государство не хотело и не могло построить выгодные отношения с колхозами на естественной, рыночной основе. Это сломало бы всю несущую конструкцию государственного социализма, поэтому шло бесконечное администрирование.

«Вторая коллективизация» была связана с индустриализацией сельского хозяйства в середине 60-х гг., приведшей к трансформации крестьянства в малоквалифицированный сельскохозяйственный пролетариат. В результате произошел сдвиг в народной почве — движение от преимущественно доиндустриальной крестьянской к маргинальной полукрестьянской-полугородской жизни и культуре: «И города из нас не получилось, и навсегда утрачено село».

Когда реформирование не удается, то в теории и в практике утверждается апологетика существующего. В 1970-х — начале 1980-х гг. по отчетным и статистическим данным просматривался рост производства и товарности, а реальная продовольственная ситуация все ухудшалась, закупки продовольствия за рубежом росли. Отдача от собственных и государственных капиталовложений в сельское хозяйство неуклонно снижалась.

Формируется порочная практика создания «планово-убыточных предприятий в аграрной сфере». Выделялись группы экономически слабых колхозов, имеющих право на получение государственной поддержки. Их укрепляли кадрами, техникой, кредитами и т.д. До них доводились планы наиболее выгодных сельскохозяйственных культур, устанавливалось льготное налогообложение и гарантированная оплата труда работников. Списывалась долго-

срочная задолженность. Это «лекарство от бедности» не помогало. Шла борьба за право войти в заветный список «убыточных» и остаться там навсегда. Быть экономически слабыми стало выгодным. Если в сталинские времена корректирование плана означало принятие крепким хозяйством на себя повышенных обязательств, то теперь это означало ослабление нажима и желанный перевод в слабые.

Казалось бы, государство взялось серьезно «отдавать долги селу». Делалось это топорно, неискренне, непоследовательно. Сам государственный социализм постепенно модифицировался, превращаясь из командно-административного в административно-рыночный³⁴, а «экономика принуждения» постепенно перерастала в «экономику бюрократического торга»³⁵.

Именно экономика дефицита оставалась в сердцевине государственного социализма как продукта крайне невыгодных и неравноправных отношений, нерыночных по существу, т.е. неэкономических отношений. В сельском хозяйстве плановые темпы прироста валовой продукции снизились с 25% в восьмой, до 13% в одиннадцатой пятилетке, а реальные темпы прироста сельскохозяйственной продукции за этот период сократились с 21 до 5,5%. Несмотря на систематическое снижение планов прироста сельскохозяйственной продукции, степень их выполнения упала с 84 и 59% в восьмой и девятой пятилетках до 56 и 46% в десятой и одиннадцатой пятилетках³⁶.

Такая неблагоприятная динамика была красноречивым итогом инерционного, застойного, регрессивного состояния; народнохозяйственные планы вынужденно фиксировали стихийное развитие неблагоприятных тенденций. Планы не обслуживали общественных потребностей, а были по-прежнему настроены на избыточное и самоцельное наращивание ресурсов. Все это имело результатом нарастание пагубных социальных последствий, консервацию и стагнацию достигнутого уровня, усиление натурализации производства, катастрофическое снижение стимулов к труду.

В условиях растущих дефицитов деревня оказалась перенасыщена деньгами, полученными за произведенную промежуточную, а не за конечную продукцию, деньгами, не связанными с продуктивностью земледелия и животноводства. Социологические опросы эпохи «развитого социализма» зафиксировали следующую субъективную оценку, отразившую реальные противоречия бытия: каждый 4—7 сельский работник оказался не заинтересован в более высокой заработной плате³⁷.

Социальные результаты такого развития выражались в неоправданном и недопустимо глубоком разрыве в уровне и темпах социального развития города и села, в огромной доле физического, преимущественно ручного труда, в низком уровне благосостояния и дискомфортном быте, в ограниченных возможностях получения образования, недоступности квалифицированных медицинских услуг, меньшей продолжительности жизни сельского населения

(в данном отношении разрыв с горожанами составлял к концу 1960-х гг. 15—20 лет).

Практически не решалась бесконечно декларируемая задача «целенаправленного преодоления необоснованных социальных различий» в положении города и деревни. Оказалось невозможным формирование в сельской местности среды жизнедеятельности, не только равноценной городской, но и сколько-нибудь привлекательной для сельских жителей. Поскольку советская власть всегда рассматривала село и сельское хозяйство как источник ресурсов для индустриализации и урбанизации, под вывеской всяческих реформ и перестроек, изменений и «совершенствований» все это сохранялось и воспроизводилось: невыгодность экономического взаимодействия, постоянная перекачка ресурсов из сел в города, качественная неравноценность социального статуса, уровня, образа и качества жизни.

Идеологема о происходящем сближении и предстоящем слиянии города и села выступала как абстрактная теоретическая модель социализма. Экономические методы в нее не вписывались, были инородным включением в систему. Победа всегда оставалась за сильной стороной — администрированием.

К 1980 г. прибыль в колхозах составила —0,2 млрд руб., а уровень рентабельности —0,4%, производство 7 из 13 главных видов сельскохозяйственной продукции для колхозов оказалось убыточным (и это по официальным, явно заниженным данным)³⁸.

Растущая (по статистике) рентабельность хозяйств имела искусственное происхождение: ее источник — не увеличение производительности труда, а рост цен на сельскохозяйственную продукцию при падении эффективности использования основных фондов, снижении товарности и т.д. На самом деле дефицитность производства безудержно росла. За 8—11 пятилетки в село было вложено 27% госбюджета. С середины 1960-х до середины 1980-х гг. государственные дотации выросли почти в 16 раз (с 3,5 млрд руб. до 55 млрд руб.)³⁹. Столь высокие инвестиции превосходили аналогичные в развитых странах, но их структура была крайне нерациональной. Сколько бы ни собиралось с одного гектара — треть урожая терялась, столько же докупалось за границей, причем на эти цели тратилась выручка от продажи топливно-энергетических ресурсов.

В стране с самыми большими в мире посевными площадями к началу 1980-х гг. зерновой импорт увеличился до 5—6 млрд долларов. «Рекордный» 1985 г. отмечен импортом зерна в 44 млн т. Рост цен с 1965 по 1985 г. составил 2,1 раза, а увеличение натуральных объемов импорта — 7 раз. Шло резкое наращивание мясного импорта, но душевое потребление мяса после 1975 г. «застряло» на цифре 40 кг⁴⁰.

Так на плечах и костях русского крестьянина состоялась социалистическая модернизация страны и ее превращение во вторую сверхдержаву мира. Советские колхозы явились несущей конструкцией системы государственного социализма в СССР. Прин-

ципы и установки государственного социализма на протяжении советской истории действовали по-разному. Они постепенно эволюционировали от грубых, примитивных, откровенно дискриминационно-грабительских по отношению к колхозам, характерных для «сталинского социализма» 1930-х — начала 1950-х гг., к более «щадящим» и ограниченным формам и методам эксплуатации городом деревни в последующие десятилетия.

Попытки бюрократического реформирования социализма окончились полной неудачей ввиду неспособности перейти от системы «монополии на дефицит»⁴¹ к нормальной экономике децентрализованных решений и товарно-денежных отношений⁴². Баланс стоимостных обменов, неизменно ущербный для колхозов, государственный диктат и фактическое бесправие колхозов не позволили им стать эффективными производителями.

Весь отечественный и мировой опыт обнаружил практическую неразрешимость главной проблемы централизованного планирования — невозможность налаживания эффективного учета в общественном масштабе как необходимого условия пропорционального развития. Это — неспособность так скомбинировать хозяйственный план с рынком, чтобы плановые цены выполняли функцию рыночных цен и приводили бы в равновесие спрос и предложение⁴³. История рынка не могла заменить самого рынка. Победа, как это и обнаружила в свое время практика нэпа, а затем и реформы 1965 г., осталась за более сильной административно-командной, планово-распределительной стороной.

Аграрное реформирование последних десятилетий убедительно показывает, что социально-экономические болезни, имеющие глубокие исторические корни, не излечиваются скоро и полностью. Окончательно «выйти из социализма» можно лишь через развитие хозяйственной инициативы и ее правовую защиту. А это требует создания целого комплекса взаимосвязанных институциональных условий.

Примечания

¹ Барсов А.А. Баланс стоимостных обменов между городом и деревней. М., 1969. С. 73.

² Сельское хозяйство СССР: Ежегодник. 1935. М., 1936. С. 215.

³ Народное хозяйство СССР: Статистический справочник. М.; Л., 1932. С. 352—353; Малафеев А.Н. История ценообразования в СССР (1917—1963 гг.). М., 1964. С. 268.

⁴ Кубанин М. Уровень производительности труда в сельском хозяйстве СССР и США // Проблемы экономики. 1941. № 1. С. 53, 67—68.

⁵ Власть и общество. 1930-е годы. М., 1998. С. 128—129.

⁶ Современные дискуссии о сущности коллективизации как феномена обнаружили широкий спектр суждений. См.: Отечественная история. 1994. № 4—5. С. 59—68; Кушетеров Р. Насильственный метод аграрных преобразований в советской деревне: Автореферат дис... докт. ист. наук. СПб., 1995. С. 37—39; Вишневский А. Серп и рубль. М., 1998. С. 43; Фицпат-

рик Ш. Сталинские крестьяне: Социальная история Советской России в 30-е годы: деревня. М., 2001. С. 120—121.

⁷ См.: Покровский Н.Н. Мирская и монархическая традиции в истории российского крестьянства // Новый мир. 1989. № 9. С. 230.

⁸ См.: Безнин М.А., Димони Т.М. Повинности российских колхозников в 1930-е — 1960-е годы // Отечественная история. 2002. № 2. С. 96—111.

⁹ Белоусов А. Становление советской индустриальной системы // Россия: XXI век. 2000. № 2. С. 38.

¹⁰ Сталин И.В. Экономические проблемы социализм в СССР. М., 1952. С. 91.

¹¹ Зеленин И.Е. Аграрная политика Н.С.Хрущева и сельское хозяйство. М., 2001. С. 158.

¹² Хрущев Н.С. Строительство коммунизма в СССР и развитие сельского хозяйства. М., 1962. Т. 3. С. 479—481.

¹³ Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII—XX вв.). М., 1995. С. 318.

¹⁴ Венжер В.Г. Колхозный строй на современном этапе. М., 1966. С. 79.

¹⁵ См.: Реформаторское течение в отечественной аграрно-экономической мысли (1950-е — 1990-е гг.) М., 1999. С. 193.

¹⁶ Бруцкус Б.Д. Экономическое планирование в Советской России // Советская Россия и социализм. СПб., 1995. С. 177.

¹⁷ См.: КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. М., 1971. Т. 6. С. 387.

¹⁸ Зеленин И.Е. Указ. соч. С. 144.

¹⁹ Там же. С. 132—133.

²⁰ Реформаторское течение... С. 197; Никонов А.А. Указ. соч. С. 326—327.

²¹ Пихоя Р.Г. Советский Союз: история власти. М., 1998. С. 168.

²² См.: Реформаторское течение... С. 58.

²³ Зеленин И.Е. Указ. соч. С. 282.

²⁴ Иванов Н.С. Раскрестьянивание деревни // Судьбы российского крестьянства. М., 1996. С. 419.

²⁵ Петриков А.В. Специфика сельского хозяйства и современная аграрная реформа в России. М., 1995. С. 63.

²⁶ См.: Отечественная история. 1994. № 4—5. С. 68.

²⁷ Реформаторское течение... С. 51.

²⁸ Буздалов И.Н. Экономическая эффективность интенсификации сельскохозяйственного производства. М., 1966; Лисичкин Г. План и рынок. М., 1965; Тихонов В.А. и др. Коллективные формы материального стимулирования труда в колхозах и совхозах М., 1974; Шмелев Г.И. Распределение и использование труда в колхозах. М., 1964; Емельянов А.М. Методологические проблемы накопления и рентабельности в колхозах. М., 1965.

²⁹ Венжер В.Г. Как было, как могло быть, как стало, как должно стать // Вопросы истории нашего строя. М., 1990; Буздалов И.Н. Возрождение кооперации. М., 1990; Никонов А.А. Экономические основы системы сельского хозяйства. Ставрополь, 1975.

³⁰ Реформаторское течение... С. 63—64.

³¹ Никонов А.А. Указ. соч. С. 333. Реальному представлению о состоянии колхозной экономики в эти годы препятствует засекреченность всей

экономической статистики: статус секретности получили валовые сборы и урожайность культур. Из отчетов ЦСУ СССР можно было узнать о посевных площадях и данных первичного учета, но не об абсолютном уровне развития.

32 Денисова Л.Н. Исчезающая деревня России: Нечерноземье в 1960-е — 1980-е годы. М., 1996. С. 88.

33 Реформаторское течение... С. 57.

34 Александров Ю.Г. Экономика переходного периода: российская версия. М., 1999. С. 46.

35 Найшуль В. «Ключ к реформам находится в нерыночной сфере» // Общественные науки и современность. 1994. № 4. С. 63.

36 Заславская Т.А. Человеческий фактор развития экономики и социальная справедливость // Коммунист. 1986. № 13. С. 64.

37 Симуш П.И. Человек в сфере агропромышленного комплекса // Вопросы философии. 1987. № 9. С. 27.

38 Народное хозяйство СССР за 70 лет. М., 1987. С. 287, 290.

39 Кириченко В., Погосов И. Реалистический взгляд на процессы в сельском хозяйстве // Коммунист. 1990. № 16. С. 32.

40 Бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ). М., 1979. Приложение 3. С. 346.

41 См.: Ахиезер А.С. Архаизация как методологическая проблема // Общественные науки и современность. 2002. № 2. С. 92.

42 Я.Корнаи пишет о том, что реформы не продлили жизнь социализму, устраняя некоторые его недостатки, они улучшали качество жизни людей, но подрывали целостность самой системы. «Вместо того чтобы совершенствовать систему, они ослабляли ее основы, вызывая эрозию, а не стабилизацию». См.: Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. 2002. № 4. С. 21.

43 А.Белоусов отмечает, что особенности советской мир-экономики состоит в том, что отсутствуют объективные экономические оценки и измерители, основой которых служит эквивалентный (товарный) обмен. Действуют условные, приблизительные оценки и основанные на них критерии эффективности, механизмы соотнесения результатов и издержек, отбора конкурирующих производств, целей и приоритетов развития и т.п. «Роль автоматических рыночных регуляторов эффективности играли механизмы идеологии и смыслополагания» (Белоусов А. Указ. соч. // Россия: XXI век. 2000. № 3. С. 45).

Золотопромышленность Республики Советов — СССР — РФ: эволюция отрасли в альтернативных системах хозяйствования**

Статус золотодобывающей отрасли российской экономики в различных системах хозяйствования, сменявших друг друга на протяжении XX в., определялся комплексом условий ее развития, формируемых политикой государства в соответствующей сфере. На каждом конкретном этапе российской истории статус отрасли отражал институционализацию представлений об экономической роли золота, характере его включения в модернизационные процессы. Спектр функций золота, востребованных в рассматриваемый период, был широк — от обеспечения денежного обращения, экстренных и плановых международных расчетов, экономического и мобилизационного резерва, гарантии займов и обслуживания внешнего долга до политико-идеологической и прокламативной. Подчеркнем: глубинный проблемный контекст заявленной статьей темы видится автору в том, что особая роль золота в экономической истории XX в.¹ позволяет рассматривать наличие собственной золотодобычи в качестве одного из важных факторов формирования национальных моделей экономик.

Развитие золотопромышленности России, одной из ведущих золотодобывающих стран, не получило должного историографического освещения². В особенности это относится к советскому периоду истории отрасли, развивавшейся в атмосфере секретности. Можно четко определить хронологический период максимальной официальной «закрытости» темы — с 1929 г. по 1991 г. Для этого промежутка времени характерна во многом невосполнимая потеря информации, поскольку, во-первых, был прерван процесс историографического анализа, основанного на введении в научный оборот источниковых комплексов, и, во-вторых, сама рассматриваемая проблема была искусственно изолирована при формировании концептуальных представлений об особенностях национального экономического развития. Но и рубежный 1991 г. не

* Сапоговская Лариса Владимировна — доктор исторических наук (Институт истории и археологии УрО РАН).

** Исследование по теме «Национальная золотопромышленная политика XVIII—XX вв., или Нужно ли России золото» проводится автором при поддержке Совета по грантам Президента РФ «Молодые доктора наук» и государственной поддержке ведущих научных школ (грант № 01-15-99509).

дал импульса для широкомасштабной публикации ранее конфиденциальной информации (например, по динамическим рядам добычи, состоянию золотого запаса, характеру использования золотого ресурса и резерва, соответствующих директив полномочных властных структур). Сохраняется и иерархия доступности для исследователей архивных фондов.

Названные условия определили характер рассматриваемой в данной статье информации и аналитики. Работа квалифицируется автором как, в известном смысле, постановочная. Объективная ограниченность источниковой базы не повлекла за собой сужения исследовательских задач. Автор пошел по пути аккумуляции и систематизации сведений доступных архивных источников (преимущественно делопроизводственной документации различных субъектов экономики золота), последовательного анализа комплексов законодательных актов, периодики, а также отработки историографических материалов и ресурсов сети Интернет. Применительно к современному периоду истории развития отрасли, который, в соответствии с действующими правилами архивного дела (временной ценз), вообще пока не поддается полновесному документальному обоснованию, автор в качестве вспомогательного исследовательского средства использовал методы «устной истории»³.

* * *

Новая власть, утвердившаяся в России после Октябрьской революции, с первых своих шагов уделяла значительное внимание золоту. Первое правительственное постановление «О золоте и платине» вышло в свет в январе 1918 г. и установило государственный контроль над обращением драгоценных металлов. Речь о национализации золотодобывающих предприятий пока не шла. В рамках Всероссийского совета народного хозяйства (ВСНХ) в феврале 1918 г. был создан Комитет по драгметаллам, который должен был обеспечивать «общие условия» развития отрасли⁴. Начальный штат Комитета ВСНХ («Главзолото») состоял всего из трех человек. Первым организационным актом нового центрального органа на местах стал созыв «Конференции золотоплатиновых приисков всего Урала». Контроль над реализацией правительственных постановлений возлагался на систему местных Советов, которые особо должны были следить за предотвращением «утечки» золота с приисков. Едва ли не единственным рычагом поддержания минимального уровня золотодобычи была система наказаний за нарушения порядка учета металла, подкрепленная активно действовавшими военно-революционными трибуналами.

Ряд правительственных постановлений был призван обеспечить экономию обращающегося в стране золота. Специальным постановлением Совета народных комиссаров (СНК) от 14 февраля 1918 г. вводилась регламентация пробы и веса изделий из золота, были определены их максимально допустимые нормы (36-я проба; вес обручальных колец не более 1 золотника (4,266 г), крестиль-

ных крестов — не более 0,5 золотника). Владельцы магазинов по продаже изделий из драгоценных металлов, ювелирных и часовых мастерских должны были в трехмесячный срок переделать все имевшиеся изделия в установленную пробу, а непеределанные продать или сдать по фиксированной цене в Государственный банк. Специальные комитеты при местных комиссариатах финансов отвечали за аккумуляцию и незамедлительную отправку всего полученного в результате данной операции драгоценного металла в столицу.

В июне 1918 г. вышел Декрет о национализации золотопромышленных предприятий, но развернувшаяся в стране Гражданская война помешала налаживанию работ. По мере продвижения Красной Армии на восток Комитет по драгметаллам ВСНХ пытался расширять сферу своей деятельности. В декабре 1918 г. в Сибирь был послан представитель Комитета с целью «развернуть золотоприисковую операцию». Налаживанию работы «Главзолота» в тот период препятствовало отсутствие связей с важнейшими золотопромышленными районами. Определенную роль в этом играло развитие сепаратистских тенденций: Сибсовнархоз, например, запрещал «всякое сношение по золоту с Москвой»⁵. Алданские прииски в период существования Дальневосточной Республики находились в ведении Отдела золотопромышленных предприятий Управления снабжения Пятой Сибирской армии.

В годы Гражданской войны золотодобывающее производство пребывало в состоянии небывалой разрухи. На рудниках и приисках, переходивших то к «белым», то к «красным», спешно организовывалась добыча⁶, однако, отступая, и те, и другие прятали или взрывали оборудование, затопляли шахты, скрывали перспективные участки разработок. Сократившаяся еще во время Первой мировой войны (с 63,6 т в 1913 г. до 30,4 т в 1916 г.) золотодобыча за годы Гражданской войны упала до небывало низкого уровня. В 1919 г. она составляла 482 пуд. (8 т), в 1920 г. — 169 пуд. (2,8 т), в 1921 г. — всего 150 пуд. (2,5 т)⁷.

Надеяться на массивованные поступления необходимого стране драгоценного металла от малоуправляемой, разрушенной отрасли не приходилось. Официально по уровню снабжения золотопромышленность была поставлена на пятое место, но фактически она снабжалась по остаточному принципу. Приемная цена за золото была чуть выше издержек его производства. Ставка была сделана на насильственное изъятие драгоценного металла — экспроприацию. Ретиво действовавших на данном поприще партийцев вдохновляли высокими революционными целями восстановления за счет золота разрушенной буржуазным саботажем промышленности, лозунгами классовой «борьбы с роскошью».

С размахом проводилась кампания по изъятию ценностей из сейфов и золотосплавочных лабораторий коммерческих банков⁸, казенных золотосплавочных лабораторий в губернских центрах Сибири⁹. 16 апреля 1920 г. вышел в свет «Декрет СНК о реквизициях и конфискациях»¹⁰, который, как известно, сферу реквизи-

руемого определял предельно широко, относя к ней не только продовольствие и предметы хозяйственно-производственного назначения, но и, «в случае особо острой общественной нужды», вещи домашнего обихода. А 13 июля 1920 г. последовало специализированное постановление СНК «Об изъятии благородных металлов, денег и разных ценностей»¹¹, в соответствии с которым конфискации подлежали не только старые золотые монеты и золото в слитках, но и «золотые изделия весом свыше 16 золотников из расчета на одно лицо» (предусматривавшаяся компенсация была несоразмерна с реальной стоимостью металла). Кампании по изъятиям набирали силу. Пролетарская власть демонстрировала весьма характерное смещение приоритетов политики в сфере получения золота — не добыть из собственных недр, но реквизирировать.

В боях Гражданской войны золото также «добывалось» весьма определенным способом. К руководству были приняты особое постановление «О конфискациях и реквизициях имущества частных лиц в местностях, освобожденных от неприятеля» (где золота на руках у населения было пока относительно много), а также Декрет «О конфискации всего движимого имущества эмигрантов и лиц, приравненных к ним»¹². В особой секретной телеграмме «всем ревкомам Крыма» правительство обращало внимание на товары и ценности, имеющие значение для вывоза за границу, и первыми в предлагаемом перечне стояли «золото и изделия из него».

По официальным данным, в 1918—1922 гг. в Советской России было извлечено из недр 15,4 т золота, а «дополнительно получено от населения» 15,7 т¹³. Реальный объем «полученного от населения» — изъятых и «добровольно» сданного — был намного больше. По ориентировочным подсчетам, только через границы прибалтийских государств в 1920—1922 гг. было вывезено не менее 500 т золота¹⁴. О том же свидетельствует «ударная» деятельность созданного в феврале 1920 г. Гохрана¹⁵. Первой задачей, которую поставило перед ним правительство, было принять от советских учреждений в трехмесячный срок все имевшиеся у них «на хранении, в заведовании ценности». Несмотря на декларацию строжайшего учета каждого грамма драгметаллов, порядок в Гохране наводился с большим трудом. В.И. Ленин в своих знаменитых записках в Наркомфин требовал «ускорения разбора ценностей», запрашивал, «сколько ящиков вскрыто из скольких», пытался предотвратить хищения¹⁶. Поступления в Гохран были в первые годы диктатуры пролетариата практически непрерывны, что было обусловлено реализацией череды реквизиционных декретов.

Гохран, в соответствии с постановлением СНК, должен был руководствоваться инструкциями Наркомфина, который занимался использованием ценностей для оплаты импорта¹⁷. 23 июня 1921 г. был издан Декрет СНК «О распределении золота и платины», наложивший запрет на операции с драгметаллами «в любых видах». Они не могли быть объектами скупки, обработки, распределения и обмена со стороны кооперативных организаций и част-

ных лиц. В целях «скорейшего накопления золотого запаса» декрет установил жесткую систему учета добычи (в ход пошли подобия «старорежимных» шнуровых золотозаписных книг) и сдачи металлов в Гохран.

Существенное значение мобилизуемое, а также «унаследованное» от Российской империи золото имело для подкрепления первых, жизненно важных (нацеленных на заключение мира) дипломатических побед Советской России. По дополнительному финансовому соглашению Брестского мирного договора Советская Россия должна была выплатить Германии 6 млрд марок, причем значительная часть выплат производилась в золоте (общий объем его трансферта должен был составить 694 т¹⁸). Мир с Эстонией, который В.И. Ленин квалифицировал как «окно, пробитое русскими рабочими в Западную Европу», был оплачен не только территориальными уступками, но и 10 т золота на сумму 14 млн руб. Латвия и Литва получили при заключении мирных договоров золота на сумму 4 и 3 млн руб.¹⁹ В условиях, когда Запад объявил блокаду «ворованному» российскому золоту, оно попадало на мировые биржи через цепочку посредников. Для обезличивания, сокрытия происхождения оно переплавлялось в золотые слитки, как правило, нестандартных форм (т.н. «свинки»)²⁰. Действовали каналы сбыта валютного металла через Иран и Турцию, но главным «окном сбыта» начиная с февраля 1920 г. стала Прибалтика.

Драгоценные металлы были необходимы новой власти для преодоления разрухи, восстановления народного хозяйства. Востребованность золота для оплаты товарных потоков с Запада возросла после снятия с Советской республики экономической блокады и подписания ряда торговых договоров. Золото в этот период рассматривалось зарубежными партнерами как оптимальная, предпочтительная форма расчетов. Это во многом обуславливалось тем, что на Брюссельской и Генуэзской конференциях были приняты знаменательные решения о восстановлении довоенных паритетов валют на основе золотого стандарта²¹. Опасаясь экономических потрясений, европейские правительства активно накапливали золотые запасы, последовательно изымали металл из внутреннего денежного обращения; золото стало «вожделенным как никогда»²².

Для Советской России «вопросом вопросов», в формулировке Комиссариата финансов было «распространение благ и их валютирование» (т.е. обеспечение необходимых закупок валютой)²³. Еще в 1918 г. представителю советского правительства в Лондоне М. Литвинову удалось оформить закупку крупных партий сельхозмашин, металлоизделий, угля и хлопка. В марте 1920 г. было принято решение об оплате первых 1000 паровозов и запасных частей для ремонта железнодорожного транспорта 300 млн руб. «золотом в слитках», во время голода 1921 г. в Лондоне на золото было закуплено зерно (на сумму 2 млн золотых руб.), в рамках плана ГОЭЛРО 10 млн руб. золотом было выделено для закупки «всего необходимого» для нефтяной промышленности, на оборудование легендарных Каширской и Волховской электростанций, финанси-

рвалась программа «Гидроторф». Специальным распоряжением Всероссийского центрального исполнительного комитета (ВЦИК) в конце 1921 г. на «закупку за границей продуктов и предметов первой необходимости» было выделено 10 млн руб. золотом²⁴. В 1922 г. на закупку самолетов в Германии было потрачено 33 млн руб. золотом. В Англии была заказана постройка судов для Черноморского флота на условиях расчетов в основном «лесом и золотом» (на сумму до 60 млн руб. золотом)²⁵.

В одном из выступлений на X съезде РКП(б) член коллегии Наркомфина Е.Преображенский категорично заявил: «Мы ни одного золотника для обращения внутри страны дать не можем»²⁶. Место «презренного металла» в «строительстве новой жизни» определил в своей знаменитой работе «О значении золота теперь и после полной победы социализма» В.И.Ленин. Партийные руководители стремились выполнять звучный наказ главы государства — «продавать золото подороже, покупать на него товар подешевле», но в режиме необходимости «всего и вся» и жестких сроков последовательное выполнение этого требования вряд ли было возможным. С сентября 1921 г. действовала Чрезвычайная комиссия по экспорту под председательством М.В.Рыкунова. Расходование золота и драгоценностей берется под особый контроль, В.И.Ленин подробно консультирует главу нового ведомства о том, какой должна быть «таблица» его учета²⁷. При Совете труда и обороны (СТО) создается Комиссия по золотому фонду, задачей которой стало рассмотрение «заявок учреждений об отпуске средств в золоте».

В те же годы на повестку дня встал вопрос реанимации денежной системы: советская экономическая политика отходила от «военно-коммунистических» принципов²⁸. Поскольку существовавшие денежные знаки не могли выполнить функции меры стоимости, инструмента обращения и кредита, золотое исчисление сначала стихийно, а затем целенаправленно (постановлением Наркомфина) стало использоваться для анализа и калькуляции себестоимости, межхозяйственных расчетов, при планировании государственного бюджета и составлении смет крупных расходов²⁹. В декабре 1921 г. в партийных решениях было записано: «Восстановление денежного обращения на металлической основе (золото) должно стать руководящим принципом советской власти»³⁰. Формулировка XI съезда была более осторожной: «...не ставя задачи немедленного возвращения к золотому обращению, твердо установить, что наша финансовая и экономическая политика решительно ориентируется на восстановление золотого обеспечения денег»³¹. Денежная реформа замышлялась изначально как основанная на обеспечении денег золотом, затем переориентировалась на их 50-процентное обеспечение золотом, валютой и товарами. Фактически золотом они обеспечивались на 25—30%³².

Госбанк перешел к политике планомерного накопления золота и валюты. Этот процесс, однако, шел трудно³³. После значительных трат на закупки за рубежом зерна Политбюро, рассмотрев во-

прос «О золотом фонде», постановило ввести строжайшую, точную и быструю регистрацию всех его расходов, были введены систематические (два раза в месяц) отчеты руководства фонда перед Политбюро. Отныне ни СНК, ни Президиум ВЦИК не имели права расходовать золото из фонда без согласования с Политбюро.

По мере того как иссякал поток экспроприаций (более изымать становилось уже нечего), а ужесточение контроля за обращением золота перестало давать ощутимые результаты, государство все большее внимание стало уделять проблемам золотодобычи. В октябре 1921 г. новый Декрет СНК «О золотой и платиновой промышленности»³⁴ подтвердил принадлежность золотоплатиновых месторождений «исключительной собственности государства», но предоставил всем гражданам РСФСР, кооперативам, артелям право производить поиски и разведку драгметаллов, а также получать предприятия и прииски в эксплуатацию на договорных арендных началах. Для стимулирования добычи расчетные цены за золото были повышены, оплата производилась не только совзнаками, но и, что было существенно в голодающей стране, продовольствием и товарами ширпотреба (по желанию сдатчика, в размере не более 50% причитающейся ему суммы).

Либерализация в духе нэпа была призвана оживить отрасль, увеличить объемы добычи. «Свободы» сочетались в отрасли с усилением государственного контроля. Цель аккумуляции драгметаллов «любой ценой» определяла характер регулирующего воздействия правительства на отрасль, использовавшего весь спектр экономических и административных средств. Для подъема золотоплатиновой промышленности все добывающие предприятия отрасли, сплавочные лаборатории и аффинажные заводы, а также Петроградский монетный двор были переданы в исключительное ведение Государственного комитета золотоплатиновой и серебряной промышленности ВСНХ. В обязанности Комитета входило обеспечение выполнения плана добычи, расчет себестоимости и расценок на добываемый металл³⁵. В промысловые районы были направлены полномочные инспектора Комитета, призванные наладить управляемость отрасли³⁶.

В начале 20-х гг. сравнительно большее внимание в рамках отрасли по добыче драгоценных металлов уделялось платине — особо прибыльному металлу, пользовавшемуся огромным спросом за рубежом³⁷. Золото, по выражению одного из государственных деятелей той поры, оставалось «на правах падчерицы»: никаких серьезных мер к возрождению золотодобывающих предприятий не предпринималось. На Урале, например, до 1929 г. 90% капитальных вложений направлялось в платиновую промышленность³⁸. В районах золотодобычи была развернута скупка так называемого вольноприносительского и подъемного золота. Советская власть не могла себе позволить пренебречь и явно незаконно добытым металлом, закрывая глаза на его происхождение и оплачивая на тех же основаниях, что и добытый на официально зарегистрированных предприятиях. В отношении последних государство в этот

период выступало более в роли «амбаропромышленника» — то есть производством золота непосредственно не занималось, но, обеспечивая продовольствием предприятия, его скупало³⁹.

Такая направленность золотопромышленной политики определялась, прежде всего, тем, что форсирование объемов добычи в условиях, когда оборудование было предельно изношено, разведанные запасы истощены (до 1922 г. геологоразведка вообще не производилась), было невозможно. Необходимые же вложения в отрасль, вследствие перманентно напряженного состояния финансов, были Советской России не под силу. Весьма характерны официальные директивы тех лет: техническую модернизацию «сделать за счет концессионеров», на средства государства — «в отдельных исключительных случаях»⁴⁰. Нарращивание объемов добычи шло медленно. Приемная цена за золото была по-прежнему чуть выше издержек его производства⁴¹. Постановления СНК «О мероприятиях по развитию золотой и платиновой промышленности» (6 марта 1923 г.), «О мерах к подъему государственной и частной золотопромышленности» (23 сентября 1924 г.) были направлены на решение преимущественно организационных проблем. В годовом отчете «Главзолота» за 1924 г. отмечалось: «...до сих пор Государство на золотопромышленность обращало мало внимания», о чем свидетельствовали отсутствие льготного кредитования, ограниченность системы материального поощрения⁴².

Некоторый поворот в золотопромышленной политике был ознаменован расширением в 1924—1925 гг. полномочий «Главзолота». Данная организация задумывалась как своеобразное «государство в государстве», которое должно было само себя обеспечивать всем необходимым. Для улучшения «снабжения предприятий оборотными и материальными средствами» ему предоставлялось право иметь свои заводы⁴³ и сельхозы; производить закупки продуктов кустарного производства (причем по «вольным» ценам) и предметов фабричного производства «по особой номенклатуре»; иметь свой гужевой и водный транспорт («Главзолоту» было передано пароходство Леңского золотопромышленного общества; первые десять грузовых автомобилей, направленные на уральские прииски, составили основу формируемого автомобильного парка⁴⁴). Народный комиссариат путей сообщения впредь обязан был провозить грузы для отрасли вне очереди, Народный комиссариат внешней торговли — «активно сотрудничать» с «Главзолотом» в плане закупки оборудования, Народный комиссариат продовольствия — способствовать «закупу и обмену» за счет кредитных средств.

Планировалось срочно открыть «Главзолоту» предварительный кредит в 6 млн руб. и предоставить 3 млн руб. в валюте для заграничных заказов, а также «натурфонд» — для оплаты старательского золота «предметами потребления». Во имя оперативности работы «Главзолота» ему было предоставлено исключительное право «переводить свои кредиты в течение года из одной статьи в другую, не спрашивая на то разрешения» (!), все операции «Глав-

золота» и его органов на местах освобождались от контроля знаменитой Рабоче-крестьянской инспекции (РКИ). Существенное дополнение в духе времени гласило, что все его грузы, имущество, заготовки, помещения и склады «ни реквизициям, ни конфискации, ни перераспределению не подлежат». Очевидно, что этот комплекс прав и привилегий не просто символизировал перевод отрасли на «большевистский хозрасчет», но стал начальной вехой на пути обретения ею особого статуса⁴⁵.

В 1925 г. специалистами «Главзолота» был подготовлен проект плана развития золотопромышленности на 1925/26—1929/30 гг. В этом первом плане уже определились важнейшие принципы советской золотопромышленной политики: наделение органов управления отраслью особыми полномочиями, правами и привилегиями, изыскание средств поощрения работающих, ориентация на «скорое» и «легкое» золото, а также приоритетность государственной добычи по сравнению с концессионной и особенно частно-арендной. Государству была необходима стабильность и управляемость отрасли, а частно-арендная золотодобыча, как выразился один из деятелей той поры, «часто капризничала», так что объемы добычи зависели не столько от государства, сколько от «целого ряда причин частью политического, частью психологического свойства, не зависящих от доброй воли правительства»⁴⁶.

В 1927 г. последовала новая реорганизация управления отраслью — было образовано Всесоюзное акционерное общество «Союззолото»⁴⁷. В том же году состоялся I Всесоюзный золотопромышленный съезд СССР⁴⁸. Акционерами «Союззолота», помимо золотопромышленных трестов (20 на 1927 г.⁴⁹), стали ВСНХ, Наркомфин и Госбанк. Не ограничиваясь решением проблем снабжения, эта новая структура должна была «развернуться лицом к производству». Руководителем «штаба золотого фронта» вскоре был лично И.В.Сталиным назначен А.П.Серебровский⁵⁰. Он начал свою деятельность с ознакомления с передовым техническим опытом США, «поиска» и приглашения старых специалистов, налаживания связей с действующими учебными заведениями для подготовки необходимых кадров, а также постановки системы геолого-разведки (в 1928 г. на эти цели было выделено 930 тыс. руб., а в 1929 г. — уже 2,9 млн руб., в 1930 г. — 4,6 млн руб.). Целесообразным было признано привлечение в золотопромышленность безработных с бирж труда прилегающих к районам промыслов городов (обсуждался и вариант использования безработных Европейской России)⁵¹. «Союззолото» с первых шагов своей деятельности занялось разработкой «мер для привлечения старательства». В марте 1928 г. было принято специальное постановление «О финансировании частных золотопромышленных предприятий», которым предлагались беспроцентные кредиты сроком до 10 лет в размере 70% от суммы затрат, необходимых на постановку работ⁵².

Параллельно с мерами по развитию добычи золота серьезное внимание уделялось совершенствованию системы его скупки, которая сохраняла свое значение как источник валютного металла.

Созданное при «Союззолоте» Бюро по скупке золота и платины заключило с Государственным банком договор о разграничении сферы деятельности. Госбанк мог отныне заниматься скупкой во всех районах, но лишь через свои филиалы, а «Союззолото» могло работать не только через свой аппарат, но и через переданную в его распоряжение банковскую «контрагентскую сеть», а также государственные кооперативные организации и даже частных доверенных лиц. Поощрялось использование денежной формы оплаты, но для форсирования «выжимания остатков бытового золота» (официальная формулировка) допускались операции товарообмена (Наркомторгом для этого были выделены специальные фонды)⁵³.

В этот период Советская Россия начала наращивать объемы добычи золота. Заметную роль сыграла начавшаяся в 1923 г. разработка богатейшего района Алдана (Якутия), где золото буквально собирали руками. Вольное старательство в регионе было стремительно вытеснено трудовыми коллективами треста «Алданзолото»⁵⁴. В 1927/28 хозяйственном году в распоряжение государства поступило на 61% больше золота, чем в предшествующем году. В 1929 г. в стране было получено 25,2 т химически чистого золота, причем доля «вольноприносительского» и скупаемого золота за период 1926—1929 гг. сократилась с 16,9% до 2,8%⁵⁵.

Страна стояла на пороге индустриализации, финансировать которую приходилось с опорой на внутренние ресурсы. Индекс внешней торговли — доля товарного экспорта в валовом национальном продукте — к концу нэпа составлял 6%, к концу 30-х гг. — всего 1%⁵⁶. Правительством был провозглашен курс на увеличение золотого запаса, необходимого для ее обеспечения. К действию были приняты постановления СНК «О льготах для государственных предприятий, добывающих золото наряду с другими полезными ископаемыми» (от 16 мая 1927 г.), «О золотой и платиновой промышленности и о хранении и обращении золота и платины» (от 8 мая 1929 г.). Целый ряд узаконений касался льгот для работающих в отрасли, прежде всего для старателей. ЦК партии развернул бурную деятельность, которая нашла выражение в целых сериях партийных и производственно-технических совещаний, «бомбардировке» парткомов предприятий звучными призывами.

Принятые на 1925/26—1928/29 гг. директивы по преимущественному развитию государственной добычи оказались невыполненными, несмотря на выделение отрасли значительных дополнительных ассигнований (благодаря которым совокупные ассигнования превысили показатели Промфинплана на 80%). Специальная комиссия «Союззолота» выявила 18%-ное превышение плановой себестоимости добычи. Из отчетов «Главзолота» следовало, что более 50% средств, полученных на геологоразведочные работы, были «списаны на убытки ввиду безрезультатности»⁵⁸. Государство не могло позволить себе столь нерационального расходования дефицитных средств. Тезисы ЦК (с грифом «Только для членов ВКП(б)») «Об основных задачах развития золотопромышленности и организации скупки золота в стране» разъясняли, что, поскольку

накопление золотого запаса является «важнейшей задачей в деле укрепления международного и внутреннего положения СССР», а «на механизацию у государства средств нет», в течение ближайших лет золотодобыча должна развиваться за счет ручного труда. Эта установка надолго стала определяющей в золотопромышленной политике. Весьма характерно в этом смысле со вкусом процитированное на XVII съезде партии (это уже январь 1934 г.) руководителем «Главзолота» высказывание И.В.Сталина: «Не нужно увлекаться разными надуманными вещами, но подходить просто к делу — там, где нужна лопата, пусть будет лопата, где нужна кайла — кайла»⁵⁹.

Целям развертывания индустриализации должно было служить «легкое», добываемое без масштабных капитальных затрат, золото. Золотая компонента органично вписывалась в избранную концепцию автаркии и «закрытой экономики». В действие вступила «сталинская золотая программа». Принятие ее было в значительной мере обусловлено важнейшими тенденциями развития финансовых систем стран капитализма. В 1929 г. в мире был восстановлен золотослитковый стандарт, ознаменовавший возрастание экономической роли золота⁶⁰. Именно с 1929 г. в отрасли начинает закрепляться режим секретности, ограничивший доступ специалистов к проведению объективного анализа ее проблем.

Завершение первой пятилетки позволило правительству несколько скорректировать политику в отношении золотопромышленности — появилась возможность пополнения парка оборудования, совершенствования его структуры, что в условиях многообразия природных условий золотопромысловых районов было очень важно. В середине 20-х гг., в силу скудости средств и слабости отечественного машиностроения, «Союззолото» рекомендовал «выбрать и неуклонно придерживаться ограниченного количества типов оборудования»⁶¹. Необходимость технического совершенствования работ диктовалась и неудовлетворительными результатами золотодобычи по стране. «Из года в год выполнение производственных программ на 40—50%. Этому должен быть положен конец!» — призывала передовица первого номера нового журнала «Советская золотопромышленность»⁶². По мере развития индустриализации в отрасль стали направляться технические средства; шло восстановление аффинажных заводов, амальгамационных фабрик; началось строительство (на Мотовилихинском, Невьянском заводах) и внедрение драг. Относительно большее внимание стало уделяться качественным характеристикам производства, прежде всего себестоимости добываемого золота, отныне утвердившейся в системе плановых показателей. Но опыта, знаний и техники по-прежнему не хватало (характерен, например, опыт премирования импортным оборудованием⁶³). На рубеже 20—30-х гг. большее распространение в отрасли получила практика договоров о «технической помощи» с зарубежными фирмами⁶⁴.

Но доминантой золотопромышленной политики и в этот период оставалось создание особых условий в отрасли. Неуклонно рас-

ширялась сфера льгот и привилегий. Пик этого явления приходится на период 1932—1934 гг.⁶⁵ Перечень законодательных гарантий особого положения отрасли был, действительно, впечатляющим⁶⁶. Во-первых, категорически воспрещалась урезка, сокращение, недогруз фондов, выделенных «для каких бы то ни было целей золотопромышленности». Фонды считались бронированными, изменения в сроках поставок могли иметь место исключительно с разрешения СТО. Потребность золотопромышленности в остродефицитных металлах, материалах и оборудовании удовлетворялась в равной доле со спецзаказами и заказами черной металлургии. Поставщики товаров по фондам золотопромышленности обязывались производить отгрузки «преимущественно перед другими срочными», всеми видами транспорта предприятия отрасли обеспечивались в первую очередь (снабжение «золотого» автотранспорта и Ленского пароходства обеспечивалось целевыми фондами). Комитет перевозок при СТО и Народном комиссариате путей сообщения (НКПС) был обязан удовлетворять заявки на подвижной состав для грузов золотопромышленности наравне с воинскими. Было введено «безусловное» запрещение мобилизации авто- и гужевого транспорта предприятий отрасли, сельсоветам было вменено в обязанность бесперебойно обеспечивать «золототракты». Органы Наркомзема срочно закрепляли за приисками и рудниками сенокосные участки для потребностей обслуживания гужевого транспорта.

Льготы охватывали также продовольственное обеспечение. Фонды отрасли приравнивались к фондам Комитета резервов, на плодоовощные организации страны были возложены обязательства удовлетворять потребности предприятий в овощах и фруктах, собственные сельхозпредприятия «Главзолота» освобождалась от уплаты натуралога. По-прежнему большое внимание в «сталинской программе» уделялось условиям скупки золота. На соответствующие цели выделялись специальные фонды товаров лучшего качества; органы Торгсина при покупке всех видов золота должны были бесперебойно отоваривать его продовольствием и промышленными товарами по одинаковому с «Главзолотом» ценам.

В 1932 г. золотопромышленность перешла в ведение Наркомата тяжелой промышленности⁶⁷. В системе «Главзолота» к тому времени функционировали все территориальные тресты, два машиностроительных (Красноярский и Иркутский) заводы, Московский аффинажный завод, институты «Гипрозолото», «Гинзолото», «Нисзолотолaborатория»⁶⁸. Специализированными ведомствами в его рамках стали «Золотопродснаб», «Золототехснаб», «Золототранс» и «Золоторазведка». В отрасли вводились строгое единоначалие, жесткая дисциплина и кадровая политика под лозунгом «беспощадно расставаться с теми, кто не способен по-сталински бороться за выполнение золотой программы»⁶⁹.

Важную роль в развитии золотодобычи сыграло введение в 1932—1934 гг. при расчетах со старателями и вольнопринесителями так называемого золотого исчисления, которое стало серьез-

ным материальным стимулом. Старательские артели в 30-е гг. неизменно давали более половины золотодобычи (56—62%). Этот «источник» не требовал от государства особых капитальных затрат, что было немаловажно в условиях, когда стране было необходимо золото «сегодня и дешево». В год завершения первой пятилетки особым приказом «Главзолота» (от 7 июля 1933 г.) трестам было вменено в обязанность «повсеместно развернуть старательские работы и широко оповестить население золотопромышленных районов о льготах для старателей и золотничников». По-прежнему важным в полуголодной стране было поддержание сети специмагaziнов для старателей с улучшенным ассортиментом и прейскурантами в золотом исчислении. Специальным совместным указом ЦИК и СНК старатели были приравнены по статусу к промышленным рабочим. Представители всех категорий золотодобытчиков в 30-е гг. стали героями страны⁷⁰.

Отрасль находилась под особым контролем СТО. Большинство правительственных директив в сфере золотопромышленности носило высшую категорию значимости и имело титул «сталинского задания». В 1934 г. правительством была провозглашена цель «превратить золотодобычу и золотоскупку в дело всего трудящегося населения». В развитие успеха деятельности «Главзолота» и для большей оперативности принятия решений распоряжением СНК от 15 июля 1936 г. этому органу были предоставлены особые хозяйственные права на заключение широкого спектра договоров и открытие счетов в банках⁷¹. В строго иерархической системе советской экономики определилось не просто особое или преимущественное, но военно-стратегическое значение отрасли, получившей официальный статус «валютного цеха народного хозяйства». Экспортная реализация золота давала дефицитные финансовые средства, использование его в качестве залога — оперативные и имиджевые преимущества. Государство покупало золото по фиксированным ценам значительно (почти на 40%) ниже рыночных мировых, что служило дополнительным источником финансовых средств. Во имя диктатуры пролетариата в экономике была учреждена своеобразная диктатура «презренного» металла. При этом в пропагандистской литературе тех лет неизменно подчеркивалась инструментальная роль такой «социализации» золота: «Октябрьская социалистическая революция положила предел господству золота на одной шестой части земного шара... золотой телец, этот двигатель капитализма, развенчан, он потерял в Советском Союзе свое могущество»⁷².

Система льгот и экономические стимулы («уравниловка» в системе управленческих решений «Главзолота» сознательно искоренялась), с одной стороны, и жесткая система учета добычи, дисциплина высоких норм выработки — с другой, позитивно повлияли на наращивание объемов добычи, минимизировали хищения. В 1936—1937 гг. уровень отечественной золотодобычи превысил отметку 130 т, СССР занял по ее объему второе место в мире⁷³. Планы же были еще более внушительными. Дело в том, что «ста-

линские задания» в рамках программы второй пятилетки оказались «сорванными». Общий масштаб невыполнения составил 17%, по госсектору этот показатель был еще больше — 24%⁷⁴. Как нарушение установок партии квалифицировалось сохранение более чем половинной доли старательской добычи (заметим, что ее плановый уровень составлял лицемерно-показательные 49% — хоть на один процентный пункт, но меньше государственной).

1937—1938 гг. были ознаменованы кампанией по искоренению «врагов народа», в ходе которой значительно пострадал кадровый состав отрасли. Впоследствии официальным лицам ничего не оставалось, кроме как уверять новичков-управленцев, что «ничего непреодолимого для специалиста и неспециалиста (!) в золотопромышленном деле нет»; весьма характерным для того времени оставалось повсеместное высмеивание «тонкостей» золотого дела. Ставший главой Наркомата тяжелой промышленности Л.М.Каганович начал свою деятельность с поездки на места золотодобычи. «Над тем, что золотопромышленность попала в такое трудное положение, немало потрудились вредители», — резюмировал он на заседании актива «Главзолота» в феврале 1938 г. Реальной же причиной недостаточных темпов наращивания добычи был низкий технический уровень производства, в том числе сложности с освоением и рациональным использованием поступавшей новой техники. Планы второй половины 30-х гг. по созданию фабрик с законченным циклом, амальгамационных фабрик, выпуску гидравлического оборудования и даже драг неизменно не довыполнялись (более чем на 20%).

Сумма убытков по золотопромышленности к 1937 г. составила 150 млн руб. Оправданную обеспокоенность власти вызывала и высокая себестоимость золота. В этих условиях важнейшие принципы золотопромышленной политики были скорректированы, главной целью провозглашалось снижение себестоимости добычи («Работать по-новому, давать золото не любой ценой, но дешевое»). В конце 30-х гг. предпринимались попытки искоренить старательскую добычу, не вписывающуюся в идеологические нормы. «Бандиту» А.П.Серебровскому было вменено в вину «развращение старателей» льготами и предоставлением лучших участков, осуждался и использовался как обвинение «коммерческий подход» к делу. «Пересесть из седла старательской добычи за руль механизированной государственной!» — так была сформулирована основная задача развития отрасли на 1938 г. 25 июля 1938 г. Экономсовет СНК предписал «преобразовать этот сектор в статус государственного» с одновременной ликвидацией установленных ранее льгот. В 1939 г. численность старателей снизилась сразу почти на 40%, а объемы добычи значительно упали. Это повлекло за собой гнев И.В.Сталина, льготы старателям были восстановлены с соответствующими комментариями о «грубых извращениях» партийных решений.

Необходимость придания стабильности добыче золота обратила правительство к проблеме разработки не только россыпных, но и

рудных месторождений. В 30-е гг. неплохие результаты начала давать практика работы с золотосодержащими рудами на заводах «Главцветмета». Медеплавильные заводы обеспечивали почти полное (96%) извлечение драгоценного металла и получали готовые флюсы, дополнительную медь, а для золотопромышленности экономически выгодной стала разработка более бедных руд. Планировалось развитие подобной межотраслевой кооперации в отношении не только кварцевых руд, но также шлихов и эфелей⁷⁵. На этом основании в январе 1939 г. Главное управление золотопромышленности было передано в Народный комиссариат цветной металлургии. В его рамках управление отраслью ненадолго (до мая 1940 г.) было разделено по территориальному принципу, начали действовать Главные управления золотоплатиновой промышленности Урала, Казахстана, Западной Сибири («Главзападзолото») и Восточной Сибири и Дальнего Востока («Главвостокзолото»).

В 30-е гг. объем советской золотодобычи поддерживался на уровне около 130 т в год, последующие два года давали увеличение в среднем на 20 т, в 1941 г. объем добычи составил около 174 т⁷⁶. В годы предвоенных пятилеток на промышленные нужды было потрачено около 2,7 тыс. т золота⁷⁷, что, несомненно, сыграло важную роль в обеспечении индустриализации и технико-экономической независимости Советской России. Вместе с тем следует отметить, что в современной экономической литературе качественная структура импортированных в рассматриваемый период оборудования и технологий (и, соответственно, адекватность использования золотовалютных ресурсов СССР) оценивается далеко не однозначно положительно⁷⁸.

В годы Великой Отечественной войны отрасль «встала на фронтную золотую вахту». О самоотверженном труде работавших на золотодобывающих предприятиях той поры написано немало⁷⁹. На государственных предприятиях был установлен военный режим, поддерживались старательские артели. Правительство изыскивало средства на снабжение отрасли продовольствием. Отрасли, пополнявшей военный бюджет страны, в золотопромышленных районах уделялось первостепенное значение; в частности, имело место посильное капитальное строительство и техническое перевооружение. С другой стороны, почти кустарными средствами восстанавливалась добыча на считавшихся в довоенную пору неперспективными шахтах и приисках, культивировались самые дешевые способы добычи.

Золотой запас расходовался в годы войны быстрее, чем прирастал за счет всемерного форсирования добычи. По ленд-лизу СССР уплатил за поставки, прежде всего вооружения, около 1,5 тыс. т золота⁸⁰. По данным Первого отдела Госплана, в рамках этого договора наша страна получила готовой продукции на сумму, эквивалентную 19% национального дохода⁸¹. Значительно истощенный⁸² в годы войны золотой запас надлежало спешно пополнять.

Для первых послевоенных лет была характерна система спецкомитетов для организации работ в особо важных сферах производства⁸³. Но и на этом фоне перевод золотодобычи в ведение Министерства внутренних дел (Постановление Совета министров СССР от 2 сентября 1946 г.) был шагом максимально радикальным. Этим решением особый статус отрасли был закреплен, но совершенно иными средствами: если в 30-е гг. он был связан, прежде всего, с системой льгот и привилегий, экономических и моральных стимулов, то новая система опиралась на использование принудительного труда контингента заключенных.

В годы войны доля потребления в национальном доходе была сведена к минимуму, экстремальный ресурс был исчерпан до дна, в обществе нарастали ожидания позитивных перемен. Гулаговское золото было призвано, в числе прочего, создать базу для гарантированной отмены карточной системы. К принятию упомянутого решения по золотодобыче подтолкнул также неумолимо надвигавшийся, из-за засухи 1946 г., голод⁸⁴. Важнейшая же причина была связана с тем, что страну необходимо было поднимать из разрухи в условиях стремительно разворачивавшейся «холодной войны». Экстраординарные меры были нацелены на высвобождение и перераспределение имевшихся финансовых ресурсов для решения задач развития военно-промышленного комплекса (ВПК) и реализации ядерной программы. Возрастание значения непосредственно золота было связано с тем, что в мире утвердился золотодолларовый стандарт⁸⁵ и противостояние между СССР и «капиталистическим лагерем» вновь пошло и по «золотовалютному фронту»⁸⁶. СССР не ратифицировал Бреттон-Вудское соглашение, и золотой запас страны призван был выполнять функции, с одной стороны, гаранта финансовой автаркии страны, а с другой стороны, мобилизационного резерва.

На базе бывшего «Главзолота» был учрежден печально знаменитый «Главспеццветмет» (СГУ МВД СССР), который по-военному быстро организовал на приисках и рудниках исправительно-трудовые лагеря (ИТЛ) и лагерные отделения (ЛО). Практика использования труда заключенных на особо важных и тяжелых горно-рудных работах началась еще с довоенной поры. С 1937 г. действовало Главное управление строительства Дальнего Севера — «Дальстрой»⁸⁷, где в 1939 г. на 42 приисках было добыто 66,7 т золота⁸⁸. По опубликованным недавно справочным данным⁸⁹, в системе объектов ГУЛАГа в послевоенный период было более 30 крупных и «специализированных на золоте» учреждений⁹⁰. Пользуясь особыми полномочиями, МВД энергично занялось техническим переоснащением предприятий, выявлением и вводом в эксплуатацию новых; при СГУ МВД СССР было создано довольно мощное и мобильное, хорошо укомплектованное геологическое управление⁹¹. В рамках системы МВД развивалось и уже лишенное льгот «золотого исчисления» старательство: в 1947 г. был утвержден Типовой устав старательской артели в системе «Главспец-

цветмета»⁹², за ним последовало постановление «О мероприятиях по увеличению старательской добычи золота и платины»⁹³.

Перевод отрасли в систему МВД, режим работы на грани человеческих возможностей, ничтожно мало стоивший труд заключенных, дававший воистину самое «дешевое» в мире золото, дали скорый и внушительный эффект. Уже в 1950 г. отечественная золотодобыча превысила отметку 100 т. К 1953 г. золотой запас СССР достиг своей и до настоящего времени рекордной высоты, составив 2049 т⁹⁴. Поскольку в 1928—1953 гг. было добыто из недр всего около 2400 т золота⁹⁵, очевидно, что все оно отправлялось в государственные резервы.

Успешное накопление золотого запаса Советского Союза нашло свое выражение в денежной реформе 1950 г. Хотя СССР не ратифицировал Бреттон-Вудское соглашение, с 1 марта 1950 г. в стране было «установлено золотое содержание рубля» (постановление Совета министров СССР «О переводе курса рубля на золотую базу и о повышении курса рубля в отношении иностранных валют» от 28 февраля 1950 г.). Широко распропагандированная реформа преподносилась как результат выполнения страной четвертого пятилетнего плана. Речь о наращивании объемов добычи золота в системе спецлагерей МВД, разумеется, не шла. Параллельно с форсированием золотодобычи значительное внимание в послевоенный период государство уделяло проблемам внутреннего обращения золота, которое было поставлено под жесткий контроль. В 1952—1953 гг. с размахом была проведена кампания, направленная на «рациональное и экономное расходование драгоценных металлов»⁹⁶.

После смерти И.В.Сталина золотопромышленные предприятия были выведены из системы военизированного управления МВД, однако за этим ведомством сохранились функции отпуска драгоценных металлов «по поручениям» Министерства финансов. Июльское 1953 г. постановление Совета министров подтвердило государственный контроль над системой внутреннего обращения золота⁹⁷, но акценты золотопромышленной политики на этом этапе изменились. Отрасль была спонтанно «понижена в статусе». Так, в своем стремлении к «экономии» Н.С.Хрущев в одночасье отменил надбавки к заработной плате, которые получали жители Сибири и Дальнего Востока, где был сконцентрирован основной потенциал золотодобычи. Об отношении нового главы государства к отрасли косвенно свидетельствует знаменитое постановление 1955 г. о расширении посевных площадей, «ударившее» по интересам золотодобывающих предприятий (колхозам и совхозам были переданы земли, стоявшие на их балансах). С созданием совнархозов перспективы развития отрасли стали связываться, прежде всего, с активизацией использования местных ресурсов — материальных и властных. Из ведения трестов были изъяты подразделения геологических служб, переведенные в ведение Министерства геологии, перестал существовать специализированный головной институт отрасли «Гинзолото»⁹⁸.

Децентрализация управления, раздробление отрасли на территориально обособленные и «удельно управляемые» совнархозами производства отрицательно сказались на общих показателях. Период 1953—1964 гг. был ознаменован заметным сокращением объемов добычи, с 1957 г. годовые планы не довыполнялись в среднем на 5—10%. В отрасли действовал порядок утверждения Советом министров СССР плановой себестоимости золота, в основу которого был положен валово-затратный принцип (плановая себестоимость определялась после утверждения общей суммы затрат на выпуск всей товарной продукции, без учета специфики предприятий)⁹⁹. Таким образом государство пыталось гарантировать необходимые объемы добычи. Внимание к отрасли усилилось в ходе подготовки денежной реформы 1961 г. Постановлением ЦК КПСС от 24 февраля 1960 г., с одной стороны, в духе времени провозглашалась необходимость «укрепления партийного руководства» отраслью, но, с другой стороны, вводились надбавки к заработной плате и новые системы материального поощрения производительного труда.

Успехи в продвижении к «светлому будущему коммунизма» в рассматриваемый период широко ассоциировались с повышением золотого содержания рубля¹⁰⁰. Реформа 1961 г. деноминировала денежную единицу и изменила масштаб цен; параллельно золотое содержание рубля было увеличено в 4,4 раза — до 0,987 г. На жизненный уровень населения последняя мера практически не оказала позитивного влияния: реальная покупательная способность советского рубля оставалась крайне низкой, а курс доллара на черном рынке оставался неизменным ему укором¹⁰¹. Экономика постепенно втягивалась в дефицит, место денег все больше занимало прямое распределение материальных ресурсов¹⁰².

Международный и внутренний аспекты реформы были формально связаны, но золотое содержание советского рубля имело реальное значение лишь применительно к внешнеэкономической сфере. Это было вполне оправданно, поскольку в «урезанном» виде золотой стандарт просуществовал до Ямайского соглашения 1976 г. Золото было одним из гарантов внешнеэкономических связей СССР с капиталистическим миром. С учетом нового содержания рубля были скорректированы соглашения о поставках со странами соцлагеря; в 60-е гг. Золотовалютное управление Минфина провело пересчет задолженностей по кредитам и платежам с «дружественными» развивающимися государствами¹⁰³. Свообразным откликом на денежную реформу («Россия сейчас сказочно богата», — писала «Юманите») был новый виток инициированной Францией кампании по возвращению ей царских долгов¹⁰⁴.

В постсталинские времена Советский Союз начал активно продавать драгоценные металлы на мировых рынках¹⁰⁵. За этим стояла принципиальная установка «не омертвлять золотой ресурс в государственных кладовых», попытка сделать его «работающим». Эти новации трактовались в духе критики «сталинской экономики»¹⁰⁶. Значительную роль в смене ориентиров экспортной политики сыг-

рал и тот факт, что XX съезд КПСС нанес «первый удар» по навязанной сталинизмом политической и экономической замкнутости, по теории «осажденной крепости»¹⁰⁷.

Продажи золота при Н.С.Хрущеве (эту практику он горячо поддерживал) делались также «в целях подрыва финансовой стабильности капитализма». Большими выбросами золота на мировой рынок социалистические дилеры пытались сокрушить основанную на золотодолларовом стандарте финансовую мощь западных стран (в Минфин в 1955 г. поступали торжествующие рапорты о том, что продажи золота СССР вызвали падение цен на мировом рынке¹⁰⁸). Но эти действия носили явно авантюрный характер и были крайне неумелыми; они заслужили от западных операторов рынка и аналитиков характеристику «замечательно несложных», игнорировавших конъюнктуру рынка и, в итоге, производившихся «себе в убыток»¹⁰⁹. Обратной стороной «подрыва капитализма» была традиционная для СССР политика «интернациональной помощи», которая также стоила немало.

Для Запада продажи СССР золота стали «ошеломляющей неожиданностью» и трактовались как «мирная агрессия России, ... психологическая и фактическая инициатива», нацеленная на получение в ответ необходимых товаров¹¹⁰. Около трети (30,1%) совокупного экспорта золота СССР послевоенного периода до 1991 г. приходится на 1953—1964 гг., когда во главе Советского государства стоял Н.С.Хрущев¹¹¹. Уже к концу 1953 г. 250—300 т золота было потрачено на приобретение продовольствия¹¹². Одна из крупнейших акций по продаже золота была проведена в 1963 г., когда на покупку зерна было истрачено 800 т драгоценного металла. Реализуемое золото выполняло в этот период по преимуществу функцию экономического ресурса для обслуживания экстренных расходов.

Определившаяся тенденция к расширению функций золота требовала осуществления мер по поддержанию и развитию золотодобывающей отрасли. Золото прочно закрепилось в разряде «планово-убыточной продукции». Его производство страдало от низкого уровня энергообеспечения¹¹³, хозяйственники непрерывно жаловались на задержки материально-технического снабжения, воистину бедственными в большинстве районов оставались жилищно-коммунальные условия¹¹⁴. На рубеже 50—60-х гг. Совет министров неоднократно утверждал внеплановые вложения в золотопромышленность, на капитальное строительство ежегодно выделялось около 600 млн руб.¹¹⁵ Менее последовательной была политика по развитию геологоразведочных работ: едва начавшаяся кампания была свернута «в целях изыскания дополнительных средств на другие неотложные нужды народного хозяйства»¹¹⁶.

Параллельно с производственным компонентом золотопромышленной политики необходимо упомянуть о кампании по экономии этого металла, начавшейся еще в сталинские времена¹¹⁷. Минфин, например, занимался даже вопросами его использования на производстве колец («выпуск тяжеловесных изделий»), норма-

ми отпуска часовым заводам, методологией учета «переходящих запасов» на предприятиях разного профиля, имеющих дело с драгметаллами. Учитывался каждый грамм отпускаемого на внутреннее потребление золота, официальная переписка тех лет наполнена «отказывающими» резолюциями по такого рода запросам. Например, Совмину СССР и Министерству местной промышленности РСФСР было отказано в увеличении объема отпуска золота для ювелирной промышленности; Министерству здравоохранения — в сокращении отпускных цен на полуфабрикаты зубопротезной продукции¹¹⁹. Дозировался отпуск каждой «книжки» сусального золота¹²⁰ для реставрационных работ¹²¹. Тщательной экспертизе подвергались «расчеты потребностей» даже на изготовление представительских и прочих изделий из драгметаллов (например, депутатских значков, подарочных авторучек с золотым пером)¹²².

С ликвидацией совнархозов и восстановлением в конце 1965 г. союзно-республиканского Министерства цветной металлургии (а в его составе — специализированного Управления золотоплатиновой и алмазной промышленности «Главзолото») вновь возникла возможность проведения единой отраслевой политики. Были сделаны некоторые шаги по восстановлению особого статуса золотопромышленности, следовавшего из отдельного (вне общего народнохозяйственного плана) утверждения ее плановых показателей и выделения основных позиций материально-технического снабжения. Первое десятилетие хозяйственной деятельности «Главзолота» характеризовалось наращиванием производственных мощностей. Известную роль в этом сыграла реформа 1965 г., введение системы хозрасчета на предприятиях. Объем золотодобычи в рубежное десятилетие 60—70-х гг. (1966—1975 гг.) постепенно возрастал, достигнув в 1975 г. рекордного уровня 281 т. В рамках политики экономического стимулирования и расширения сферы хозяйственной самостоятельности предприятий изменилась система финансирования отрасли: часть средств оставалась в ведении золотодобывающих предприятий и направлялась на пополнение оборудования. Правительством изыскивались средства на дополнительное финансирование коммунально-бытового строительства, но их выделение не было стабильным. Так, уже в 1967 г. «в связи с невозможностью обеспечения» исходные нормы финансирования были сокращены: на жилищное строительство — на 4,4%, коммунальное — на 78,9%, строительство объектов просвещения, культуры, здравоохранения — на 66,4%¹²³. Золотодобывающим предприятиям и местным властям вновь было вменено в обязанность мобилизовать внутренние ресурсы.

Особой проблемой стал дефицит разведанных, пригодных к эксплуатации ресурсов. Кампания по их выявлению стала началом разработки особого секретного плана ЦК КПСС по освоению рудных месторождений и постановке крупных производств этого профиля как альтернативы нестабильной и рассеянной россыпной добыче¹²⁴.

Экономическое реформирование второй половины 60-х — 70-х гг. было непоследовательным и противоречивым, поскольку параллельно с расширением прав субъектов экономики укреплялись централизованные принципы управления производством. Очередная реорганизация, преобразовавшая тресты в комбинаты, а затем в производственные объединения, была неудачной, поскольку вновь существенно ограничила хозяйственную оперативность первичных производственных единиц. «Главзолото» было преобразовано во Всесоюзное производственное объединение «Союззолото», но этот новый орган оставался в рамках сложно организованного многоотраслевого Министерства цветной металлургии. Управленческая неразбериха привела к тому, что с 1976 г. явной стала ущербная для государственных интересов тенденция — объемы отечественной золотодобычи стали сокращаться¹²⁵.

Основная доля падения золотодобычи приходилась на государственный сектор. Старательские артели, несмотря на сдерживающую политику, работали достаточно успешно (этот сектор с 70-х вплоть до начала 90-х гг. давал около трети отечественной золотодобычи¹²⁶). Старатели проявили «незаурядную стойкость» в противостоянии давлению властных структур, предвзято относившихся к «несоциалистическим» формам производства¹²⁷. С середины 70-х гг. артели начали действовать по договорам с государственными золотодобывающими предприятиями и под их контролем. Таким образом власть пыталась выровнять условия деятельности госпредприятий и артелей по использованию государственной техники и различным формам дотирования (Типовой устав 1975 г.¹²⁸).

Из крупных, по-настоящему инновационных программ 70—80-х гг. следует назвать постановку рудных производств. Она медленно, не без сбоев, но реализовывалась — правда, преимущественно на территориях нынешних Казахстана, Узбекистана, Таджикистана, Киргизии¹²⁹. Были сорваны сроки строительства перспективнейшего Олимпиадинского рудника (завершение планировалось на 1985 г.), затянулось строительство золоторудного комбината «Сухой Лог» (до распада СССР в его освоение было вложено порядка 600 млн руб.)¹³⁰. Значительные средства были направлены на развернувшуюся в конце 70-х гг. реконструкцию мощностей «Лензолота», что существенно удешевило разработку богатейших россыпей и значительно увеличило годовой намыв металла. Низкие темпы создания новых мощных комбинатов вновь поставили на повестку дня вопрос «об ускорении промышленного освоения мелких месторождений»¹³¹.

Значение золота для экономики СССР было общепризнанным. Делами отрасли активно занимался глава Совета министров А.Н.Косыгин. С 1971 г. он лично принимал ежемесячные рапорты о состоянии дел в отрасли¹³². При нем действовала практика целевого выделения дефицитных ресурсов, дополнительных ассигнований на оборудование. В пользу отрасли систематически перераспределялись средства, выделяемые на капитальное строительство. Непременным атрибутом золотопромышленной политики остава-

лось обеспечение занятых надбавками и коэффициентами к заработной плате¹³³. Когда в 1982 г. Минфин СССР сократил ассигнования на геологоразведочные работы, это не коснулось золота, которое входило в «особый список» полезных ископаемых, установленный ЦК¹³⁴. На период 1981—1985 гг. Госпланом была разработана целевая комплексная программа геологоразведочных и научно-исследовательских работ по золоту¹³⁵.

Периодические финансовые вливания в отрасль давали низкую отдачу, в общих условиях неэффективной экономики государство было не в состоянии в должной мере и систематически поддерживать необходимые модернизационные процессы в отрасли. За периодами щедрых вложений следовала череда «урезок» и «перераспределений». Золотопромышленность «развитого социализма» продолжала представлять собой «оазисы» передовых предприятий в пустыне неразвитой производственной и социальной инфраструктуры. Существенно, что инновационные перспективы пролагались на неадекватной информационной основе. Так, в 1979 г., ходатайствуя об увеличении капиталовложений в золотодобычу, Госплан обращал внимание на серьезнейшие проблемы системы планирования, которых «нет ни в одной другой подотрасли цветной металлургии». «Не имея возможности проводить анализ по каждому комбинату и виду работ», Госплан признавал, что золотодобыча рассматривалась им «зачастую интуитивно»¹³⁶. Недостатки планирования усугублялись культивируемым режимом секретности. Он породил боязнь не только общественности, но и непосредственно специалистов высказывать в какой бы то ни было форме свое мнение о проблемах и недостатках развития отрасли.

В конце 70-х гг., в условиях сокращения объемов добычи золота, совпавшего с истощением притока в страну «нефтедолларов», руководители «Главзолота» К.В.Воробьев и В.П.Березин, поддерживаемые главой Совета министров, вновь подняли вопрос о необходимости придания золотодобывающей отрасли особого статуса. Обеспечением такого поворота золотопромышленной политики на начальном этапе должно было стать выведение отрасли из компетенции сложноорганизованного многоотраслевого Минцветмета, деятельность которого вызывала немало нареканий. Однако эта инициатива не была поддержана.

В брежневский период за счет продаж золота не раз пытались «латать дыры» экономики «развитого социализма». В 70—80-е гг. за границу ежегодно продавалось не менее 200 т золота¹³⁷. В отдельные годы объем продаж превышал объем производства. Целевые объемы продаж утверждались Советом министров. Золотом оплачивались импортируемая техника, потребности медицины и отечественной фармацевтической промышленности, периодически практиковались закупки зерна. Основная доля внутреннего потребления золота в СССР шла на промышленные нужды (прежде всего, предприятий ВПК), изготовление прецизионных сплавов (сплавов с заданными свойствами). Предприятия ВПК в советские времена получали из Госфонда золото по стоимости 1 руб. за 1 г

металла — при том, что среднеотраслевая цена для предприятий-производителей составляла 12 руб. за 1 г. Всего в СССР на внутренние нужды за период 1953—1990 гг. было израсходовано 582 т золота, т.е. в среднем по 15,7 т в год¹³⁸.

Важнейшим направлением использования золота в экономике оставалась его экспортная реализация. Золото продавалось малыми партиями, но операции были практически поставлены «на поток». Следует отметить, что на этом этапе продажи СССР проводились на высоком профессиональном уровне. Внешторгбанк начал «играть» на рынке Лондона, в признанном мировом центре операций с золотом; аналогичными вопросами занимался также Московский народный банк, ставший признанным участником рынка, пользовавшимся «кредитом» (доверием) в Сити¹³⁹. Вместе с тем часть советских золотых продаж имела «фактически спекулятивный характер и производилась... по тайному соглашению с Англо-Американской корпорацией — Москва получала значительную прибыль, для корпорации же эти сделки были безобидны и даже позитивно влияли на долгосрочные тенденции»¹⁴⁰.

Во второй половине 1970-х гг., после ликвидации привязки доллара США к золоту, цена последнего, как известно, резко возросла. В плане использования мировой конъюнктуры продажи Советским Союзом золота в этот период нельзя рассматривать как неадекватные. Суть проблемы, однако, состоит в том, на какие цели использовались вырученные средства. Приток «золотодолларов» фактически поддерживал неэффективные механизмы хозяйствования. Кроме того, десятикратное и более повышение цены на золото должно было способствовать разворачиванию технико-технологического обновления отрасли, однако этот шанс в СССР практически не был использован. В то время как во всем мире повышение цены повлекло за собой разработку месторождений с малым содержанием металла, СССР продолжал опираться на потенциал наиболее доступных и богатых месторождений.

В недолгий период, когда главой государства был Ю.В.Андропов, золотопромышленная политика предыдущего периода была подвергнута серьезному пересмотру. В 1983 г. Минцветметом и Госпланом был подготовлен перспективный план развития золотодобывающей промышленности на период до 1995 г., вышло одноименное постановление ЦК КПСС¹⁴¹. В планах «ускоренного развития» в XII пятилетке золото- и алмазодобывающих отраслей на соответствующие цели было выделено 2 млрд руб. (в 2,3 раза больше, чем в XI пятилетке)¹⁴². Уже в 1986 г. стратегия «ускорения», направленная на повышение темпов экономического роста и всемерной интенсификации производства, начинает давать сбои. Проваливается программа развития машиностроения как «локомотива модернизации» экономики, резко возрастает бюджетный дефицит. В этих условиях приоритетным объявляется перевод всех отраслей экономики на новые методы хозяйствования¹⁴³.

В 1988 г. наконец были решены давно стоявшие на повестке дня проблемы реформирования системы управления золотопро-

мышленностью. Совместным постановлением ЦК КПСС и Совета министров «О совершенствовании управления промышленностью по добыче драгоценных металлов и природных алмазов» «Главзолото» было переименовано в «Главалмаззолото» и передано из Минцветмета в прямое ведение Совета министров. К совершенствованию научно-технического обеспечения, форсированию развития отрасли, призванной занять в новой социально-экономической модели особое место, планировалось подключить мобилизационный ресурс советской экономики. «Главалмаззолото» обратило особое внимание на финансово-материальное состояние подведомственных предприятий, комплектацию их инженерным составом, укрепление производственной дисциплины, нормализацию условий деятельности старательского сектора. Особое значение придавалось развитию системы хозяйственной самостоятельности низовых производственных структур, делегированию им основной части функций оперативного управления.

С конца 1980-х гг. наметился рост производства золота, что отчасти также было связано с позитивными начинаниями эпохи перестройки, присущим ей энтузиазмом обновления. В 1990 г. годовой объем отечественной добычи превысил рекордную за последние десятилетия отметку 300 т. Но для золотодобывающей промышленности по-прежнему были характерны дисбалансы, насущными оставались задачи перевода ее в систему крупных стабильных производств, снижения себестоимости добычи¹⁴⁴.

В годы «перестройки» темпы расходования золотого запаса существенно превышали темпы его пополнения. Уже первые ее месяцы «стоили» государственному золотому запасу порядка 130 т, а по данным январских регистраций 1985 и 1986 гг. он сократился на 197 т (с 784 до 587). Когда во второй половине 80-х гг. в стране начался резкий спад экономики, правительство обратилось к внешним займам, в обеспечении которых известную роль играло золото¹⁴⁵. Знаменательно, что рассмотрение и решение вопросов, связанных с золотом, в этот период все более перемещалось из Совета министров в ЦК КПСС, облекалось все новыми покровами секретности.

В годы перестройки иными стали цели продаж золота за границу. С одной стороны, значительный акцент был сделан на импорте западных технологий, с другой — на золото закупалось большое количество дефицитных потребительских товаров (прежде всего, одежда и обувь), призванных продемонстрировать «гуманизацию партийно-государственных приоритетов», а также восполнить быстро исчерпавший себя «кредит доверия» новой власти¹⁴⁶. Неизменной статьей золотовалютного баланса в этот период оставалась поддержка Советским Союзом социалистического лагеря и «прогрессивных сил третьего мира»¹⁴⁷.

В конкретных распоряжениях Внешэкономбанку, через который преимущественно проводились операции с золотом, неизменным было напутствие о реализации металла «с учетом конъюнктуры рынка с целью получения максимальной прибыли».

В своих воспоминаниях Н.И.Рыжков в качестве постоянного партнера СССР в этот период называет Швейцарию¹⁴⁸ (речь в данном случае идет не о правительстве Швейцарии, но о втором по значению в мире Цюрихском рынке золота, особенностями которого являются максимальная свобода операций, отсутствие налогов и валютного контроля, а также тщательно соблюдаемая секретность сделок). Об операциях СССР на периферийных рынках золота по понятным причинам ничего достоверно не известно.

Российская Федерация стала «наследницей» экономики золота СССР. То была сфера жесткого монопольного контроля и управляющего влияния государства; состояние и перспективы отрасли определялись практикой фиксирования цены золота, ограниченностью внутреннего спроса, недостаточным уровнем подготовленности минерально-сырьевой базы, низким «запасом рентабельности» добычи¹⁴⁹. Крайне резкое сокращение общих объемов производства золота последовало уже в 1991 г. — с 302 (уровень 1990 г.) до 168 т. В 1992—1994 гг. добыча держалась на уровне 140 т в год, к которому, после ряда спадов (критический — до 115 т в 1998 г.), она возвратилась в 2000 г., с последующим ростом в 2001 г. и 2002 г. (150 т и 163 т соответственно)¹⁵⁰. Эти тенденции оправдывают мнение о том, что в течение 90-х гг. положение отрасли можно было охарактеризовать как «балансирование на грани полного кризиса»¹⁵¹. Такое положение дел было обусловлено как характером процессов трансформации экономики, задававших общий контекст развития отрасли, так и ориентирами и механизмами реализации собственно золотопромышленной политики.

Развитию негативных процессов в немалой степени способствовала хроническая институциональная неопределенность золотопромышленной политики на протяжении 1990-х гг. Некоторое время отрасль оказалась просто вне системы управления, предприятия же — фактически «бесхозными», поскольку собственное российское республиканское Главное управление золотоплатиновой и алмазной промышленности в советский период создано не было. Образованный при Министерстве финансов РФ Комитет драгоценных металлов и драгоценных камней стал правопреемником «Главалмаззолота» Совмина СССР, но действовал он преимущественно в рамках ограниченных функций прежнего Гохрана: «принял — оплатил, отпустил — получил». В 1993 г. последовало правительственное постановление о передаче предприятий отрасли в ведение специально созданного Комитета РФ по драгоценным металлам и драгоценным камням («Роскомдрагмет»), на который было возложено проведение единой федеральной политики в области добычи, производства, использования и экспорта драгоценных металлов¹⁵². Но, во-первых, на развитие деятельности «Роскомдрагмета» негативное влияние оказал тот факт, что базовый закон, призванный служить фундаментом для регулирования отношений в соответствующей сфере, долго не удавалось принять; во-вторых, этот теоретически высокополномочный орган просуществовал совсем недолго. Уже в конце 1996 г. «Роскомдрагмет» был

упразднен, а его функции рассредоточены. Частично они перешли к Департаменту драгоценных металлов и драгоценных камней новообразованного Министерства промышленности РФ¹⁵³, частично — к Гохрану Министерства финансов¹⁵⁴. Но и на этом чехарда в правительственных органах не завершилась: после совсем скорого (март 1997 г.) упразднения Министерства промышленности его функции в рассматриваемой области перешли к Министерству экономики. В августе 2000 г. соответствующие функции были переданы уже из Министерства экономического развития и торговли в Министерство финансов¹⁵⁵.

Ключевым принципом политики РФ в сфере золота на первом этапе ее обновления стало разгосударствление золотодобывающей отрасли¹⁵⁶. Ее новый статус определялся предоставлением права на золотодобычу всем юридическим лицам РФ при сохранении государственной монополии на внешнем рынке. По сути явочная (в противовес ранее существовавшей разрешительной) система организации золотодобывающих предприятий была учреждена для разработки всех россыпных месторождений и части рудных месторождений (запасы которых не превышали 100 т). Приватизация проходила стремительно, не менее стремительно в первой половине 90-х гг. росло и число предприятий: вместо 12—14 крупных региональных объединений в 1994 г. функционировало более 600, а в 1998 г. — 450 самостоятельных фирм¹⁵⁷.

Начался и процесс либерализации цен на золото. С весны 1992 г. в действие вступила так называемая протокольная система, при которой цена ежемесячно фиксировалась (на основе цен Лондонской золотой биржи и усредненного курса рубля к доллару) и вводилась в действие особым решением Минфина РФ. В условиях, когда все необходимое для добычи золота закупалось по «свободным» ценам, для поощрения отрасли правительство временно установило частичный расчет за золото в свободно конвертируемой валюте (лимит был установлен сначала на уровне 25%, а с декабря 1993 г. — 40%)¹⁵⁸. Именно эта мера в конечном итоге спасла золотодобывающую промышленность от развала.

Принятию неординарных мер по поддержанию золотодобычи в значительной степени способствовало становившееся все более ухудшающимся состоянием государственного фонда драгоценных металлов. Провозглашенный «важнейшим условием» суверенитета новообразованного государства¹⁵⁹, он катастрофически таял. С отметки 850 т на 1989 г. к 1995 г. его объем опустился до менее чем 300 т¹⁶⁰. Избегая крайностей фетишизации роли «государственных кладовых», отметим, что история России именно на рубеже XX—XXI вв. продемонстрировала значение резервных функций золота: в экстремальных условиях перманентного политического и социально-экономического кризиса оно всегда было востребовано. Оборот золота из госрезервов был в это время безостановочным. Например, глава Центробанка В.Герашенко, определив в мае 1993 г. их «примерный» объем в 100—150 т, заявил, что «назвать точную цифру невозможно, так как золотом государство распла-

чивается за западные кредиты, наиболее ценные товары»¹⁶¹. На начало 90-х гг. приходился самый значительный объем внешней реализации золота. Так называемые «золотые обмены»¹⁶² и собственно коммерческие операции были настолько масштабны, что именно с поставкой на мировой рынок больших партий российского золота традиционно связываются значительные колебания цен¹⁶³. Вряд ли и в наше время, когда по закону о государственной тайне сведения о размерах золотого запаса «засекречиванию не подлежат»¹⁶⁴, можно проследить судьбу¹⁶⁵ пяти с лишним сотен тонн золотого запаса и еще около 1400 т золота, добытого за период 1990—1998 гг.¹⁶⁶

Спад производства золота (с 302 т в 1990 г. до 115 т в 1998 г.) наносил ощутимый ущерб интересам страны. Государство искало средства поддержания золотодобычи на путях рыночного преобразования отрасли. Правительственными директивами постепенно снималось табу с понятия «рынок драгметаллов». Указом Президента РФ от 16 декабря 1993 г. Центробанк по согласованию с Минфином получил право выдавать коммерческим банкам лицензии на право проведения операций с золотом. Допущение к реализации золота «внешних» субъектов было обусловлено кризисным финансовым положением власти. В 1994 г., в ходе разработки «Роскомдрагметом», Минэкономики, Минфином и Банком России проекта Федеральной программы по драгметаллам на 1995—2000 гг., выяснилось, что федеральный бюджет «не в состоянии обеспечить авансирование золотодобычи в полном объеме»¹⁶⁷. Ассоциация российских банков (АРБ), где в октябре 1995 г. была создана Секция по благородным металлам, занялась разработкой программы перехода от государственного финансирования отрасли к банковскому ее кредитованию. Мотивация необходимости такого перехода сводилась к трем позициям — сохранению отрасли, освобождению государства от бюджетной нагрузки, получению для банков новой ниши деятельности.

Сформированный порядок был, безусловно, более адаптированным к новым условиям, но квазирыночная его природа стала для всех агентов своеобразной «золотой клеткой». Однажды купив золото у добывающих предприятий или госинститутов, коммерческие банки могли продавать их только друг другу или опять же госинститутам, а фиксированные цены на золото делали для них нецелесообразным и экономически невыгодным финансирование добычи. Центральный банк (ЦБ) был ограничен в средствах и мог оказать поддержку производителям в весьма узких пределах. Правительство же, монопольно владея всем добытым в стране золотом, было не в состоянии в полной мере и должном порядке рассчитывать за него с добывающими фирмами¹⁶⁸. Фактически это был замкнутый круг, который делал золото малоликвидным. Основной формой реализации золота оставались продажи за рубеж. Но «политика золотого маркетинга» в этот период была малоэффективной, новые дилеры, выступавшие от лица «прокапиталистического» правительства, оказались «менее способными игроками

на рынке золота, чем их коммунистические предшественники», что признают и отечественные, и западные аналитики¹⁶⁹.

Позиция власти была внутренне противоречивой — экономическая либерализация рынка золота проводилась в условиях, когда само золото оставалось в категории валютных ценностей. Как следствие, с одной стороны, активизировались внесударственные структуры, с другой — государство стремилось к тщательному контролю над всеми операциями в данной сфере¹⁷⁰. Шел напряженный диалог финансово-промышленных кругов и государственных структур, но субъекты государственной политики (Центральный банк, Гохран РФ, Департамент финансов, бюджета и денежного обращения Аппарата Правительства) выдвигали противоречивые и зачастую полярные программы. Несостоятельность правительства в консолидации субъектов возникающего рынка золота в полной мере проявилась в судьбе базового закона о драгметаллах. Его мучительное, почти шестилетнее согласование завершилось в 1998 г. принятием заведомо компромиссного варианта.

В это время для того, чтобы быть проданным на рынке, золото сначала должно было использоваться на «реализацию самого себя» (действовала пресловутая схема «золото на золото»: для обеспечения закупки вновь добытого золота Гохран продавал часть своих резервов, чтобы рассчитаться с золотодобывающими фирмами). Все программно-теоретические построения правительственных ведомств разбивались о непреложный факт отсутствия необходимых финансовых средств. В бюджете по-прежнему не предвиделось появление «живых денег» даже на авансирование потенциальной добычи.

Сократить негативное влияние неплатежеспособности государства на реальный сектор были призваны российские коммерческие банки. Сначала правительственным постановлением («О внесении изменений в порядок регулирования цен (тарифов) на драгоценные металлы» от 30 июня 1997 г.) с целью «привлечения в сферу производства ресурсов на внутреннем рынке» было упразднено государственное регулирование цен на драгметаллы. Новая система основывалась на цене Лондонского фиксинга (в долларах США, с пересчетом в рубли по курсу Центробанка на день, предшествующий оплате). Очевидно, что в отсутствие свободы экспортных операций привязка внутренней цены на золото к общемировым была экономическим нонсенсом. Следующий президентский указ (от 23 июля 1997 г.¹⁷¹) либерализацию золотых операций с внутреннего рынка распространил на внешний: банки получили право экспорта драгметаллов¹⁷². Эти решения оформили сложившуюся в сфере золота «расстановку сил».

Государство потенциально оставило за собой роль привилегированного участника рынка. Управление по драгоценным металлам и драгоценным камням Минфина отвечало за проведение единой государственной промышленной политики в сфере золота. Участие Гохрана РФ на рынке до сих пор обеспечивается преимущественным правом покупки золота для нужд правительства

(в 90-е гг. он ежегодно приобретал около пятой части производства золота). В современном виде¹⁷³ этот орган является своеобразным «карманом» действующего правительства, средства из которого используются на текущие нужды. Поддерживаемый Гохраном запас золота обеспечивает мобилизационный ресурс государства, необходимый для удовлетворения нужд оборонной промышленности. Гохран ведет также учет всех сделок купли-продажи золота у производителей. Политика Гохрана в ближайшей ретроспективе представляется лишенной последовательности, отражающей перипетию правительственной политики: в период 1998—1999 гг. он проводил политику минимизации закупок, в то время как 1998 и 2000 гг. были озаглавлены выдвижением главами ведомства планов развертывания его функций с соответствующей активизацией работ по пополнению госфондов¹⁷⁴. Современный Гохран, по словам его главы В.В.Рудакова, руководствуется принципом поддержания минимального «определенного как достаточный уровня государственных резервов»¹⁷⁵.

Положение ЦБ России на рынке золота определено тем, что, по действующему законодательству, он не имеет права работать с производителями, но может покупать золото у коммерческих банков. Именно ЦБ до 1998 г. они продавали все покупаемое у производителей золото. С разрешением коммерческого экспорта золота объем приобретаемого ЦБ валютного металла резко пошел на убыль: со 100 т в 1997 г. до 54,7 и 26,7 т в 1999 г. и 2000 г. соответственно и 12,5 т в 2001 г.¹⁷⁶ При нестабильности мировых цен на золото доля последнего в золотовалютных резервах ЦБ РФ в течение 90-х гг. снизилась с 33,1% до 12,4%. Характерный для деятельности ЦБ в сегодняшних условиях по сути «остаточный» принцип закупочной политики сформулировала начальник Отдела методологии управления операций с драгметаллами Л.Селюнина: «ЦБ закупает все золото, которое ему предлагают коммерческие банки»¹⁷⁷.

Государство практически прекратило финансирование добычи золота и стало приобретать его только для пополнения минимальных запасов Гохрана, а также — в небольших объемах — для увеличения золотовалютных резервов ЦБ. «Ядром» современного отечественного рынка золота, таким образом, являются коммерческие банки. С последней трети 1990-х гг. они закупили порядка 80% (около 100 т) добываемого из российских недр золота. В 2000 г. ими был заранее приобретен весь предполагаемый объем добычи года, в виде кредитных ресурсов инвестировано более 200 млн долларов (для сравнения, по федеральной целевой программе «Производство золота и серебра в России на период до 2000 г.» предусматривалось осуществление инвестиций на общую сумму 5,73 млн долларов)¹⁷⁸. Если в 1998 г. объем коммерческого рынка составлял около 50 т золота, а 60 т купило государство, то в 2000 г. при объеме производства 144 т 112 т закупили коммерческие банки (реально заключили договора на 140 т), 25 — Гохран¹⁷⁹, 7 — аффинажные заводы¹⁸⁰.

На 2001 г. лицензиями на операции с золотом располагал 161 отечественный банк, договоры с недропользователями заключили 48 банков¹⁸¹, из них около 20 заявили свою особо активную позицию в данной сфере деятельности. Львиная доля покупаемого коммерческими банками золота продается ими за границу¹⁸². По данным Союза золотопромышленников, в 2000 г. из России было экспортировано 76 т золота, в 2001 г. — 100 т. Решение о либерализации экспорта было направлено на поддержание за счет средств коммерческих банков отечественных производителей золота. Однако соблюдение государственных интересов при данной схеме реализации золота можно поставить под сомнение, поскольку золото «уходит» из страны, а государство лишается прибыли от операций с этим видом ресурсов¹⁸³.

Принципиальной представляется негативная оценка заведенного посезонного, «одноразового» характера финансовых отношений между производителями и банками, когда последние финансируют отрасль, как правило лишь авансируя добычу следующего года. Действующие ныне экономико-правовые условия способствуют развитию системы долгосрочных кредитов в отрасли в минимальной степени¹⁸⁴. Как следствие, банки в минимальной степени способствуют совершенствованию технико-технологического облика отрасли, где преобладают устаревшие техника и технологии, а производительность труда в 10—20 раз меньше, чем в аналогичных отраслях промышленно развитых стран. Определившаяся позитивная тенденция к изменению качественной структуры добычи на россыпных и рудных месторождениях сдерживается отсутствием гарантированных экономико-правовых механизмов обеспечения наиболее перспективных рудных объектов долгосрочными финансовыми ресурсами.

О том, что провозглашенный Правительством РФ курс на инновационный характер промышленной политики в золотопромышленности не имеет под собой реальных финансовых оснований, свидетельствует фактический провал планов привлечения в отрасль иностранных инвестиций. Федеральной программой «Производства золота и серебра на период до 2000 г.» предусматривалось привлечь 1246 млн долларов на ввод и реконструкцию золотодобывающих предприятий. Реально же, по данным Министерства экономического развития и торговли, из планируемых на 1996—1999 гг. иностранных инвестиций в объеме 842 млн долларов поступило лишь 232 млн, или 27,5%¹⁸⁵. Успешно реализуются только два проекта с западными инвестициями (ОАО «Омолонская золоторудная компания» и ОАО «Бурятзолото»), которые объединяет высочайшее качество запасов месторождений. Помимо месторождения «Сухой Лог», вокруг которого активно ведутся политические игры, других рудных месторождений золота, способных обеспечить высокую рентабельность их освоения, в России в настоящее время нет. Крупные же национальные компании, способные реализовать масштабные проекты в области золотодобычи, в стране

по-прежнему крайне немногочисленны (на сегодняшний день их насчитывается не более 20).

Очевидно, что самым зависимым и страдающим элементом сформировавшегося за прошедшие годы рынка золота является недропользователь. Особо разрушительной признается действующая ценовая политика: если в первом полугодии 1999 г. договоры на покупку золота заключались по цене 99,5—98,5% от цены текущего фиксинга на Лондонской бирже, то с введением таможенной пошлины на вывоз драгоценных металлов золото фактически стало продаваться по цене на 6,5% ниже мировой (пошлины отменены с января 2002 г., но за три года потери производителей России составили как минимум 30 млн долларов США¹⁸⁶). В соответствии с Указом Президента РФ от 21 июня 2001 г. «О порядке ввоза в Российскую Федерацию и вывоза из Российской Федерации драгоценных металлов и драгоценных камней» производители получили право самостоятельно выходить со своей продукцией на внешний рынок, но соответствующая практика пока не получила развития. На положении производителей отрицательно сказывается существующая система налогообложения. По данным аналитиков, до 1996 г. доля налогов в себестоимости золота имела тенденцию к повышению, а с 1996 г. практически не менялась, составляя от 21 до 29,5%, что в 2—3 раза выше, чем в аналогичных отраслях за рубежом¹⁸⁷.

В 1991—1999 гг. добыча золота в России снизилась на 25,6%¹⁸⁸. Основную долю прироста добычи в рубежные годы XX—XXI вв. дают 2—3 крупнейших компании¹⁸⁹, за исключением вклада которых наблюдается преимущественно понижательная тенденция. Намечившиеся позитивные тенденции не обладают необходимым «запасом прочности» в силу недостаточной обновляемости основных фондов предприятий, особенностей экономико-правовых условий. Ряд компетентных лиц свидетельствует о «скрытом напряженном состоянии» отрасли, подчеркивая также, что о ее крайне неэффективном включении в общеэкономические модернизационные процессы говорит тот факт, что «в золотопромышленности ждут падения рубля»¹⁹⁰.

Оценивая перспективы развития отечественной золотопромышленности, Третья Международная деловая конференция «Российский рынок драгоценных металлов и драгоценных камней» (РДМК)¹⁹¹ отметила, что основным препятствием развития «дела золота» является «отсутствие единой государственной политики»¹⁹². Данному вопросу не случайно было придано приоритетное значение. Во-первых, срок соответствующей федеральной программы истек в конце 2000 г., а новая в действие не вступила. Весьма характерным представляется признание ряда специалистов, что программа была «похоронена» потому, что государственные структуры просто не обладали адекватной информацией о развитии данной сферы. Во-вторых, принятый в 1998 г. базовый Федеральный закон «О драгоценных металлах и драгоценных камнях»¹⁹³ уже в момент своего принятия не отвечал объективным

реалиям и не был обращен в будущее, а потому реально так и не заработал¹⁹⁴.

Говоря о целях и средствах современной экономической политики России, следует констатировать, что на сегодняшний день золото не рассматривается в качестве критически значимого экономического ресурса¹⁹⁵. Его производство и потребление включаются в экономические механизмы с позиций, прежде всего, «бюджетного дохода» — налоговых и таможенных поступлений, а также развития геополитически важных для России северо-восточных территорий, где золотодобыча составляет основу региональных экономик. Роль золота ограничивается показателем менее чем 0,5%-ной доли в валовом внутреннем продукте (ВВП)¹⁹⁶, несопоставимостью потенциальных доходов с масштабами катастрофически возросших внешних долгов России¹⁹⁷, сокращением значения в структуре государственных золотовалютных фондов. Золото-промышленная политика официально дистанцируется сегодня от политики формирования государственных резервов¹⁹⁸.

Вместе с тем золото потенциально остается важным фактором экономической системы, способным, в частности, амортизировать нарастание дефицита платежного баланса и инфляционные процессы в критические периоды. В международных статистических стандартах широко используется индекс «золотоемкости» ВВП; одним из важных аспектов деятельности Международного валютного фонда на «российском поле» был учет показателей, связанных с золотом¹⁹⁹. Мировая статистика показывает, что экономически развитые страны, способные удовлетворять свои валютные потребности за счет доходов от внешней торговли, не пренебрегают и золотом²⁰⁰.

Уменьшение экономического значения золота теоретики 70—80-х гг. XX в. связывали с сокращением международной конфронтации, снижением риска валютных потрясений, расширением сферы свободного движения капиталов, а также со стабилизацией ситуации на мировом рынке нефти. И если недавно лишь ставился вопрос о том, насколько долговременны эти тенденции, то сегодня ни один из перечисленных факторов уже не представляет собой «стабильного данного». Состояние и современная эволюция международной валютной системы актуализировали сегодня рассмотрение проблем будущих перспектив экономического статуса золота²⁰¹, в том числе для России — в плане банковских и денежных реформ²⁰². Не вторгаясь в сферу экономического анализа, отметим, что данная проблематика остается остро дискуссионной, но содержание дискуссий утверждает во мнении о явно недостаточной реализации в России потенциала собственной золотодобычи²⁰³.

Насущными проблемами остаются постановка дела золотодобычи на уровень эффективного ресурсопользования и использование генерируемых ею доходов как источника инвестиционных средств в экономике. Золото по-прежнему представляет собой особо ликвидное полезное ископаемое, привилегированный валют-

ный товар, актуальное залоговое средство, «резерв последней инстанции», основу развития материалов будущего и наукоемких технологий, т.е. одну из «особых составляющих национального богатства»²⁰⁴. Как следствие, России необходима подлинно национальная политика в сфере золота, самоопределение в плане государственных приоритетов и национальных интересов. И речь в данном случае идет не о миражах экономической респектабельности: пренебрежение данной проблемой, при нынешнем состоянии дел в золотопромышленности, может привести к необратимому ущербу для коренных стратегических интересов страны.

Примечания

¹ См., напр.: Weston R. Gold: A World Survey. L., 1983; Bordo M.D. The Gold Standard: Myth and Realities. San Francisco: Pasific Institute, 1984; Аникин А.В. Золото: Международный экономический аспект. 2 изд. М., 1988; Flanders M.J. International Monetary Economics: 1870—1960. Cambridge: Cambridge University Press, 1989; Беневольский Б., Кривцов В., Мигачев И. Золотодобыча и золотопотребление: экономические аспекты // РДМК—2000: Третья международная деловая конференция «Российский рынок драгоценных металлов и драгоценных камней: состояние и перспективы»: Документы и материалы. М., 2001. С. 380—396.

² Об историографии отечественной золотопромышленности см., напр.: Сапоговская Л.В. Частная золотопромышленность России на рубеже XIX—XX вв.: Урал и Сибирь — модели развития. Екатеринбург, 1998. С. 6—14.

³ Были взяты интервью у руководителей ряда золотодобывающих и золотоперерабатывающих предприятий, директора Гохрана РФ В.В.Рудакова, начальника Управления отпуска, расчета и ценообразования Гохрана РФ В.Г.Гончарова, председателя Комитета по драгоценным металлам Ассоциации российских банков С.Г.Кашубы, председателя Союза золотопромышленников России В.Н.Брайко, председателя Союза старателей России В.И.Таракановского.

⁴ Разъяснения по деятельности Комитета по драгметаллам см. в: Российский государственный архив экономики (далее — РГАЭ). Ф. 325. Оп. 1. Д. 163. Л. 1—9. В период с октября 1917 г. по февраль 1918 г. в рамках ВСНХ действовала Секция по благородным металлам, ориентированная, прежде всего, на золотообрабатывающую промышленность (пробирный надзор, золотосплавочные лаборатории, ювелирное дело). См.: Крылов А.И. Формы организации золотопромышленности // Золотопромышленность СССР (1-й Всесоюзный золотопромышленный съезд). М.; Л., 1927. С. 17.

⁵ РГАЭ. Ф. 325. Оп. 1. Д. 4. Л. 151—154, 157—159.

⁶ Известно, что А.В.Колчак планировал развернуть на захваченных территориях добычу золота, Уральскому горному управлению был выделен кредит, владельцам промыслов оказывалась помощь в закупке продовольствия. Есть сведения, что колчаковцы расплатились золотом за одну из партий оружия. Позже «верховный правитель» решил оставить золото в свободном обращении, на платину же, пользовавшуюся неограниченным спросом у Антанты, ввел монополию.

⁷ Солдатов Л.К. Золотопромышленность в системе народного и мирового хозяйства. М., 1925. С. 99. Данные о развитии золотодобычи в первые

годы советской власти крайне противоречивы. См., напр.: РГАЭ. Ф. 325. Оп. 1. Д. 4. Л. 94. Объем добычи в 1920 г. определяется в 109 пуд. (1,8 т).

⁸ См., напр.: Муртузалиева Л.Ф. Деятельность Отдела драгоценных металлов Уральского областного совета по изытанию и переплавке изделий из драгоценных металлов весной 1918 г. // Из истории уральского золота. Екатеринбург, 1995. С. 102—104.

⁹ См., напр.: Государственный архив Иркутской области (далее — ГА ИО). Ф. р-1344. Д. 2, 3, 7.

¹⁰ Декреты советской власти. Т. VIII. М., 1976. С. 42—48.

¹¹ Там же. Т. IX. М., 1978. С. 213—214.

¹² Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства (далее — СУ). 1921. № 18. Ст. III. С. 106.

¹³ Лешков В.Г., Бельченко Е.Л., Гузман Б.В. Золото российских недр. М., 2000. С. 108.

¹⁴ Интересные данные о «золотых посылках», проходящих через порты прибалтийских государств, основанные на сведениях западной прессы 1920—1922 гг., а также на воспоминаниях советского торгового представителя в Ревеле Г.Соломина, приводятся в: Мосякин А. Балтийский оффшор // Istorija. № 13. 2001 (www.baltkurs.com).

¹⁵ См., напр.: Гохран России. М., 1999. С. 2—5.

¹⁶ См.: Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 54. С. 153—154, 412; Т. 51. С. 299—300; Т. 52. С. 407—408.

¹⁷ Декреты советской власти. Т. VII. М., 1974. С. 193—194.

¹⁸ История дипломатии. Т. II. М., 1945. С. 363.

¹⁹ См.: Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных РСФСР с иностранными государствами. Вып. I. Действующие договоры, соглашения и конвенции, вступившие в силу по 1 января 1921. П., 1921. С. 239—247.

²⁰ В этот период за рубеж вывозилось не только золото, но и художественные ценности. См., напр.: Проданные сокровища России. 1918—1937. М., 1999.

²¹ См.: Алмазова О.Л., Дубоносов Л.А. Золото и валюта: прошлое и настоящее. М., 1988. С. 33—34.

²² В западной прессе Л.Красин предстал в образе Мефистофеля, «манящего золотой наличностью» («Рижский день» от 1 июля 1920 г.).

²³ См.: РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 1. Д. 187. Л. 406—407.

²⁴ Известия ВЦИК. 1921. № 45; Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства. 1921. № 16. Ст. 101.

²⁵ См., напр.: Nove A. An Economic History of the USSR. London, 1986. P. 147—153; Белоусов Р. Экономическая история России: XX век. Кн. 2. М., 2000. С. 371—377.

²⁶ Протоколы X съезда РКП(б). М., 1933. С. 430.

²⁷ Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 53. С. 93.

²⁸ См.: Сокольников Г.Я. Новая финансовая политика, на пути к твердой валюте. М., 1995.

²⁹ Белоусов Р. Экономическая история России: XX век. Кн. 2. С. 254.

³⁰ КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. М., 1954. Ч. I. С. 589.

³¹ XI съезд РКП(б). М., 1922. С. 557.

³² Бокарев Ю.П. Российская экономика в мировой экономической системе (конец XIX в. — 30-е гг. XX в.) // Экономическая история России

XIX—XX вв.: Современный взгляд. М., 2000. С. 449. Максимальная доля обеспечения драгоценными металлами новых денежных знаков составляла 53,4% на начало апреля 1923 г. (см.: Юровский Л. На путях к денежной реформе. М., 1924. С. 72—74).

³³ См.: Боголепов Д. Деньги Советской России. Л., 1924. С. 27—29; Board of Governors of the Federal Reserve System: Banking and Monetary Statistics: 1914—1941. Washington, 1976. P. 550—551.

³⁴ СУ. 1921. № 74. Ст. 604.

³⁵ РГАЭ. Ф. 325. Оп. 1. Д. 172. Л. 2—7.

³⁶ См.: РГАЭ. Ф. 325. Оп. 1. Д. 7. Л. 11—12; Д. 10. Л. 1—4; Д. 19. Л. 17—20.

³⁷ В 1918 г. себестоимость золотника платины равнялась 72 руб., в то время как англичане, «не торгуясь», давали 300 руб. (см., напр.: Филатов В.В. Рождение завода // Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов: Спец. выпуск. ж-ла «Золото России». 1996). Из районов, отнесенных правительством в 1924 г. по степени снабжения к «сверхударным», лишь один (Ленский) был золотопромышленным, остальные (Нейвинский, Н.-Тагильский, Исовский, Н.-Туринский) специализировались на добыче платины.

³⁸ См., напр.: Гулин В.С. Уральская горно-заводская промышленность в цифрах за 50 лет и дальнейшие пути ее развития. М., 1930. С. 41.

³⁹ См.: Кочегарова Е.Д. Золотодобывающая промышленность Дальнего Востока (1922—1940 гг.): Исторический опыт: Автореф. дисс... канд. ист. наук. Владивосток, 2002.

⁴⁰ РГАЭ. Ф. 325. Оп. 1. Д. 58. Л. 27.

⁴¹ По ориентировочным подсчетам автора, всего на 3—4,3%.

⁴² РГАЭ. Ф. 325. Оп. 1. Д. 25. Л. 6.

⁴³ Первым стал Нижне-Туринский завод на Урале.

⁴⁴ РГАЭ. Ф. 325. Оп. 1. Д. 72. Л. 1—8.

⁴⁵ Там же. Ф. 8153. Оп. 1. Д. 21. Л. 14об.

⁴⁶ См.: там же. Ф. 325. Оп. 1. Д. 58. Л. 29—30.

⁴⁷ Постановление СНК от 4.06.1927 г. «О порядке и сроках ликвидации государственных золотопромышленных предприятий, входящих в состав а/о "Союззолото"» (РГАЭ. Ф. 8152. Оп. 1. Д. 2. Л. 1, 6; Д. 6. Л. 1—9).

⁴⁸ Золотопромышленность СССР. I Всесоюзный золотопромышленный съезд. М., 1927.

⁴⁹ Все тресты в статусе общесоюзного подчинения.

⁵⁰ О своей работе и положении дел в золотодобыче А.П.Серебровский позже написал в книге «На золотом фронте» (М., 1936).

⁵¹ РГАЭ. Ф. 8152. Оп. 1. Д. 6. Л. 23об., 28, 48, 76, 223.

⁵² Там же. Д. 216. Л. 54. «Союззолото» должно было содействовать развитию частных предприятий, но «обо всех ненормальностях» немедленно сообщать в НКФ и НКТ ОГПУ.

⁵³ См.: РГАЭ. Ф. 8152. Оп. 1. Д. 216. Л. 39—40, 56—59.

⁵⁴ Советская власть пыталась бороться с «таежным законом»; в районе активно внедрялись карательные меры охраны государственной собственности. От Транссиба в район месторождения прокладывался 700-километровый тракт, а с Бодайбинских приисков чуть ли не на плечах доставлялись паровые драги.

⁵⁵ РГАЭ. Ф. 8152. Оп. 1. Д. 326. Л. 1об.

56 Грегори П. Экономическая история России: что мы о ней знаем и чего не знаем: Оценка экономиста // Экономическая история: Ежегодник. 2000. М., 2001. С. 55.

57 От 22 июля 1928 г. «Об условиях применения труда старателей, занятых добычей благородных металлов и драгоценных камней»; от 12 сентября 1928 г. «О льготах для специалистов государственных предприятий по добыче золота и платины».

58 РГАЭ. Ф. 8152. Оп. 1. Д. 326. Л. 46, 52, 74.

59 Там же. Ф. 8153. Оп. 1. Д. 62. Л. 57об.

60 См., напр.: Борисов С.М. Золото в экономике современного капитализма. М., 1968. С. 131—139; Алмазова О.Л., Дубоносов Л.А. Золото и валюта: прошлое и настоящее. М., 1988. С. 35—46.

61 Из записки технического эксперта «Союззолота» И.М.Чарквиани (РГАЭ. Ф. 325. Оп. 1. Д. 220. Л. 9об.).

62 Советская золотопромышленность. 1932. № 1. С. 1.

63 РГАЭ. Ф. 8153. Оп. 1. Д. 21. Л. 31.

64 См., напр.: РГАЭ. Ф. 7620. Оп. 1. Д. 776. Л. 33 (с инженерной корпорацией «Soutwestern»); Ф. 8152. Оп. 1. Д. 326. Л. 2 (Amtorg Trading Corporation); Л. 42—43 (с известными в России с дореволюционных времен фирмами Круппа, «Сименс и Гальске»); Ф. 325. Оп. 1. Д. 46. Л. 1—5 (переписка с иностранными акционерными обществами Горного отдела и Бюро иностранной науки и техники (БИНТ) ВСНХ).

65 Постановления СНК от 20 июня 1932 г. (№ 987/215); 20 марта 1934 г. (№ 589/99); 7 июля 1934 г. (№ 1581/276); Совета труда и обороны от 15 декабря 1932 г. (№ 1576/975).

66 РГАЭ. Ф. 8153. Оп. 1. Д. 21. Л. 29—35.

67 Глава отрасли А.П.Серебровский стал заместителем наркома.

68 См., напр.: РГАЭ. Ф. 8153. Оп. 1. Д. 41. Л. 11—12.

69 Там же. Д. 62. Л. 5.

70 См., напр.: Лучшие люди золотой промышленности. М., 1935.

71 РГАЭ. Ф. 8153. Оп. 1. Д. 2. Л. 2—3.

72 Рассказы о золоте. Свердловск, 1937. Предисловие. С. 7.

73 См., напр.: Вехов С.М. Золотая промышленность за годы сталинских пятилеток // Золотая промышленность. 1939. № 10, 11.

74 РГАЭ. Ф. 8153. Оп. 1. Д. 121. Л. 1—2.

75 Шлихи — остатки частиц минералов, получающиеся при промывании песков и других горных пород. Эфеля — мелкие частицы, выносимые водой при промывке россыпного или обработке рудного золота. (См., напр.: Борхвальдт О.В. Словарь золотого промысла Российской империи. М., 1998. С. 184—185, 190—191.)

76 Расчеты автора на основании данных годовых индексов динамики золотодобычи «Главзолота» (РГАЭ. Ф. 325).

77 См., напр.: Kempton D.R., Levine R.M. Soviet and Russian Relation with Foreign Corporation: The Case of Gold and Diamonds // www.goldsheetlinks.com.

78 Наиболее категоричные мнения в данном спектре проблем см. в работе: Глазьев С.Ю., Львов Д.С., Фетисов Г.Г. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования. М., 1992. С. 89—117. Авторы, в частности, утверждают, что массивное привлечение зарубежного опыта носило непродуманный ограниченный

характер, а после периода Великой депрессии было связано преимущественно с копированием устаревших технологических структур.

79 См., напр.: Золотоплатиновая и алмазная промышленность за годы советской власти // Цветные металлы. 1967. № 10.

80 В 1944 г. золотую Колыму, чтобы удостовериться в «золотоспособности» СССР, посетили американские эксперты.

81 См., напр.: Данилов А.А., Пыжиков А.В. Рождение сверхдержавы: СССР в первые послевоенные годы. М., 2001. С. 123.

82 Величина золотого запаса СССР была строжайшей государственной тайной (данных о нем нет до сих пор), известной едва ли не только главе государства. Поскольку часть запасов в сталинские времена хранилась в Министерстве финансов, а другая — в МВД, адекватной информации не владел даже руководитель финансового ведомства.

83 См., напр.: Симонов Н. Военно-промышленный комплекс в СССР в 1920—50-е гг. М., 1996. С. 203—207.

84 Зима В.Ф. Голод в СССР 1946—1947 гг.: происхождение и последствия. М., 1996. С. 190.

85 Золотое содержание доллара было установлено на уровне 0,888 г чистого золота; таким образом, фиксированная цена золота составляла 35 долларов за 1 тройскую унцию. Золотодолларовый стандарт базировался на одностороннем обязательстве правительства США конвертировать золото в доллар. Это была «дополнительно урезанная форма золотого стандарта» по сравнению с классическим: к доллару применялись условия межгосударственного золотослиткового стандарта, ко всем прочим валютам — межгосударственного золотовалютного стандарта (см.: Алмазова О.Л., Дубоносов Л.А. Золото и валюта: прошлое и настоящее. М., 1988. С. 105).

86 См., напр.: Елин Г.М. Иностранные валюты и механизм международных расчетов. М., 1946; Матюхин Г.Г. Горячие деньги. М., 1979; Богданов С.М. Валютная система современного капитализма. М., 1968.

87 Образован на базе Государственного треста по промышленному и дорожному строительству в районе Верхней Колымы.

88 ГУЛАГ. 1918—1960: Документы. М., 2000. С. 752—759.

89 Система исправительно-трудовых лагерей в СССР. 1923—1960 гг.: Справочник. М., 1998; ГУЛАГ. 1918—1960: Документы.

90 В системе ГУЛАГа действовали следующие учреждения: Береговой ИТЛ, занимавшийся обслуживанием Утимского золоторудного комбината; Западный ИТЛ, специализировавшийся на работе на золоторудных шахтах; Индигирский ИТЛ разрабатывал 9 приисков; Берелехский ИТЛ вел геолого-разведочные работы в Магаданской области; разработку Туимской группы месторождений и проектно-изыскательские работы осуществлял ИТЛ Таежный Енисейскстроя; в системе Нижнеиндигирского ЛО действовало геолого-разведочное управление; Минусинское ЛО производило работы для комбината «Минусазолото»; Приморский ИТЛ обслуживал трест «Приморзолото»; Северный ИТЛ обеспечивал рабочей силой 11 золотых приисков; Северо-Восточный ИТЛ, помимо добычи вольфрама и олова, разрабатывал несколько десятков приисков и рудников, обслуживал обогатительную и золотоизвлекающую фабрику; Тенькинский ИТЛ развивал добычу на десятке приисков с обогатительной фабрикой; Дальневосточный ведал добычей золота на острове Аскольд. В Сибири с золото-промышленностью были связаны: Хакасское ЛО, обслуживающее трест «Хакасзолото»; Балейский ИТЛ, обслуживающий комбинат «Дарасун», «Балейзолото» и филиал института «Гипрозолото»; Бодайбинский ИТЛ осуществлял производство работ «Лензолота», здесь же велись отдельные

направления проектных работ «Ленгипрозолота»; Дарасунский ИТЛ занимался строительством цеха цианирования концентрата; Джугжурский и Енисейский ИТЛ — подземными горными работами по добыче золота; ИТЛ Аффинажстрой, открытый еще в 1942 г., строил аффинажный завод в Красноярске; Алданский — производил геологоразведочные работы на россыпных месторождениях и эксплуатировал шлиходоводную фабрику; «Золотопродснабу» были подчинены Усть-Кутское и Балаганское ЛО. На Урале действовали: Березовлаг, который занимался реконструкцией комбината «Березовзолото» и выполнял производственные задачи по золотодобыче; Кочкарское ЛО, обслуживавшее комбинат «Кочкарьзолото»; Верхне-Нейвинский ИТЛ вел строительство объектов комбината «Березовзолото»; Баженовский ИТЛ специализировался на геологоразведке северных районов Урала; несколько приисков работало в системе «Ивдельлага»; «Ураллаг» в значительной мере был ориентирован на работу треста «Уралзолото».

⁹¹ По мнению ряда специалистов-практиков, «перевод золотопромышленности в систему управления МВД имел не только негативные последствия» (см., напр.: Лешков В.Г., Бельченко Е.Л., Гузман Б.В. Золото российских недр. М., 2000. С. 118).

⁹² От 1 июля 1947 г. № 2283 «Об утверждении Типового устава артели старателей в системе Главспеццветмета СССР».

⁹³ От 2 мая 1948 г. № 1457.

⁹⁴ См., напр.: Черняк А. Золото России: (По материалам слушания в Государственной думе) // Российская Федерация. № 1. 1996. С. 10.

⁹⁵ Подсчеты автора.

⁹⁶ РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 72. Д. 1733. Л. 1—2, 55.

⁹⁷ Там же. Оп. 42. Д. 170. Л. 78—83.

⁹⁸ Его подразделения вошли в состав Центрального научно-исследовательского геолого-разведочного института цветных и благородных металлов.

⁹⁹ РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 57. Д. 412. Л. 52—53.

¹⁰⁰ «Поставщиком идей» был работавший параллельно с Госпланом Госэкономсовет во главе с А.Ф.Засядько, готовивший также экономическую часть Программы КПСС 1961 г. (см., напр.: Быстров Ф.П. Рубль и доллар. М., 1961).

¹⁰¹ В ходе подготовки реформы с особой суровостью (вплоть до введения смертной казни) проводилась борьба с черным золотовалютным рынком, который «подрывал авторитет советского "золотого" рубля».

¹⁰² См., напр.: Бессонова О.Э. Институты раздаточной экономики России: Ретроспективный анализ. Новосибирск, 1997. С. 37—38, 46—47, 51.

¹⁰³ См.: РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 55. Д. 539. Л. 12; Оп. 49. Д. 807. Л. 33—34, 46, 68, 92—100, 114, 170; Д. 816. Л. 4—9.

¹⁰⁴ Там же. Оп. 49. Д. 823. Л. 1, 3—7, 10; Оп. 55. Д. 550. Л. 7—8.

¹⁰⁵ И.В.Сталин проводил политику неуклонного накопления золотых фондов. По некоторым воспоминаниям, он отказывался производить расчеты на внешнем рынке драгоценными металлами и потому, что это могло привести к падению мировых цен на золото и, соответственно, к утрате СССР достигнутых позиций в данной сфере (см., напр.: Золотой запас Сталина // Правда России. 2001. № 23).

¹⁰⁶ Данный тезис был очень важен для Н.С.Хрущева. См., напр.: Хрущев Н.С. Сорок лет Великой Октябрьской социалистической революции. М., 1957.

- 107 Россия: государственные приоритеты и национальные интересы. М., 2000. С. 272.
- 108 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 45. Д. 1197. Л. 4.
- 109 См.: Allian. K. Gold and Political Market. New York, 1988. P. 111—114.
- 110 New York Post. 7.07.1953 (РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 45. Д. 1197. Л. 27—28).
- 111 Данные «National Trade Data Bank Market Reports» и «Bank of America World Information Service» // www.databank.neu.edu. Подсчеты автора.
- 112 Пыжиков А. Амплитуда экономического развития СССР в 1953—1964 гг. // Вопросы экономики. 2002. № 1. (Автор ссылается на данные Архива Президента Российской Федерации (далее — АП РФ). Ф. 3. Оп. 52. Д. 292. Л. 73.)
- 113 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 67. Д. 5083. Л. 223—224.
- 114 Там же. Оп. 66. Д. 1762. Л. 4; Оп. 67. Д. 392. Л. 104.
- 115 См.: там же. Оп. 57. Д. 424. Л. 30; Д. 411. Л. 144—145.
- 116 См.: там же. Оп. 66. Д. 1760. Л. 5; Д. 1777. Л. 41.
- 117 Директирована постановлением Совета министров СССР от 27 октября 1952 г. и выразилась, в частности, в кампании по проведению ревизии ювелирных фабрик и торговых баз Главювелирторга Министерства внутренней и внешней торговли (см., напр.: РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 42. Д. 170. Л. 52—56).
- 118 См., напр.: РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 44. Д. 1318. Л. 1, 10; Оп. 43. Д. 266. Л. 18—19; Оп. 43. Д. 266. Л. 14.
- 119 Там же. Оп. 45. Д. 115. Л. 27—28. Оп. 41. Д. 221. Л. 35; Оп. 43. Д. 266. Л. 3.
- 120 Тончайшие (обычно доли мкм) пленки золота, сложенные в так называемые книжки весом 1,5—2 г.
- 121 Если дирекции национальных музеев и облисполкомы, исполнив все формальности, после неперемных «урезок» все-таки могли удовлетворить свои потребности, то утверждение ходатайств церковных учреждений, как правило, требовало особых условий, например, оплачивавших сусальное золото «приношений», когда в Госфонд сдавались «поступившие от верующих монеты строй чеканки» (см., напр.: РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 42. Д. 170. Л. 14, 74; Оп. 45. Д. 116. Л. 14; Оп. 41. Д. 221. Л. 15; Оп. 43. Д. 266. Л. 10).
- 122 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 45. Д. 115. Л. 10, 25; Д. 170. Л. 47.
- 123 Там же. Ф. 4372. Оп. 66. Д. 943. Л. 39—40; Д. 1760. Л. 90; Д. 1761. Л. 87—88; Д. 1762. Л. 4.
- 124 См.: там же. Д. 1026. Л. 1—2; Д. 3319. Л. 17—18.
- 125 См., напр.: Figures on Soviet gold production // Eurasian Geography and Economic. 1997. № 6 (www.bellpub.com).
- 126 Каманина А.Л. Положение России на мировом рынке золота // Коринф. 1993. № 17.
- 127 Постановления ЦК КПСС 1983, 1987 гг. по золотопромышленности касались, главным образом, мер ограничения, в перспективе — полного свертывания старательских работ в стране.
- 128 Постановление Правительства СССР от 10 марта 1975 № 198 // Собрание постановлений Правительства СССР. 1975. № 9. С. 47.
- 129 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 67. Д. 2373. Л. 173; Д. 1106. Л. 17—19; Д. 461. Л. 67—69; Д. 5085. Л. 676—680.
- 130 Там же. Д. 2373. Л. 25—33, 35; Д. 4374. Л. 193—195; Д. 5086. Л. 7; Д. 5900. Л. 121—124; Д. 5903. Л. 160—161.

- 131 Там же. Д. 3706. Л. 203—205.
- 132 Традицию ежемесячных «золотых рапортов» поддерживал следующий председатель Совмина — Н.А.Тихонов.
- 133 См.: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 67. Д. 4370. Л. 215—218.
- 134 Там же. Д. 3685. Л. 216.
- 135 Там же. Д. 2688. Л. 27—30.
- 136 Там же. Д. 2374. Л. 122—123.
- 137 Платонов О.А. Терновый венец России: История русского народа в XX веке. М., 1998. Т. II. С. 394. В период 1934—1998 гг. СССР продал золота на 150 млрд долларов США, что соответствует, с учетом динамики цен, продаже в среднем примерно 100 т золота в год (Ламин В.А. Золотой след Сибири. Екатеринбург, 1997. С. 135).
- 138 Лешков В.Г., Бельченко Е.Л., Гузман Б.В. Указ. соч. С. 154.
- 139 См., напр.: Осипов В. Британия глазами русского. М., 1976. С. 52.
- 140 Kempton D.R., Levine R.M. Soviet and Russian Relation with Foreign Corporation: The Case of Gold and Diamonds // www.goldsheetlinks.com.
- 141 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 67. Д. 5085. Л. 64—65.
- 142 Там же. Д. 5900. Л. 121—122.
- 143 Горбачев М.С. Жизнь и реформы. Кн. 1. М., 1995. С. 304.
- 144 См., напр.: Егоров Е.Г., Алексеев П.С. Экономика золото- и алмазодобывающей промышленности в условиях переходного периода. Новосибирск, 1997.
- 145 См.: Золото: прошлое и настоящее. М., 1998. С. 119—120.
- 146 См., напр.: Жуков В.И. Реформы в России. 1985—1995 годы. М., 1996.
- 147 См., напр.: Бунич И. Золото партии // Золото России. Т. II. М., 1994. С. 453—487.
- 148 Рыжков Н.И. Я из партии по имени Россия. М., 1995. С. 237.
- 149 Сравнительные данные о запасе рентабельности золота по ведущим золотодобывающим странам см. в работе: Борисов С.М. Мировой рынок золота: тенденции и статистика // Финансы и кредит. 1997. № 6. С. 47.
- 150 По данным Союза золотопромышленников России.
- 151 РДМК—2000: Третья международная деловая конференция.... С. 54.
- 152 Постановления от 12 февраля 1993 г. № 114 и от 24 мая 1993 г. № 485.
- 153 Постановления Правительства РФ от 18 декабря 1996 г. № 1511 «Об утверждении Положения о Министерстве промышленности РФ».
- 154 Постановления Правительства РФ от 21 ноября 1996 г. № 1378 «О создании при Министерстве финансов РФ Государственного учреждения по формированию Государственного фонда драгоценных металлов и драгоценных камней РФ, хранению, отпуску и использованию драгоценных металлов и драгоценных камней (Гохрана России)».
- 155 Постановление Правительства РФ от 23 августа 2000 г. № 624 «Вопросы Министерства финансов Российской Федерации».
- 156 Указ Президента «О добыче и использовании драгоценных металлов и алмазов на территории РСФСР» (ноябрь 1991 г.); постановление правительства «О добыче и использовании драгоценных металлов и алмазов на территории Российской Федерации и усилении государственного контроля за их производством и потреблением» (январь 1992 г.).

157 См., напр.: Колмогоров Н.К. Золотодобывающая промышленность России: Проблемы и перспективы // Минеральные ресурсы России. 2000. № 2.

158 Бизнес. 1994. № 2. С. 11.

159 Указ Президента РФ «О добыче и использовании драгоценных металлов и алмазов на территории РСФСР» от 15 ноября 1991 г.

160 См.: Гуссейнов Э. Как размывался золотой запас России // Финансовые известия. 1996. № 51. По другим данным, Контрольное управление Администрации Президента выявило, что в январе 1995 г. в хранилищах Госфонда находилось всего 78,4 т золота (Коммерсантъ-Daily. 1997. 20 сентября. № 159. С. 1).

161 Аргументы и факты. 1993. № 19.

162 Золото передавалось под западный контроль и управление, правительство, остро нуждавшееся в средствах, получало компенсацию, основанную на цене ниже рыночной. При этом Правительство РФ сохраняло за собой право «выкупить» золото в течение указанного времени, но сроки договора были нарушены, и не менее 200 т золота были безвозвратно потеряны.

163 См., напр.: Gold bulletin // World Gold Council. L., 1996.

164 Закон РФ от 21 июля 1993 г. № 5485-18.

165 Громкое думское расследование по вопросам «движения ценностей госфонда в период 1989—1995 гг.» обнаружило противоречивость данных о направлениях «золотопотоков», зияющие информационные провалы, расходящиеся (и весьма значительно) базовые показатели (см., напр.: Материалы комиссии Государственной Думы: Золото России // Российская Федерация. 1996. № 1).

166 1406,6 т, по данным Союза золотопромышленников России.

167 Родюшкин В.Т. Работа банков с драгметаллами: как это было // Ассоциация российских банков: 10 лет. М., 2001. С. 45.

168 См.: Деловой мир. 1994. 23 апреля; Коммерсантъ-Weekly (Власть). 1997. 11 марта.

169 Kempton D.R., Levine R.M. Op. cit.

170 См., напр.: Золотая биржа: вчера, сегодня, завтра // www.rdmk.ru.

171 «О некоторых мерах по либерализации экспорта из Российской Федерации аффинированного золота и серебра».

172 Это решение получило развитие в постановлении «Об экспорте из РФ аффинированного золота и серебра, осуществляемом кредитными организациями» (февраль 1998 г.).

173 Постановление Правительства РФ от 21 ноября 1996 г.

174 См.: Российская газета. 1998. 27 февраля; Коммерсантъ-Daily. 2001. 21 сентября; Финансовые новости. 2000. 13 октября; Цветная металлургия. 2000. Сентябрь; Интерфакс. 2000. 21 сентября.

175 Материалы интервьюирования.

176 ABCentre-Nonferrous Metals Review, July 6, 2001.

177 Цветная металлургия. 2000. 13 октября.

178 Источник: www.rdmk.ru.

179 Материалы интервьюирования. Существенной является поправка, что в последние два с лишним года с непосредственными производителями золота Гохран практически не работает, а его постоянным партнером является «Росювелирторг» (материалы интервьюирования начальника Управления отпуска, расчета и ценообразования Гохрана РФ В.Г.Гончарова).

- 180 Цветная металлургия. 2001. 27 апреля.
- 181 Брайко В.Н. Отрасль драгоценных металлов в 2000 году: Достижения и утерянные возможности // РДМК—2000. С. 106—107.
- 182 Объемы экспорта регулируются Законом о внешнеэкономической деятельности, определяющим права государства по ограничению экспортных операций в части стратегических материалов.
- 183 См., напр.: Непомнящий С. Драгоценные металлы как национальный ресурс (анализ эффективности налоговой политики) // Драгоценные металлы и драгоценные камни. 1997. № 8. С. 24.
- 184 В частности, не получило удовлетворения ходатайство АРБ о введении механизма особых государственных гарантий банкам при организации долгосрочного финансирования разработки рудных месторождений (см.: ПРАЙМ-ТАСС. 2000. 25 января).
- 185 Кашуба С.Г. О финансировании проектов освоения рудных месторождений золота // Минеральные ресурсы России: Экономика и управление. 2000. № 4. С. 50.
- 186 Данные Союза золотопромышленников России (см.: Драгоценные металлы. Драгоценные камни. 2001. № 7 (91). С. 182).
- 187 См., напр.: Боярко Г.Ю. Налогообложение в золотодобывающей отрасли // Драгоценные металлы. Драгоценные камни. 2000. № 9 (93).
- 188 Российский статистический ежегодник. 1999. С. 324.
- 189 К их числу следует отнести упоминавшиеся компании с участием иностранных капиталов «Омолонская золоторудная компания» (месторождение Кубака Магаданской обл.), ОАО «Бурятзолото» (месторождения Зун-Холбы и Иркинда), артель старателей «Полус» (достроен бесхозно заброшенный в период развала СССР рудный карьер высокой строительной готовности и обогатительная фабрика на Олимпиадинском месторождении).
- 190 Таково, например, мнение председателя Комитета по драгоценным металлам Ассоциации российских банков С.Г.Кашубы (материалы интервьюирования).
- 191 Состоялась в ноябре 2000 г. См. также: РДМК—99: Документы и материалы. М., 1999.
- 192 РДМК—2000. С. 55, 81. На конференции прозвучала и более проблемная оценка политики в сфере золота: «Есть в России запасы драгоценных металлов (в госфондах и недрах. — Л.С.), с которыми "государевы люди"... не знают что делать» (Материалы прений по докладу В.В.Рудакова // www.rdmk.ru).
- 193 26.03.1998. № 41-ФЗ.
- 194 Юристами признано, что *никакой другой* из появившихся в последнее десятилетие законодательных актов не требует в целях его реализации принятия столь значительного количества вспомогательных нормативных правовых актов (см., напр.: Кутепов А. Формирование нормативной правовой базы — залог поступательного развития рынка драгоценных металлов и драгоценных камней // www.dragmet.cityline.ru).
- 195 См., напр.: «О государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения)». Указ Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608.
- 196 По данным на 1999 г. — 0,47%. См.: Колмогоров Н.К. Золотодобывающая промышленность: проблемы и перспективы // Горный журнал. 2000. № 6. С. 118.

197 Илларионов А. Альтернативные стратегии снижения бремени государственного внешнего долга // www.mfin.ru/economic.

198 «...Мы не формируем золотопромышленную политику, исходя из интересов золотых резервов» (из материалов интервьюирования руководителя Гохрана РФ В.В.Рудакова).

199 См., напр.: Boulton L. All Roubles are Free, but Some Freer than Others // *Financial Times*. 1992. 1 July; Williamson J. Carefull Therapy in the Case of Russia // *Financial Times*. 1992. 25 August.

200 Суммарные мировые запасы золота в 2001 г. составляли около 32991 т, причем более 60% принадлежало странам «Большой семерки» (см.: Эксперт. 2000. № 48). Подробнее сравнительные показатели см.: Беневольский Б., Кривцов В., Мигачев И. Золотодобыча и золотопотребление: экономические аспекты // РДМК—2000. С. 381.

201 Манделл Р.А. Эволюция международной валютной системы // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 1—2 (www.ptpu.ru).

202 См., напр.: Рейнольдс А. Денежная реформа в России: аргументы в пользу золота; Энджелл В.Д. Ориентированная на золото денежная политика для России; Львин Б. Валютный комитет и золотой стандарт: Доклад на V ежегодной конференции Института фон Мизеса // www.libertarium.ru.

203 См., напр.: Селезнев А. Красная книга товарных рынков России // *Observer*. 15.08.2001; Лушин С. Возможен ли возврат к золотому стандарту? // *Экономист*. 2000. № 4.

204 Федоренко Н.П. Россия: уроки прошлого и лики будущего. М., 2001. С. 67, 78—79.

Роль местной и кооперативной промышленности Восточной Сибири в производстве товаров широкого потребления в годы войны (1941—1945 гг.)

В экстремальных условиях Великой Отечественной войны, когда значительные слои населения находились на грани физиологического выживания, многие проблемы жизнеобеспечения были решены с помощью местной промышленности. К местной промышленности относили те предприятия и организации, которые входили в структуру республиканских наркоматов. По формам подчинения она делилась на три основные группы: республиканскую, краевую (областную) и районную промышленность. Однако поскольку предприятия республиканского значения были выведены из подчинения местных органов власти, то, в подлинном смысле этого слова, под местной промышленностью можно понимать те производства, которые непосредственно управлялись районными и областными органами власти. Значение местной промышленности заключалось в том, что, опираясь именно на ее предприятия, органы власти могли решать возникающие в области, крае, городе или районе проблемы снабжения населения товарами первой необходимости. Поскольку для выполнения аналогичных задач была задействована и кооперативная промышленность в регионе, ее роль также неотделима от решения проблемы удовлетворения потребностей населения в простейших товарах повседневного спроса.

В годы войны проблема снабжения населения товарами первой необходимости являлась не менее острой, чем продовольственная. В начале войны была оккупирована территория, где проживало 40% населения и производилось 33% валовой промышленной продукции. Оставшаяся промышленность быстро перестраивалась на производство оборонной продукции. В Восточную Сибирь перестали поступать многие товары широкого потребления, за счет которых жители удовлетворяли свои потребности. Значительная часть даже простейших изделий завозилась в регион до войны за тысячи километров. В Иркутской области местная промышленность спрос на товары из металлоизделий удовлетворяла только на

* Шалак Александр Васильевич — доктор исторических наук (Байкальский государственный университет экономики и права).

30% и на 50% по мебели. В продаже отсутствовали керамические, гончарные изделия местного производства. Из Горького и Ростова завозились деревянные ложки, мебель, игрушки, совки угольные, плечики для платьев, прищепы для белья и даже веники. Местная промышленность областного центра в 1940 г. была представлена всего двумя небольшими предприятиями: мебельной и матрацно-щеточной фабриками. Мебельная фабрика, к примеру, за весь 1940 г. изготовила 126 комодов и 15 буфетов, кроме этого она производила стиральные доски и комплекты детской большой игрушки¹.

В Бурятию завозили до войны всю мебель, телеги, сбрую, сундуки, чемоданы, кровати, ведра, умывальники, культтовары, швейные изделия, обувь, мыло, посуду². Аналогичной была ситуация и по Красноярскому краю. В Хакасскую автономную область товары поставлялись из Киева, Башкирии, Украины. Доля товаров местной промышленности в товарообороте в начале 1941 г. составляла всего 1,5%. Накануне войны в Красноярский край завозилось 97,4% реализуемого мыла, столько же обуви, 95% трикотажа, чулок и т.д.³ В Читинскую область до войны поставляли мебель, детские игрушки и др. Даже такой товар, как конская мазь, завозился в область из Ленинграда⁴.

Ситуация с выделением товаров по централизованным фондам являлась такой же, как и с продовольствием. Их объемы не покрывали потребности населения региона, и поступали они нерегулярно. Рабочим «Рыбкооппотребсоюза» Бурят-Монгольской АССР в третьем квартале 1943 г. требовалось поставить кожаной обуви на 480 тыс. руб., а фактически ее было получено на 253 тыс. руб. Из 100 пар валенок не выделили ни одной. Из 153 т мыла было поставлено 86 т. Различные ткани, обувь кожаная и валеная, трикотаж, чулочно-носочные изделия, нитки в течение 1944 г. не отгружались вообще ввиду их отсутствия⁵. Такое же положение складывалось и по другим организациям. По товарам из централизованных фондов, поставленным в 1944 г., республика получила промышленных товаров на 31,9 млн руб. (или на 83%) меньше, чем в 1941 г. По фонду торговдела в среднем на одного городского жителя можно было выделить в год 0,77 м текстильных товаров, швейных и трикотажных изделий — по одному изделию на 12 чел., кожаной обуви — по одной паре на 10 чел., мыла хозяйственного — по 0,7 кг. По фондам промышленных товаров, выделенных для сельских жителей, можно было обеспечить в соответствии с установленными нормами текстильными товарами 12900 чел., обувью — 3525 чел., швейными изделиями — 4 тыс. чел. В сельской местности республики проживало тогда 298 тыс. чел.⁶

Увеличение выпуска товаров на предприятиях местной и кооперативной промышленности в первой половине 1940-х гг. имело исключительно большое значение. Цеха по производству товаров первой необходимости на крупных предприятиях легкой промыш-

ленности стали восстанавливаться в основном лишь после постановления Совета народных комиссаров (СНК) СССР от 21 июня 1945 г. «О восстановлении цехов по производству товаров первой необходимости на промышленных предприятиях». Но по итогам 1945 г. выпуск данных товаров в Иркутской области составил 53,5% от уровня 1940 г. Даже с учетом того, что предприятия легкой промышленности области значительно нарастили выпуск товаров широкого потребления в 1945 г., их объемы значительно уступали показателям 1941 г. Предприятия легкой промышленности Иркутской области в годы войны практически прекратили выпуск посуды, в 5—10 раз уменьшилось производство мужских и детских костюмов, пальто и других товаров. Аналогичная ситуация складывалась по всему Восточно-Сибирскому региону⁷.

При этом потребности в товарах повседневного спроса возросли в связи с прибытием эвакуированного населения, переселенцев, а также физическим износом имеющихся вещей. Требовалось также обеспечить посудой, простейшим инвентарем, мебелью и т.д. быстро развивающуюся сеть общественного питания, детские учреждения.

Основным направлением решения данной проблемы в начале 1940-х гг. явилась переориентация местной промышленности и промкооперации на производство товаров первой необходимости из местного сырья и промышленных отходов. Многие производства просто надо было возрождать, поскольку сложившаяся в 1930-е гг. централизованная система управления и планирования, свертывание рынка и, как следствие, уничтожение непосредственной связи между производителем и потребителем привели к исчезновению многих предприятий и ремесел по производству товаров широкого потребления.

Еще до войны, 7 января 1941 г., ЦК ВКП(б) и СНК СССР приняли постановление «О мероприятиях по увеличению производства товаров широкого потребления и продовольствия из местного сырья». Это решение давало определенный простор для развития инициативы местных органов власти, позволяло преодолевать ведомственные барьеры. На местах был принят целый пакет решений по развитию местной промышленности. Однако времени для их выполнения уже не оставалось. В Иркутске, например, предусматривалось строительство мастерских по производству детских игрушек, гончарной и бондарной мастерских, было проведено финансирование, но к строительству до начала войны даже не успели приступить. С началом же войны производство товаров широкого потребления в регионе остановилось совсем. Основными причинами этого являлись объективные трудности, связанные с перестройкой отраслей народного хозяйства, переходом многих предприятий на выпуск военной продукции. Например, Красноярская мебельная фабрика полностью перешла на производство лыж, перестала выпускать мебель и другие товары широкого потребления. Механический завод в связи с оборонными заказами

прекратил выпуск чайников, умывальников, ведер, кроватей и пр.⁸ В Иркутске деревообрабатывающие предприятия («Мебельстрой», артель «Прогресс», мебельная фабрика) перешли на производство лыж, другие — лыжных палок, третьи — металлических наконечников к ним. Остальные предприятия легкой промышленности города (всего их было семь) также стали работать по специальному заказу⁹. Ослабло внимание властных структур к проблеме выпуска товаров ширпотреба, что объяснялось сложностью решаемых в начале войны задач. Сказывалось и отсутствие опыта в использовании местного сырья. Мобилизация в армию обострила проблему трудовых ресурсов на предприятиях, выпускающих товары широкого потребления. В начальный период войны проблема кадров для промышленных предприятий, работающих непосредственно на нужды фронта, а также вопросы помощи колхозам, привлечения городского населения на выполнение других работ решались за счет рабочих местной промышленности и промкооперации. Это порождало высокую сменяемость рабочей силы в этих отраслях. По 12 предприятиям местной промышленности и промкооперации г. Канска Красноярского края в течение 1942 г. было принято 934 чел., а уволен — 801¹⁰.

Серьезное влияние оказывали недостатки планирования, когда сверху спускались только цифры, без реального учета трудовых ресурсов и материального обеспечения. На VII пленуме Красноярского крайкома партии в январе 1942 г. приводился пример подсобного планирования. До организованной в Удерейском районе артели «Ширпотреб», где работало 13 чел. и все средства которой состояли из одной лошади и дома, довели план производства товаров первой необходимости. Согласно ему, до конца 1941 г. требовалось произвести 150 бочек, 300 кадок, 50 дуг, 200 пар полозьев, 78 ступиц, 150 пар оглоблей, 17 телег, 50 саней, 230 деревянных лопат, 180 школьных парт, 200 столов, 30 книжных шкафов, добыть 15 т живицы*. А в результате было добыто всего 800 кг живицы (0,5% плана), сколочено 50 бочек, сделан один книжный шкаф¹¹.

Постепенно в течение 1942 г. — первой половины 1943 г. выработывались основные направления деятельности органов власти по налаживанию выпуска товаров широкого потребления. Прежде всего, это ориентация на использование отходов основных производств, а также местного сырья. Принимались решения по стабилизации обеспечения предприятий местной промышленности рабочей силой. 6 мая 1942 г. исполком Красноярского края принял решение подготовить и вовлечь в местную промышленность 785 чел. Фактически было вовлечено 1070 чел., то есть более 50% рабочих предприятий местной промышленности на это время¹².

* Смолистое тягучее вещество, получаемое из порезов деревьев хвойных пород. Использовалось в основном при производстве скипидара и канифоли.

К производству товаров широкого потребления начали также привлекать предприятия союзного и республиканского подчинения, выполнявшие с начала войны исключительно военные заказы. Однако многочисленные архивные данные позволяют сделать вывод, что практически до конца войны эти предприятия сколько-нибудь серьезного значения выпуску товаров народного потребления не придавали. Производить их требовалось за счет внутренних резервов. Для руководителей предприятий это являлось хлопотным делом, и поскольку они были достаточно независимыми от местных органов власти, то не спешили выполнять их распоряжения. Поэтому эти предприятия лишь иногда удавалось подключать к решению данной проблемы. Хотя при этом ассортимент планируемых товаров по республиканской промышленности был значительно меньше, чем для местной, и не превышал 15 наименований.

Кроме того, судя по отрывочным материалам архивов, к производству товаров первой необходимости привлекались колонии лагерей, расположенных в Восточной Сибири. В частности, колония «Бушуйка» лагеря «Свободного», расположенного в Читинской области, на сентябрь 1942 г. производила 41 наименование товаров широкого потребления. В пределах Читинской области их было реализовано за 8 месяцев 1942 г. на 768 тыс. руб. Колонией «Тында» было продано товаров за этот же период на 598,7 тыс. руб.¹³ В исправительно-трудовых лагерях и колониях, непосредственно находящихся в системе областных управлений внутренних дел (УВД), в 1940-е гг. бóльшая часть отбывающих наказание получила срок за опоздание на работу или прогулы, невыполнение установленной нормы трудодней. Наиболее полноценная рабочая сила переправлялась в лагеря республиканского и союзного значения, а оставшиеся на месте («неполноценная рабочая сила») занимались сельскохозяйственными работами, производством товаров широкого потребления. Значительная часть их работала в промышленности, строительстве на основе заключаемых договоров между предприятиями и исправительно-трудовыми лагерями и колониями (ИТЛ и К). По многим параметрам система местных исправительно-трудовых учреждений мало походила на систему ГУЛАГа. Бóльшая часть осужденных была расконвоирована, а охрана таких учреждений состояла из «числа проверенных заключенных». Однако система местных колоний сколько-нибудь серьезный вклад в решение проблемы производства товаров первой необходимости внести не могла. Основная причина этого заключалась в том, что бóльшую часть заключенных местной системы ИТЛ и К составляла так называемая неполноценная рабочая сила (инвалиды, женщины-матери и т.д.).

Были также приняты меры по повышению роли местных органов власти. Введена должность заместителя председателя исполкома (областного, городского, районного) по местной и кооперативной промышленности.

В течение 1941 г. и вплоть до начала 1943 г. основной упор делался на производство товаров первой необходимости из отходов предприятий союзного и республиканского значения. Дело в том, что существующая в регионе местная и кооперативная промышленность до войны работала в основном на привозном сырье. Многие предприятия местной и кооперативной промышленности получили планы по выпуску армейской амуниции, другие специальные оборонные задания. Местная промышленность Красноярского края в течение первых шести месяцев войны освоила 18 новых видов продукции по специальным оборонным заданиям¹⁴. Сырье же и материалы использовались те, что раньше шли на выпуск товаров широкого потребления. Поэтому для производства товаров первой необходимости на местах требовалось прежде всего изыскивать сырье и материалы.

Переориентация на местные источники сырья шла очень трудно. Работа в этом направлении требовала дополнительных рабочих рук, финансов, транспорта. Наиболее широко в регионе предприятиями местной промышленности и промкооперацией использовались местные глины. На их основе изготавливали тертые краски, бельевую синьку, животные и маслянистые жиры для производства жидкого мыла, олифы, сапожной мази. Для производства пуговиц, гребней использовались кости и рога животных, а также угольное отложение — гагат. Из него можно было производить мундштуки, курительные трубки, ручки вилок, ножей, шашки, шахматы, портсигары и др. Но это сырье не получило широкого распространения в местной промышленности по той причине, что обработка его являлась делом более трудным, чем обработка дерева или кости. Наиболее широко использовались отходы основных производств. Только за первое полугодие 1943 г. артелями «Горпромсоюза» Иркутска было использовано 73 т металлоотходов, 19 т утиля для швейного производства, 30 т костей для производства пуговиц, 20 т рога для производства расчесок и гребней¹⁵.

Задания по выпуску главнейших изделий ширпотреба по местной государственной и кооперативной промышленности в областях региона в течение 1944—1945 гг. включали 40—45 наименований товаров. Это — столы, стулья, табуретки, бочки и кадки, деревянные чашки и ложки, зубные щетки, хозяйственные веревки, мыло, гребенки, костяные пуговицы, ученические сумки, топоры-колуны и т.п.

Особенно большое внимание уделялось производству мыла. От его наличия во многом зависела эффективность санитарно-эпидемиологических мероприятий. Весной 1942 г. бюро Иркутского обкома партии приняло постановление «О производстве мыла», в котором обязало местные органы власти развернуть в районах сеть установок по переработке утиля, жиρούловители на предприятиях общественного питания с закреплением их за предприятиями, вырабатывающими мыло. Одновременно пересматривался стандарт мыла, 30% его должно было производиться с наполнителем из мо-

ющих глин. Для закупа жиросодержащих, технических жиров, мыло-нафта, асидола, соды устанавливались связи с Хабаровским краем и Бурят-Монгольской (БМ) АССР. Для стимулирования заготовки сырья предусматривались и своеобразные меры материальной заинтересованности. За каждые 100 тушек ондатры, которые использовались для изготовления технического жира, сдатчик получал 5 кг мыла, а за каждый килограмм сдаваемых трупов животных полагалось выдавать 60 г мыла¹⁶.

В 1942 г. было освоено производство мыла Иркутским мясокомбинатом. Уже на 18 мая 1942 г. он произвел его 18 т¹⁷. В регионе имелись мощности для производства мыла (у Иркутского завода по производству мыла они равнялись по твердому хозяйственному мылу 87 т в сутки, или 25000 т в год), однако на полную мощность эти производства никогда не работали, так как не хватало сырья: саломаса* и салопродуктов. В 1944 г. по полученным фондам завод мог выполнять план только на 27%. Однако продукция этих предприятий распределялась по централизованным фондам.

Вместо твердого мыла производилась также жидкая мыльная паста. Жиров в ней содержалось в пять—восемь раз меньше, чем в твердом мыле, а содопродукты отсутствовали вообще. В народе этот прототип мыла называли не иначе как «пакость». Удалось организовать производство мыла и в некоторых районах области, но качество его являлось очень низким. Помывшись таким мылом, можно было остаться без волос.

Принимаемые по производству товаров первой необходимости меры в ряде местностей позволили уже в середине 1942 г. получить неплохие результаты. Только за первый год войны минусинской конторой «Золотопродснаб» был построен и пущен в эксплуатацию кожевенный завод по изготовлению рабочей обуви, организована варка хозяйственного мыла из отходов, налажено пимокатное** производство, пущена новая мельница, достроен механический хлебозавод. На месте производили крупу, вермишель, макароны, варили повидло, консервировали томаты, изготавливали соки, расфасовывали чай и кофе¹⁸. Подобная ситуация с производством товаров и продуктов на местах — явление эпизодическое. Ассортимент выпускаемых товаров оставался очень узким. Планируемый по предприятиям выпуск продукции выполнялся в лучшем случае по 10—15 видам. В торговле по-прежнему отсутствовали бочки, ведра, известь, лопаты, замки, ложки и другие необходимые предметы домашнего обихода. По Иркутской области в 1943 г. из 19 отраслей и 92 планируемых изделий план был выполнен по 11 отраслям и 20 изделиям, в первом квартале 1944 г. — по 7 отраслям и 18 изделиям. Промысловая кооперация за первое

* Саломас — отвержденный жир, получаемый гидрогенизацией растительных масел и жидких жиров морских животных и рыб. (Прим. ред.)

** Пимы — валенки, катанки (войлочные), обшитые кожей. (Прим. ред.)

полугодие 1944 г. из 94 планируемых изделий план выполнила только по 28, а местная промышленность — из 36 по 16¹⁹.

Примерно такая же картина с выполнением плана по ассортименту складывалась и в других местностях Восточной Сибири. План четырех месяцев 1943 г. по ассортименту товаров в Бурятии «Многопромсоюзом» выполнен по семи показателям из предусмотренного 41, а за четыре месяца 1944 г. промкооперация республики из 71 планируемого изделия план выполнила только по 15. Местная промышленность республики план девяти месяцев в 1944 г. по ассортименту выполнила по 15 изделиям из 61²⁰. В Красноярском крае местная промышленность план второго полугодия 1941 г. выполнила по 28 изделиям из 154. План по ассортименту за первое полугодие 1943 г. местной промышленностью г. Минусинска был выполнен по двум из 72 наименований, а Хакасской автономной областью — по шести изделиям²¹. Поэтому далеко не все планируемые даже простейшие товары первой необходимости появились на прилавках магазинов.

Причиной невыполнения планов по ассортименту являлось отсутствие сырья и материалов. В связи с этим в особенно сложном положении оказалась кооперативная промышленность, которая до войны работала на фондируемом сырье. В ряде мест эта проблема привела даже к сокращению количества предприятий промкооперации. В г. Иркутске по этим причинам количество артелей «Горпромсоюза» к декабрю 1943 г. сократилось в сравнении с 1940 г. с 33 до 23²². В Читинской области система промкооперации восстановилась лишь к началу 1945 г., когда объемы производимой ею продукции по итогам 1944 г. составили 104,4% к уровню 1940 г., в том числе по товарам широкого потребления — 108,3%²³.

Другая причина резкого сужения ассортимента связана с проблемой трудовых ресурсов. Наиболее квалифицированные кадры были мобилизованы на фронт или перешли на промышленные предприятия, выполняющие военные заказы. Если по 23 промышленно-бытовым предприятиям кооперации г. Иркутска накануне войны числилось 4467 рабочих, то в конце 1943 г. осталось 1859²⁴. Подготовка новых кадров велась, но и среди них текучесть была очень высокой. В течение 11 месяцев 1944 г. на Улан-удэнский горпромбыткомбинат было принято 98 учеников, но за этот же период 50 из них оставили работу²⁵. За 1943 г. в 30 пищекомбинатах Красноярского края сменилось 62 управляющих²⁶. В начале 1940-х гг. предпринималась попытка решить проблему кадров через развитие надомничества, привлечение некооперированных кустарей для работы в артелях. В 1943 г. в промкооперации Бурятии 5% рабочей силы составляли надомники²⁷. Однако только этими мерами стабилизировать трудовые ресурсы местной промышленности и промкооперации было невозможно. Поэтому уже с конца 1942 г. — начала 1943 г. органами власти были предприняты более решительные действия. Запрещалось использовать ра-

бочих этой отрасли на других работах, не связанных с их основной специальностью, а рабочие, мобилизованные ранее на другие работы, возвращались на свои прежние места.

Однако стабилизация трудовых ресурсов не могла стать основным фактором, обеспечивающим выполнение планов. Как уже отмечалось, планирование производства товаров первой необходимости носило произвольный характер, не увязывалось с реальными возможностями предприятий. Местная и кооперативная промышленность являлись как бы низовым звеном в существовавшей тогда многоуровневой структуре предприятий. Планы им доводили и Москва, и область, и город, причем в течение квартала эти планы могли трижды пересматриваться в сторону их увеличения чуть ли не в два раза, хотя и минимальный план едва ли можно было выполнить. При этом сама административно-директивная система управления не позволяла предприятиям проявлять самостоятельность, сковывала инициативу на местах, требовала постоянных согласований, оглядки на мнение вышестоящих структур. Дело в ряде случаев доходило до абсурда. В 1943 г. в Киренском районе Иркутской области наладили маслодельное производство из конопляного семени. Однако пресс для выжима масла не могли запустить. Для этого требовалось всего 10 кв. см специальной кожи, и она была в районе, но для этого нужно было затребовать и получить специальное разрешение из облисполкома²⁸.

Предприятия местной промышленности, создаваемые в начале 1940-х гг. в директивном порядке в сельской местности, в северных районах часто не имели ни необходимых кадров, ни транспорта, ни сырья для работы. Поэтому их производственная деятельность являлась предельно неэффективной. Например, промкомбинат Бодайбо выпустил в январе 1942 г. продукции на 9,9 тыс. руб., а в феврале — на 16,7 тыс. руб. Численность же работающих на нем составляла 103 чел. с месячным фондом заработной платы 65 тыс. руб.²⁹

Кроме того, план ориентировал предприятия на валовой выпуск товаров, выраженный в рублях. Артель или предприятие могли выпустить определенное количество дорогостоящей продукции и выполнить таким образом плановые показатели в рублях. По таким показателям вообще трудно судить о выпуске реальной продукции в ассортименте. При этом план доводился по выпуску товаров, но не по отпуску их в торговлю. Сколько товаров поставить в торговлю, решалось руководством артели. В условиях острейшего дефицита товары часто обменивались на сырье, запасные части, горючее и т.п., т.е. местная промышленность как бы использовала собственную продукцию для того, чтобы вновь функционировало ее производство. Часть продукции расходилась по запискам руководителей предприятий. В 1942 г. в Бурятии промышленность произвела товаров на 29,843 млн руб., попало в торговую сеть продукции на 12,21 млн руб., что составляло лишь 40,9% фак-

тического выпуска³⁰. Следовательно, значительная часть товаров распределялась среди узкого круга лиц и до широких слоев населения не доходила. Иногда одной из причин невыполнения планов по ассортименту являлась нерасторопность торговли, слабое изучение спроса. Например, мебельная фабрика Улан-Удэ снизила объемы производства с 801,8 тыс. руб. в 1942 г. до 757,6 тыс. в 1943 г. Причиной снижения являлся дефицит пиломатериалов и рабочей силы, но производство детских столов и школьных парт приостановили из-за того, что они не были востребованы торговой сетью. В то же время по детским учреждениям республики отмечалась острейшая потребность в этих товарах³¹. Заявки торговых организаций на товары первой необходимости довольно часто были намного ниже их планируемого выпуска.

Эти недостатки осознавались, однако изменить хозяйственный механизм, существующую практику планирования местные органы власти не могли, поэтому все сводилось к административному контролю за выпуском товаров планируемого ассортимента. Но, как показывала жизнь, эта мера не являлась эффективной.

Несмотря на трудности, местная промышленность и промкооперация в первой половине 1940-х гг. наращивали валовой выпуск товаров первой необходимости. Если в 1940 г. в Красноярском крае насчитывалось 30 райпромкомбинатов, то в 1941 г. — 44, в 1942 г. — 47, в 1943 г. — 53. Выпуск товаров широкого потребления в 1941 г. по отношению к 1940 г. по местной промышленности составил 121,9%, по кооперативной — 110,3%. В 1942 г. местная промышленность края выпустила товаров широкого потребления на 600 тыс. руб. больше, чем в 1941 г. План по местной промышленности 1943 г. был выполнен на 102,4%, что составило 27% прироста к уровню 1940 г. По кооперативной промышленности достигнутый уровень превысил предвоенный 1940 г. на 18%³².

Практически с нуля удалось организовать производство товаров широкого потребления в Бурятии. За 1941—1943 гг. в республике открыли 150 цехов и мастерских, 14 промкомбинатов, шесть пищекомбинатов, а валовая продукция местной промышленности выросла на 68,3% в сравнении с 1940 г. К середине 1944 г. там работало 25 артелей промкооперации и 19 райпромкомбинатов. До войны республика завозила всю мебель, телеги, сбрую, сундуки, чемоданы, кровати, игрушки, ведра, умывальники, культтовары, швейные изделия, обувь, мыло, посуду и др. В первой половине 1940-х гг. все это стали производить на предприятиях местной промышленности. Если торговые организации БМАССР до войны вообще не производили товары широкого потребления, то в 1943 г. они выработали их на 15,45 млн руб., что превышало уровень 1942 г. более чем в семь раз³³.

Трудно в первой половине войны шел процесс организации предприятий по выпуску товаров первой необходимости в Иркутской области. К середине 1943 г. из 38 городов и районов области

только в 17 имелись райпромкомбинаты с общим количеством работающих 632 чел. 27 июля 1943 г. было принято решение об открытии во всех районах области промкомбинатов, работающих на местном сырье. Это позволило сделать значительный шаг вперед. Система Иркутского областного отдела местной промышленности в середине 1940-х гг. состояла из 40 производственных предприятий (всего цехов и мастерских — 256) с численностью рабочих 998 чел. За 1945 г. на этих предприятиях было произведено товаров на 6166 тыс. руб.³⁴ К этому же времени удалось организовать кожевенное, пимокатное, швейное и ряд других производств. Но остро стоял вопрос о производстве мебели, добыче извести и выпуске некоторых других товаров. В частности, из мебели местная промышленность за 1945 г. произвела всего 56 столов, 437 табуреток, 720 стульев³⁵.

Постепенно налаживался выпуск товаров на базе местного сырья и отходов промышленного производства в Читинской области. Только в течение 1942 г. предприятия Читы стали выпускать хозяйственное мыло, валяную и кожаную обувь, носки, перчатки, пуговицы и т.д. К концу войны в области производились спички, соль, сода, махорка, крахмал, трикотажные изделия из шерсти, шорные изделия и др. Особенно значительно выросли в области объемы работ по ремонту одежды, производству гончарной посуды, юфти, сыромяти, шорных изделий. Количество предприятий местной промышленности в области увеличилось с 37 в 1940 г. до 70 в 1944 г., а количество цехов и мастерских в них — с 132 до 443. Несмотря на такой значительный рост местной промышленности, объем ее продукции в 2,5 раза уступал объему производства промышленности Бурят-Монгольской АССР, в 2,4 раза — Иркутской области. А по объему производства товаров широкого потребления разрыв составил 5,3 раза в сравнении с Иркутской областью. По итогам 1942 г. удельный вес товаров первой необходимости в общем объеме выпускаемой местной промышленностью продукции составлял около 80%³⁶.

Удовлетворение потребности в необходимых товарах в значительной степени зависело также от географического фактора. В лучшем положении находились жители городов, значительно хуже снабжалось товарами широкого потребления, производимыми местной промышленностью, население сельских районов. Вся местная промышленность Усть-Ордынского бурятского национального округа в 1941 г. состояла из трех небольших предприятий: пищекомбината, кирпичного заводика и примитивного известкового производства. Все они были сосредоточены в Эхирит-Булагатском районе. Кроме них в округе имелось еще семь артелей, но ни одно из этих производств не имело транспорта³⁷. Местная промышленность на селе начала развиваться только с конца 1943 г. Это были небольшие мастерские при сельпо. За весь 1943 г. по Тулунскому району Иркутской области ими было изготовлено

всего 90 бондарных изделий, 150 табуреток, 2900 гончарных предметов³⁸. В районе же проживало более 73 тыс. чел.

Особенно трудным было положение с товарами широкого потребления в северных районах региона, где до войны их производство не было налажено, а в годы войны сдерживалось слабостью материальной базы, неразвитостью транспортной инфраструктуры. Например, по Красноярскому краю товаров широкого потребления в 1941 г. выпущено в среднем на человека на 150 руб., а по районам Крайнего Севера в 1942 г. этот показатель составил всего 26 руб.³⁹ В связи с этим в августе 1943 г. было принято постановление крайкома партии «О мероприятиях по хозяйственному развитию районов Крайнего Севера». Данным решением устанавливались минимальные задания по выпуску товаров широкого потребления в районах Крайнего Севера предприятиям местной промышленности, промысловой кооперации, торговым организациям и т.д. на 1943—1944 гг. После этого там открыли три райпромкомбината, одну промартель, пять ремонтно-починочных мастерских⁴⁰. Однако это не могло удовлетворить потребности огромного региона. Крайний Север Красноярского края — это территория в 2 млн кв. км, на которой проживало тогда 668 тыс. чел. Трудным было также положение со снабжением товарами первой необходимости пограничных районов Читинской области. За 1943 г. там было реализовано товаров в среднем на 98 руб. 73 коп. на одного человека⁴¹. Примерно столько стоила пара чулок по государственным ценам.

Развитие производства товаров на базе местного сырья позволило увеличить их удельный вес в товарообороте к середине 40-х гг. Однако в целом он оставался невысоким. Если в 1940 г. удельный вес товаров местной промышленности в товарообороте Хакасской автономной области равнялся 1,5%, то по итогам 1941 г. он вырос до 9,5 %. По Красноярску этот показатель в 1944 г. составил 7%⁴². В Бурят-Монгольской АССР удельный вес товаров промкооперации и местной промышленности в товарообороте по итогам 1943 г. равнялся 9,2%⁴³. В Читинской области на конец войны этот показатель составил 8,3%⁴⁴. При этом следует иметь в виду, что именно продукция местной промышленности и промкооперации в структуре товарооборота была представлена товарами первой необходимости.

Следует также отметить, что местная промышленность Восточной Сибири в первой половине 1940-х гг. развивалась исключительно за счет экстенсивных факторов. В сравнении с довоенным уровнем, производительность труда в местной промышленности и промысловой кооперации снизилась. На предприятиях местной промышленности Бурят-Монгольской АССР в 1940 г. работало 439 чел., ими выпускалось продукции на 3,7 млн руб. В 1943 г. производство продукции к уровню 1940 г. увеличилось на 21%, а рабочий персонал вырос на 69%, т.е. производительность труда снизилась на 20%. На предприятиях пищевой промышленности

выработка на человека за этот период сократилась на 35%⁴⁵. Низкой являлась производительность труда на созданных предприятиях местной промышленности и промысловой кооперации в Усть-Ордынском бурятском национальном округе Иркутской области. Если средняя выработка на одного работающего по области в 1943 г. по местной промышленности составляла 5200 руб., то в округе — 733 руб.; пищевой, соответственно, 3900 и 2500 руб. и в кооперативной — 6900 и 3400 руб.⁴⁶ В Красноярском крае в 1941 г. по 25 райпромкомбинатам выработка на одного рабочего снизилась по сравнению с 1940 г. до 76%, а в пищепроме — до 67%⁴⁷.

Причиной низкой производительности труда была не только проблема трудовых ресурсов, отсутствие сырья, но и то, что вновь открываемые предприятия, цеха и участки основывались, как правило, на ручном труде.

В Красноярском крае в 1940 г. из 92 предприятий местной промышленности было механизировано 3 (3,26%), в 1941 г. из 119 — 5 (4,2%), в 1942 г. из 174 — 6 (3,4%), в 1943 г. из 205 — 8 (3,9%)⁴⁸.

Как видно из приведенных данных, количество предприятий местной промышленности в крае за три года выросло в 2,2 раза, но удельный вес механизированных предприятий оставался на уровне 1940 г.

В годы войны практически не стоял вопрос о качестве товаров. Торговые организации исходили из того, что в условиях острейшего дефицита купят любую вещь. Поэтому процент брака среди предложенных торговлей товаров был велик. Частичная проверка в Иркутске показала, что из 326 швейных изделий 225 имели серьезный брак (67%), а из 293 пар обуви — 48⁴⁹. Однако на заключительном этапе войны стали приниматься некоторые организационные меры с целью улучшения качества выпускаемых товаров. В марте 1944 г. в Бурят-Монгольской АССР было принято решение, согласно которому на всех товарах требовалось ставить фабричную марку производителя, восстанавливался институт инспекторов ОТК и бракеров⁵⁰.

Таким образом, меры по производству товаров первой необходимости, предпринятые на местах, позволили смягчить последствия оккупации. Производство многих товаров, поступающих ранее из западных районов, в первой половине 40-х гг. было налажено на месте.

Однако во второй половине 1940-х гг. темпы развития местной промышленности и промкооперации именно в наращивании выпуска товаров первой необходимости были утрачены. Объясняется это несколькими причинами. Как уже отмечалось, в качестве сырья местная промышленность и промкооперация использовали в основном отходы предприятий, перешедших на выпуск военной продукции. Использование местного сырья не получило широкого развития, для этого не имелось ресурсов. Уже с конца 1944 г.

предприятия союзного и республиканского значения все серьезнее начинают заниматься выпуском продукции гражданского назначения. В 1945 г. Улан-удэнский авиазавод, освоив выпуск посуды, мебели и др., выпустил товаров народного потребления почти на 3 млн руб. В 1946 г. в республике вступила в строй первая очередь суконной фабрики, которая до конца года выдала 17537 м сукна. В конце 1946 г. в г. Кяхте открылась обувная фабрика производительностью 45 тыс. пар обуви в год. Завод «Металлоширпотреб» освоил печное литье и одновременно выпускал 18,2 т чугунной посуды⁵¹.

В Красноярске за 1945 г. цеха по производству товаров широкого потребления, организованные на ряде крупных заводов, изготовили потребительских товаров на сумму 1213 тыс. руб., освоили 82 вида новых изделий: комоды, стулья, столы, стиральные доски, электроплитки, предметы из фарфора, пластмассы, керамики, шерсти, чугуна и т.д. Одним из первых организовал цех ширпотреба Красноярский комбайновый завод. Это заводское подразделение, укомплектованное квалифицированными кадрами и необходимым оборудованием, изготавливало самые различные предметы первой необходимости: ведра, сковородки, кастрюли, детские стульчики, вешалки для одежды и др. Паровозостроительный завод в декабре 1945 г. выпустил товаров для населения на 75 тыс. руб., а в январе 1946 г. — на 129 тыс. В цехе ширпотреба было развернуто производство мясорубок, ключей, молотков и т.д. Если прежде завод выпускал товары первой необходимости только для нужд своего коллектива, то с декабря 1945 г. три четверти данной продукции сдавалось в торговую сеть города. В течение 1946 г. производство товаров широкого потребления по предприятиям промышленности союзного подчинения в Красноярском крае увеличилось в 3,2 раза⁵².

Переориентация предприятий союзного значения на производство гражданской продукции лишила предприятия местной промышленности возможности использовать их отходы. Местная промышленность Иркутской области за первые четыре месяца 1946 г. получила всего 50 кг отходов жести и 200 кг отходов хлопчатобумажной пряжи⁵³. Это явилось основной причиной, по которой местная промышленность утратила темпы развития.

Другая причина связана с тем, что в 1946 г. большая часть населения, проживающая в сельской местности, была снята с гарантированного снабжения хлебом. В городах гарантированное продовольственное снабжение сохранялось лишь за рабочими предприятий оборонного значения, транспорта и ряда других отраслей. Таким образом, гарантированного продовольственного снабжения, в том числе и хлебом, лишились все труженики местной промышленности и промкооперации. Показатели работы этих предприятий резко ухудшились, поскольку рабочие просто разбежались в поисках куска хлеба. В Красноярском крае за 1945 г. численность

работников местной промышленности сократилась на 10%, а в операции — на 11,5%⁵⁴.

Еще одной причиной стало низкое качество товаров, производимых промкооперацией и предприятиями местной промышленности. В условиях войны эти товары поступали в торговлю, ибо другие просто отсутствовали. Торговля действовала по принципу: «Все возьмут». Однако после налаживания выпуска товаров широкого потребления на предприятиях союзного и республиканского значения товары, производимые местной промышленностью, стали оседать на складах. И это несмотря на то, что цены на многие товары, производимые предприятиями союзного и республиканского значения, были неоправданно велики. Затраты на производство алюминиевого судна составляли 39 руб., а цена — 90 руб., 7-литровой кастрюли — соответственно 23 и 72 руб., бритвенного прибора — 17 руб. и 370 руб., бидона 3-литрового — 30 руб. 77 коп. и 60 руб., лопаты — 1 руб. 50 коп. и 18 руб. и т.д.⁵⁵ Местные органы власти не имели права устанавливать цены на товары предприятий республиканского и союзного значения.

К 1948 г. товаров, не имеющих спроса у населения, скопилось огромное количество. Это были ложки, вилки, лопаты, детские игрушки уродливой формы и др. Часть этих товаров пытались реализовать как придаток к товарам повышенного спроса или продовольственным товарам. Проверка торговых точек по городам Абакан, Боготол, Черногорск Красноярского края в 1946 г. показала, что чаще всего неходовые товары реализовывались как довесок к водке. В конечном итоге торговые организации просто отказывались закупать продукцию предприятий местной промышленности. В Хакасии областной торг не стал заключать по этой причине договора с артелями уже в 1946 г.⁵⁶ В такой ситуации предприятия местной промышленности и промкооперации вновь переориентировались на заготовку сырья и полуфабрикатов для различных промышленных производств или на выполнение разнообразных заказов организаций и учреждений.

Таким образом, в годы войны было немало сделано для производства товаров первой необходимости на предприятиях местной промышленности и промкооперации. В экстремальных условиях войны удалось возродить многие предприятия и ремесла, разрушенные и утраченные до этого. Комплекс организационных мероприятий позволил значительно нарастить объемы производства товаров первой необходимости, причем были сделаны и первые шаги по освоению местной сырьевой базы. Многие товары, которые до этого завозились за тысячи километров, стали производить на месте. В экстремальных условиях войны ресурсы местной промышленности начинали работать непосредственно на людей. Только таким образом можно было снизить напряженность в снабжении населения промышленными товарами, а также оснастить детские учреждения, сеть общественного питания необходимым инвентарем и оборудованием. Стратегически правильным

явилось бы развитие предприятий местной промышленности по производству товаров широкого потребления и в послевоенный период на основе их технического перевооружения, освоения местной сырьевой базы, серьезной работы по улучшению качества производимых товаров. Имелось несколько серьезных преимуществ такого варианта развития. Это, прежде всего, сырьевая база, наличие кадров, структура самой отрасли, ориентированной на производство товаров широкого потребления. Дальнейшее развитие местной промышленности позволило бы регионам гораздо гибче и оперативнее реагировать на потребности населения. Создавая различные, как правило небольшие по размерам, производственные предприятия, в том числе в небольших городах и крупных сельских населенных пунктах, местная промышленность содействовала бы развитию производства потребительских товаров в отдаленных от промышленных центров районах, используя для выпуска продукции местные ресурсы сырья, отходы промышленного и сельскохозяйственного производства. Кроме того, это бы налагало серьезную ответственность на местные органы власти за состояние потребительского рынка, не позволяло бы им перекладывать ответственность на центр. Но для этого требовалось, чтобы органы власти продолжали отдавать предпочтение данному направлению решения проблемы снабжения населения товарами первой необходимости, кроме того, нужно было привлечь серьезные финансовые ресурсы. К сожалению, произошел возврат к довоенной ситуации, когда те или иные товары народного потребления производились на отдельных фабриках-гигантах, а затем в соответствии с выделенными фондами распределялись по всей территории огромной страны.

Примечания

¹ Центр документов новейшей истории Иркутской области (далее — ЦДНИИО). Ф. 127. Оп. 1. Д. 539. Л. 11; Ф. 159. Оп. 6. Д. 275. Л. 42; Д. 277. Л. 10, 12, 15; Государственный архив Иркутской области (далее — ГАИО). Ф. 1933. Оп. 7. Д. 30. Л. 19—20.

² Национальный архив Республики Бурятия (далее — НА РБ). Ф. 1-п. Оп. 1. Д. 4126. Л. 46.

³ Центр хранения и использования документов новейшей истории Красноярского края (ЦХИДНИКК). Ф. 26. Оп. 3. Д. 300. Л. 27, 29, 47, 58.

⁴ Забайкальский рабочий. 1943. 18 февраля.

⁵ Государственный архив Читинской области (далее — ГАЧО). Ф. 3-п. Оп. 1. Д. 1995. Л. 27; НА РБ. Ф. 1-п Оп. 1. Д. 4126. Л. 63—64.

⁶ Российский центр социально-политической истории (далее — РЦСПИ). Ф. 17. Оп. 122. Д. 108. Л. 18—19.

⁷ ЦДНИИО. Ф. 127. Оп. 14. Д. 270. Л. 93, 103.

⁸ ЦХИДНИКК. Ф. 26. Оп. 3. Д. 300. Л. 32.

⁹ ЦДНИИО. Ф. 159. Оп. 6. Д. 298. Л. 17, 19; Д. 304. Л. 2.

¹⁰ ЦХИДНИКК. Ф. 26. Оп. 4. Д. 31. Л. 31.

- 11 Там же. Оп. 3. Д. 300. Л. 17.
12 РЦСПИ. Ф. 17. Оп. 88. Д. 196. Л. 53, 54.
13 ГАЧО. Ф. 3-п. Оп. 1. Д. 1376. Л. 74—75, 80.
14 ЦХИДНИКК. Ф. 26. Оп. 3. Д. 300. Л. 11.
15 ЦДНИИО. Ф. 159. Оп. 6. Д. 348. Л. 21.
16 Там же. Ф. 127. Оп. 1. Д. 636. Л. 39.
17 Там же. Ф. 159. Оп. 6. Д. 347. Л. 20—21.
18 ЦХИДНИКК. Ф. 26. Оп. 3. Д. 323. Л. 68—69.
19 ЦДНИИО. Ф. 127. Оп. 1. Д. 687. Л. 16—17; Оп. 14. Д. 59. Л. 7; Д. 82.
Л. 7.
20 НА РБ. Ф. 1-п. Оп. 1. Д. 3939. Л. 27; Д. 4148. Л. 69; Д. 4122. Л. 33.
21 ЦХИДНИКК. Ф. 26. Оп. 3. Д. 300. Л. 11; Оп. 4. Д. 54. Л. 174;
Оп. 14. Д. 22. Л. 477.
22 ЦДНИИО. Ф. 159. Оп. 6. Д. 482. Л. 95.
23 ГАЧО. Ф. 3-п. Оп. 1. Д. 1995. Л. 23.
24 ЦДНИИО. Ф. 159. Оп. 6. Д. 482. Л. 95.
25 НА РБ. Ф. 1-п. Оп. 1. Д. 1997. Л. 172.
26 ЦХИДНИКК. Ф. 26. Оп. 14. Д. 22. Л. 479.
27 НА РБ. Ф. 1-п. Оп. 1. Д. 4126. Л. 55.
28 ЦДНИИО. Ф. 401. Оп. 2. Д. 1. Л. 40.
29 Там же. Ф. 29. Оп. 1. Д. 1212. Л. 42—43.
30 НА РБ. Ф. 1-п. Оп. 1. Д. 3946. Л. 126.
31 Там же. Ф. 196. Оп. 7. Д. 74. Л. 27.
32 РЦСПИ. Ф. 17. Оп. 88. Д. 132. Л. 27, 28, 29, 55; ЦХИДНИКК.
Ф. 26. Оп. 3. Д. 501. Л. 7; Д. 3236. Л. 29; Оп. 14. Д. 22. Л. 476, 479.
33 НА РБ. Ф. 1-п. Оп. 1. Д. 4118. Л. 69; Д. 4122. Л. 32; Д. 4128. Л. 5;
Ф. 26. Оп. 1. Д. 4126. Л. 45.
34 ЦДНИИО. Ф. 127. Оп. 1. Д. 809. Л. 9; Оп. 14. Д. 356. Л. 109, 111.
35 Там же. Оп. 14. Д. 270. Л. 99.
36 ГАЧО. Ф. 3-п. Оп. 1. Д. 1995. Л. 27, 57; ЦДНИИО. Ф. 159. Оп. 6.
Д. 363. Л. 23.
37 ЦДНИИО. Ф. 447. Оп. 1. Д. 357. Л. 24.
38 Там же. Ф. 273. Оп. 2. Д. 143. Л. 2.
39 ЦХИДНИКК. Ф. 26. Оп. 3. Д. 300. Л. 8; Оп. 4. Д. 45. Л. 161.
40 РЦСПИ. Ф. 17. Оп. 88. Д. 308. Л. 45.
41 ГАЧО. Ф. 3-п. Оп. 1. Д. 1502. Л. 3.
42 ЦХИДНИКК. Ф. 26. Оп. 3. Д. 300. Л. 20, 27; Оп. 14. Д. 605. Л. 11, 12.
43 НА РБ. Ф. 1-п. Оп. 1. Д. 4126. Л. 46.
44 ГАЧО. Ф. 3-п. Оп. 1. Д. 1995. Л. 27.
45 НА РБ. Ф. 1-п. Оп. 1. Д. 4126. Л. 63—64.
46 ЦДНИИО. Ф. 127. Оп. 1. Д. 829. Л. 21.
47 ЦХИДНИКК. Ф. 26. Оп. 1. Д. 3946. Л. 26.
48 РЦСПИ. Ф. 17. Оп. 88. Д. 196. Л. 44.
49 ЦДНИИО. Ф. 159. Оп. 7а. Д. 173. Л. 22.
50 НА РБ. Ф. 1-п. Оп. 1. Д. 4126. Л. 7.
51 РЦСПИ. Ф. 17. Оп. 122. Д. 136. Л. 58; Оп. 88. Д. 725. Л. 16—18, 44.

- 52 РЦСПИ. Ф. 17. Оп. 88. Д. 749. Л. 44.
- 53 ЦДНИИО. Ф. 127. Оп. 14. Д. 270. Л. 102.
- 54 РЦСПИ. Ф. 17. Оп. 88. Д. 725. Л. 15; Д. 749. Л. 46.
- 55 ЦДНИИО. Ф. 127. Оп. 11. Д. 270. Л. 90, 91, 97; Д. 364. Л. 56.
- 56 РЦСПИ. Ф. 17. Оп. 122. Д. 158. Л. 25.

Экономическая история дореволюционной России

Министр и его ведомство. Д.А.Гурьев о финансах России начала XIX в.

В правление Александра I происходило становление министерской системы России. Сложность этого процесса приводила к тому, что возникающие учреждения не сразу определили свое место среди прочих высших административных структур. Кроме того, в этот период начинает складываться одна из характерных черт внутренней политики — идея попечительства и опеки, которая распространялась на все стороны жизни государства. Теряли свое прежнее значение Сенат, Государственный совет, Комитет министров. Наряду с этим возросла роль канцелярий «Е.И.В.» (его императорского величества), для решения наиболее важных государственных проблем создавались секретные комитеты¹. В этой ситуации роль отдельных министерств как проводников основных направлений внутренней политики была довольно скромной. Принятие того или иного решения зависело от личности министра, уровня его связей при дворе, степени влияния на мнение государя. Между тем изучение взглядов руководителей вновь созданных исполнительных ведомств, особенностей проводимой ими политики осложнено отрывочностью биографических сведений, отсутствием личных архивов. Так, Д.А.Гурьев, один из первых министров финансов, более известен своими кулинарными рецептами², а не тем, что являлся предшественником Е.Ф.Канкрин и немало сделал для того, чтобы были реализованы реформы, задуманные последним. Поэтому главное внимание будет уделено тому, как Д.А.Гурьев оценивал российские финансы начала XIX в. и каким образом изменяющаяся структура руководимого им ведомства отражала реальный процесс создания одной из важнейших отраслей хозяйства. Проводимые мероприятия в области совершенствования финансов вызывали противоречивые оценки современников, однако обращение к ним необходимо для понимания сложных условий, в которых происходило становление российских финансов. Основными источниками являются планы министра 1814³ и 1816 гг.⁴, записки, написанные в первой четверти XIX в. и посвященные различным аспектам финансового ведомства, в том числе одной из актуальных проблем — организации государственного кредита⁵. Работая с этими материалами, нужно иметь в виду, что

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

Д.А.Гурьев, очевидно, не являлся оригинальным исследователем-экономистом. Большую помощь в работе ему оказывали М.М.Сперанский, Д.А.Балустьянский⁶.

* * *

Представление о том, что такое «финансы» и «финансовая политика», в различные исторические эпохи менялось. Единой точки зрения на то, откуда происходит слово «финансы», не существует. Одни авторы считают, что оно возникло от средневекового латинского термина «*finatio, financia*», обозначающего в XIII—XIV вв. обязательную уплату денег и «срок уплаты»⁷. Другие находят корни его в старофранцузском «*finer (=finir)*» — «кончать (денежные дела, денежные расчеты), платить, оплачивать», в перешедшем в современный французский язык «*finances*» — «денежные средства»⁸. Некоторые исследователи полагают, что «финансы произошли от древнесаксонского слова *fine* (в современном английском — пеня, штраф. — *М.Л.*), которое... хотели олатинить точно так, как множество других слов в средние времена, и отсюда возникло целое семейство слов *finage, finator, finatio, financia* и пр.»⁹

Формирование финансовой сферы в России происходило параллельно с созданием единого финансового ведомства¹⁰. В начале XVIII в. это были три коллегии, а в первой четверти XIX в. — министерство. Важнейшие финансовые вопросы в этот период были сосредоточены сначала в ведении генерал-прокурора, а затем — казначея, которые стремились найти новые источники доходов для покрытия возрастающих государственных издержек. Каким образом они справлялись с этой задачей, повествует предание о князе А.А.Вяземском. При исчислении доходов нужно было избегать ясности, отказываться от лишних расходов и откладывать «в сторону все, что отложить можно». Эти «деньги рассыпаны и спрятаны были по банкам, по ломбардам, по разным местам управления». Найти эти капиталы было тем более трудно, что эту тайну в казначействе знали не более двух-трех чиновников. Даже государь в случае необходимости не мог получить «деньги иначе, как страхом или просьбою». Когда этот источник исчерпывался, прибегали к выпуску ассигнаций. Падение курса и другие последствия чрезмерного выпуска бумажных денег заставляли Вяземского прибегать к последнему способу — передержкам. Иными словами, «жили последние месяцы года на счет будущего, и таким образом переходя из году в год, наконец решили дело тем, что слагали долги одного места другому, т. е. все переводили на казначейство, а из казначейства на Ассигнационный банк»¹¹.

Одна из важнейших проблем, стоящих перед финансовыми деятелями, состояла в наведении порядка в составлении смет государственных доходов и расходов. И если «во всех благоустроенных государствах» общая годовая смета доходов и расходов составляла «важный финансовый закон», то в России «сметы прежних лет учреждались почти одним почерком пера. Министр финансов или

государственный казначей, сосчитая доходы в своей канцелярии, ограничит, сбережет и отложит из них в сторону разные запасы и пособия, пересмотрит сметы других министров, у одних убавит, другим попустит, а тем, кои посильнее, дополнит или обещает заменить вперед; потом доходы и расходы сведет рубль в рубль, покажет даже, если то нужно, и остатки, и таким образом росписание готово, конфирмовано и пущено в дело. Прошел первый месяц, настали новые требования. Тут начинают все ходить за министром. Одному отказ, другому щедрость, третьему заем, четвертому проволочки, и таким образом всем и даже самому государю на каждом шагу он делается нужным¹².

8 сентября 1802 г., наряду с прочими, было создано Министерство финансов. Настоятельная потребность в создании единого финансового ведомства не была реализована в полной мере. Ряд вопросов финансово-хозяйственного управления находились в ведении Министерства внутренних дел, государственного казначея и Министерства коммерции¹³. «Неопределенность власти и недостаток ответственности»¹⁴ манифеста 1802 г. поставили перед чиновниками задачу продолжения реформы, что и было реализовано в ряде постановлений 1810—1811 гг. В этих документах впервые на законодательном уровне говорилось о том, что министр финансов управляет *«общею финансовою системою государства»* (курсив мой. — М.Л.), которую составляли: «государственные доходы, по общему их управлению, и составление годовой финансовой сметы сих доходов; государственные расходы, по их назначению, и составление годовой финансовой сметы сих расходов; исполнение годовой финансовой сметы доходов и расходов»¹⁵. Таким образом, как в XVIII, так и в XIX в. финансовая система государства должна была максимально обеспечить доходно-расходные части бюджета.

В плане 1814 г. Д.А.Гурьев писал, что если предоставить директорам департаментов «более свободы действовать независимо, под собственную ответственность, в производимых ими делах... тогда главная обязанность министра состоять будет в наблюдении за общим движением всего управления, в усовершеннии узаконений, к оному относящихся, и в надзоре за точным исполнением оных»¹⁷ (курсив мой. — М.Л.).

Возможно, эти идеи повлияли на Н.И.Тургенева, служившего ученым секретарем 5-го отделения финансовых законов и учреждений департамента министра финансов и посвятившего в своей работе «Опыт теории налогов» такие строки главе финансового ведомства: «...влияние финансов на судьбу государств делает весьма важными системы финансовые, принимаемые для управления; вместе с сим представляется также и важность министров, управляющих финансами. Трудность исполнения сей должности увеличивается вместе с уменьшением возможности исполнять оную с успехом. Чем невыгоднее обстоятельства, в коих государство находится, и, следственно, чем менее средств оно представляет к удовлетворению общественных потребностей, тем более требуется от министра. Какие бы меры он ни предпринимал, всегда должен

быть готов слушать ропот и негодование народа; но никогда не должен презирать оных: неуважение общего мнения, хотя и неосновательного, свойственно только... невежеству; хороший министр финансов старается исправлять общее мнение хорошим исполнением своих обязанностей. — Невыгоды такого положения тем более бывают чувствительны, что публика ни о чем так неосновательно и несправедливо не судит, как о предметах, касающихся до финансов; между тем как сии суждения всегда имеют некоторый вид справедливости; ибо судящие ссылаются на делаемые ими пожертвования. Трудность, сопряженная с должностью министра финансов, увеличивается в тех государствах, где налоги назначаются самим правительством, без согласия представителей народных»¹⁸.

* * *

Один из первых министров финансов, Д.А.Гурьев, родился в 1751 г. В тот год мало кто мог предположить, что в начале XIX в. сын бригадира Александра Григорьевича Гурьева¹⁹ будет действительным тайным советником, сенатором, графом. В жизни будущего министра финансов большую роль играли счастливые случайности. Служба в лейб-гвардии Измайловском полку²⁰ могла происходить спокойно без взлетов и падений, если бы не сближение с графом П.М.Скавронским (двоюродным племянником императрицы Елизаветы Петровны), которое дало ему возможность совершить трехлетнее путешествие по Европе. После возвращения в 1786 г. в Петербург капитан-поручик Измайловского полка Д.А.Гурьев был пожалован в камер-юнкеры. «Не только получил он камер-юнкерство, но сверх того от Скавронскаго три тысячи душ в знак памяти и верной дружбы. Молодость, иностранная образованность, придворный чин, богатство — все это позволяло думать ему о выгодной партии, только новость его имени все еще мешала ему получить право гражданства в аристократическом мире; он скоро приобрел их, женившись на графине Прасковье Николаевне Салтыковой, тридцатилетней девке, уродливой и злой, на которой никто не хотел жениться, несмотря на ее три тысячи душ»²¹. В 1794 г. камер-юнкер Гурьев получает должность церемониймейстера, а 1 января 1795 г. удостоен звания камергера, через два года — гофмейстера (1 января 1797 г.). С 20 октября 1799 г. Гурьев присутствует в Правительствующем Сенате²². В феврале 1800 г. уволен в отставку (вместе с А.Н.Голицыным сослан в Москву)²³. С 26 августа 1801 г. и до 30 сентября 1825 г. Гурьев — управляющий кабинетом Е.И.В. В начале века сблизился с молодыми друзьями Александра I. Вот что по этому поводу писал Ф.Ф.Вигель: «При первом учреждении министерств умел он <Д.А.Гурьев> как-то припутаться к партии Новосильцовых, Кочубеев, Чарторыйских и попал в товарищи министра финансов. В то же время управлял он Кабинетом его величества, то есть карманными его деньгами»²⁴. С 1802 по 1810 гг. Д.А.Гурьев был товари-

шем министра финансов, одновременно с июня 1806 г. по сентябрь 1825 г. он находился во главе Департамента уделов²⁵. В 1807 г., после смерти первого министра финансов графа А.И.Васильева, Д.А.Гурьев надеялся стать его преемником. По мнению Ф.Ф.Вигеля, «всем известная, высокая, огромная его неспособность до того его не допустила. Голубцова сделали управляющим министерством; а Гурьева, старее его чином, нельзя было оставлять его товарищем. С тех пор не переставал он думать об этом министерстве и тайно интриговать о получении его»²⁶. 1 января 1810 г. Ф.А.Голубцов был уволен. Как полагают некоторые авторы, именно добродушие и слабыхарактерность стали причиной отстранения его от должности²⁷. Вот что по этому поводу писал Ф.Ф.Вигель: «Осторожность, робость и вместе с тем самостоятельность Голубцова не могли нравиться Сперанскому: он почитал его человеком, завязшим в старинной, изъезженной колее. Он все страшился чрезвычайных займов. Бессмысленный! Разве не знал он, что Англия богатеет, благоденствует в неоплатных долгах: этого рода блаженство желал Сперанский доставить России... от Голубцова не мог он ожидать совершенной покорности. Он даже не хотел ему дать места в новом своем Совете и в указе о его увольнении ни слова не упомянул о его просьбе»²⁸. Как полагал М.А.Корф, возглавить министерство предложили В.П.Кочубею, но он отказался. Поддержка М.М.Сперанского сыграла свою роль: министром стал Д.А.Гурьев²⁹.

За время руководства Министерством финансов Д.А.Гурьев дважды подавал прошение об отставке, ссылаясь на плохое здоровье: в 1814 и 1822 гг. Увольнение от должности последовало лишь 22 апреля 1823 г.³⁰

Современники называли различные причины отставки министра финансов. Одна из них состояла в том, что «Государственный Совет был недоволен тем, что, не имея возможности защищать бюджет на 1821 г. от нападения Кампенгаузена, Гурьев наговорил последнему грубостей и заставил утвердить бюджет помимо Совета. Государь, находившийся в Лейбахе, исполнил желание министра финансов, но с тех пор его предложения приказывал вносить в Государственный Совет. Там оппозиция против графа Гурьева еще возросла. Желая будто бы предохранить наше дворянство от задолженности, Гурьев внес проект графа Ламберта об уничтожении Заемного банка и сохранении выдачи ссуд только из Сохранной казны, но в этом увидели лишь желание угодить Вилламову, секретарю и доверенному человеку императрицы Марии Федоровны. Проект Ламберта провалился. Окончательный удар нанесло обсуждение в Совете дела о голоде в Белоруссии. Гурьев не только взыскивал с голодающих недоимки, но из ассигнованных для раздачи пособий 1800000 руб. две трети удержал в казне, между тем одновременно он внес проект приобретения от А.Л.Нарышкина дачи его, около С.-Петербурга, за 700000 руб. Это циничное предложение вызвало резкое замечание Кампенгаузена, что "человек толстый, жирный и откормленный не может понимать нужд го-

лодного", и заставило гр[афа] Аракчеева, единственного подавшего голос за Гурьева по первому вопросу, просить вычеркнуть его подпись. Через неделю после означенного заседания и состоялось увольнение графа Гурьева, который остался все-таки заведовать Удѣлами и Кабинетом»³¹.

В записке А.И.Рибопьера находим еще одну версию отставки министра финансов: «Не у многих государственных людей было столько врагов, как у Гурьева. Немало интриг ведено против него. Император Александр, однако, верил в его честность и познания и постоянно защищал его против врагов: против Сперанского³², против Мордвинова (который один из первых прочитал А.Смита, вследствие чего считал себя искусным финансистом) и даже против самого Аракчеева. Только когда великий князь Константин Павлович, без оглядки защищавший польские интересы, стал заодно с Аракчевым³³, графу Гурьеву пришлось оставить министерство»³⁴.

* * *

Положение финансов к тому моменту, когда Д.А.Гурьев возглавил это ведомство, было довольно тяжелым. Улучшить ситуацию, по мнению министра, можно было укреплением государственного кредита, четкой организацией системы взимания доходов и их распределения по расходным статьям, а также улучшением управления по всем частям финансов³⁵. Решать поставленные задачи предстояло «без всяких потрясений и новых налогов»³⁶.

Огромное значение для экономического развития государства не только в Западной Европе, но и в России придавалось развитию кредита. Вот что по этому поводу писал Н.И.Тургенев в 1818 г.: «В нынешнем состоянии Европы все правительства должны устремить свое внимание на поддержание и сохранение кредита государственного. Действия кредита еще чудеснее; но не ведут народ к разорению; напротив того, сохраняют и утверждают собственность граждан. Век бумажных денег прошел для теории, — и прошел безвозвратно. Век кредита наступает для всей Европы. Усовершенствование системы кредитной пойдет наряду с усовершенствованием политического законодательства, в особенности с усовершенствованием системы представительства народного»³⁷.

В проекте манифеста 1817 г. о системе государственного кредита Д.А.Гурьев отмечал, что ее возможно усовершенствовать «установлением постоянного и ненарушимого порядка для платежа государственных долгов, постепенным уменьшением количества государственных ассигнаций, назначением на предметы сии, при возможном сокращении других расходов, достаточного и благонадежного капитала, предоставлением новых способов к поощрению промышленности, торговли, земледелия и к подкреплению частного кредита и, наконец, постановлением для таковых операций правил... пользе, как общей, так и частной, наиболее соответственных»³⁸.

Развитие государственного кредита было напрямую связано с необходимостью выплаты долгов, так как «общественное доверие» к ним зависит не столько «от их количества, сколько от исправности их платежа». Поэтому следовало «учредить законом точные правила и постоянный порядок для платежа оных и наблюдать оные без всякого отступления, дабы государственные кредиторы были совершенно удостоверены в ненарушимости прав их, и дабы правительство, утвердив к себе общее доверие на прочном основании, в чрезвычайных нуждах и особенно в случае войны, могло на нем опираться; ибо неоспоримо, что в кредите общественном заключается благонадежный и даже единственный способ удовлетворять чрезвычайным государственным расходам без устранения капиталов от разных отраслей промышленности и без отягощения народа непомерными налогами, которые, впрочем, и при всевозможном их усилении никогда в подобных случаях не могут быть достаточны»³⁹. Также необходимо было платить проценты по долгам. Но как наладить выплату в государстве, где денег постоянно нет? Для этого предлагалось выделить особый источник дохода, средства которого направлялись бы на погашение задолженности.

Более подробно о государственном кредите Д.А.Гурьев размышлял на страницах записки «О государственных долгах и Комиссии погашения долгов». В частности, он писал, что кредит государственный есть не что иное, как «уверенность капиталистов в состоятельности правительства», которая основывается либо на постоянстве правительственных мер, либо вещественном обеспечении его долгов. Поэтому кредит государственный бывает личный и вещественный. Организация срочных процентных долговых обязательств⁴⁰ в первом случае и утверждение системы долгов под назначение обеспеченного непрерывного дохода⁴¹ во втором — вот главные способы организации кредита государства. С согласия кредиторов Д.А.Гурьев предлагал перевести долги срочные в обеспеченные бессрочные, присвоив им различные преимущества с тем, чтобы сделать их более привлекательными для кредиторов. Как полагал Д.А.Гурьев, несмотря на предлагаемые выгоды, операция эта для населения новая, поэтому вводить ее нужно «постепенно, не разрушая вдруг порядка существующего». Платеж долгов по новой системе возлагался на Комиссию погашения долгов, главными обязанностями которой должны были быть следующие: составление Государственной книги долгов⁴², внесение в нее займов и выдача по ним облигаций, заграничные переводы и... уменьшение количества ассигнаций⁴³.

О том, что бумажные деньги — это зло для государства, правда, зло необходимое, Д.А.Гурьев говорил еще до того момента, как возглавил Министерство финансов. В своей записке в Секретный финансовый комитет от 3 декабря 1807 г. он писал, что бумажные деньги «имеют ход общий, доверие к ним и цена их основывается на доброй вере к правительству... Ассигнации наши изображают медную монету, но цена их всегда соразмеряется с серебряною; ибо хотя система монетная у нас еще и не основана и не опреде-

лена монетная единица, но серебряный рубль сам по себе сделался общим показателем цены всех вещей». Итак, для пополнения бюджетного дефицита у правительства есть два выхода: либо налоги, либо несоразмерный выпуск бумажных денег⁴⁴. А «для подкрепления... кредита банковых ассигнаций и постановления их на прочном основании необходимо... не отлагая времени определить сумму, на какую иметь их в обращении, что и ввести в закон, который наблюдать во всю силу и с святою точностью: ибо нарушение такого положения есть нарушение всех прав собственности»⁴⁵.

Однако состояние государственного кредита тогда обратило «на себя внимание правительства, когда количество ассигнаций, быв умножаемо от году в год, наконец вышло из пределов соразмерности с потребностью обращения и сравнительное достоинство их в отношении к звонкой монете унизилось; когда, с возвышением цен на все вещи, подати и налоги упали, и расходы увеличились»⁴⁶. Обесценившиеся ассигнации влияли на государственные доходы, «на цену труда, на издержки». Чтобы восстановить утраченное равновесие «между ценою денег и труда», повышали «цены на все произведения»⁴⁷.

В начале 1810 г. Д.А.Гурьев, став главой финансового ведомства, отмечал, что падение достоинства ассигнаций зависит «от великой их массы, несоразмерной со звонкой монетой, ... ограниченности круга их обращения», а также затруднения свободного размена крупных на мелкие, а мелких на медь⁴⁸.

Справиться со столь критической ситуацией должен был манифест от 9 апреля 1812 г.⁴⁹, согласно которому устанавливалось обязательное хождение бумажных денег по установленному законом податному курсу для отношений между казною и частными лицами и по биржевому курсу для отношений между частными лицами. Министр финансов выступил против установления законного курса для расчетов между частными лицами, потому что этот курс, по его мнению, нарушал право собственности контрагентов, т. к. отличался от действительного (биржевого)⁵⁰.

В записках Петра Ивановича Голубева, прослужившего в финансовом ведомстве 52 года, с 13 июля 1811 г. по 17 мая 1863 г., находим следующую оценку этих мер Д.А.Гурьева: «Множество выпущенных в народное обращение ассигнаций не давало графу Гурьеву покоя. Наша 5-рублевая ассигнация стоила тогда только 1 р. 25 к. серебром. Каково было тогда людям, получавшим содержание по штатам блаженного времени, когда на пятирублевую бумажку можно было купить — что вздумал на 5 целковых? А чем можно эту беду поправить? Разумеется, производить содержание военнослужащим и гражданским чинам не бумажками, не 1 р. 25 к. за 5 на серебро, а 5 за 5; но на это не было средств. Однако же надобно же было сделать что-нибудь для возвышения достоинства упавших бумажек. Вот наш Дмитрий Александрович и ухитрился: испросил закон, чтобы отнюдь не принимать в казну подати звонкою монетою, и не иначе, как только собственно одними ассиг-

нациями. Министру казалось, что народ, нуждаясь в последних для взноса податей, естественно будет ценить их дороже и что с тем вместе дороговизна делается не столь тяжелою. Что ж вышло? Все выгоды этой нелепой меры обратились в пользу менял; явился ажиотаж: кроме высокой цены на каждый целковый, надо было порядочно приплачивать, покупая бумажки на серебро для взноса податей, а недоимки больше прежнего стали увеличиваться от затруднения получать ассигнации»⁵¹. Огромный выпуск неразменных бумажных денег, курс которых часто менялся в пределах года и в различных районах России, привел к колебанию цен на рынке, повсеместному распространению лажей и спекуляции монетой⁵². Между тем через некоторое время стали отмечаться случаи увеличения количества золотой и серебряной монет и ощущаться недостаток ассигнаций. 5 декабря 1818 г. Д.А.Гурьев вошел в Государственный совет с представлением «о расширении обращения звонкой монеты»⁵³, так как губернаторы требовали разрешения взимать подати серебром⁵⁴. Министр финансов предлагал избрать для этих целей питейный сбор. Решение это получило большинство голосов в Государственном совете. Однако допущение серебра в уплату даже половины податей неизбежно привело бы к падению промена ассигнаций. Поэтому в феврале 1819 г. Д.А.Гурьев через Комитет министров испросил высочайшего разрешения на отклонение ходатайства губернаторов⁵⁵.

Проблема с ассигнациями состояла не только в большом их количестве, находящемся в обращении. 13 января 1813 г. последовал рескрипт⁵⁶ на имя фельдмаршала М.И.Кутузова об обращении бумажных денег в Пруссии и Княжестве Варшавском с установлением законного курса ассигнаций на серебро. Д.А.Гурьев не только возражал против этого решения, но и требовал прекратить выпуск ассигнаций за границы империи. Он считал, что на ассигнациях основана вся система государственных финансов и эта система рухнет, как только упадет их достоинство⁵⁷. Сложность ситуации заключалась еще и в том, что, согласно данным волынского губернатора, французские власти при содействии банкира Френкеля выпустили в Княжестве до 20 млн руб. фальшивыми ассигнациями, 100-, 50-, 25- и 5-рублевого достоинства⁵⁸. Поэтому Д.А.Гурьев настаивал на том, что нельзя пропускать ассигнации, обращающиеся в Пруссии и Княжестве Варшавском, обратно в Россию⁵⁹.

Те, кто желал ввезти ассигнации в Россию, должны были обратиться в созданные при армиях променные конторы и объявить, «в котором из пограничных городов — в Гродне, Вильне, Риге или же в С.-Петербурге — желают они получить вносимую ими сумму. Контора немедленно выдает предъявителю квитанцию по установленной форме в получении оной, а казенная палата по представлении в оную сей квитанции означенную в оной сумму немедленно и в тот же день выдает предъявителю». Таким способом предполагали облегчить заграничным жителям «возможность сбыть ас-

сигнации без всякой потери», притом что «пути к ввозу фальшивых будут по-прежнему преграждены»⁶⁰.

Наряду с этим предполагалось, что за границами империи будут иметь хождение ассигнации «25, 10 и 5-рублевого достоинства: ... для... удобства жителям тамошним различать достоинство оных по ценам; ... для воспрепятствования обращению фальшивых ассигнаций, ... выпущенных от французского правительства, которые оказывались... 100 и 50-рублевого достоинства». Несмотря на возражения министра финансов, «100 и 50-рублевые ассигнации вошли в обращение за границу»⁶¹. Для того чтобы организовать пересылку ассигнаций в Россию вместе с возвращающимися войсками, разработаны были следующие меры. Отправлять и провозить в Россию ассигнации надлежало только через променные конторы. Это ограничение распространено было «и на курьеров с тем, чтобы они ни от кого не брали и не имели при себе, проезжая отсюда в Россию, ассигнаций более того числа, сколько выдается на прогоны и на необходимое в пути содержание; в противном случае если обнаружится, что кто-либо под каким бы то предлогом ни было ввез в Россию ассигнации, то не только оныя будут конфискованы и взяты в казну безвозвратно, но и самые провозители, яко нарушающие постановления законные, преданы будут военному суду». В случае обнаружения у военных фальшивых ассигнаций производить платеж за них только «с разрешения главнокомандующего, когда усмотрено будет, что фальшивая ассигнация принята незаведомо и не с намерением и что лишение оной было бы отяготительно по состоянию предьявителя». Так как «в Пруссии и Варшавском Герцогстве выпускаются... только 25-ти, 10 и 5-ти рублевого достоинства ассигнации; то сто и пятидесяти рублевые не должны уже быть признаваемы нашими, и платежа за них не производить»⁶². Кроме того, строгое соблюдение законов должно было, по мнению Д.А.Гурьева, «обеспечить каждого благомыслящего сохранением принадлежащей ему собственности, а злонамеренных удержать сколь возможно от поползновения к тайному ввозу фальшивых ассигнаций строгостью законов»⁶³.

В записке от 13 февраля 1814 г. Д.А.Гурьев обращал внимание императора еще на одну проблему. Он писал, что «в течение 1813 года на расходы заграничных армий выслано из Государственного казначейства и Военного министерства, независимо от золота и серебра, ассигнациями более 70 млн руб. Из сего числа переведено в Россию только 20 млн в восемь месяцев... Сии деньги в каждый почтовый день появлялись на биржах наших иногда по 500 тыс. и 700 тыс. для покупки векселей, которых, таким образом, никогда не доставало для обыкновенных коммерческих оборотов. Сие было причиною, что, невзирая на выгодные обстоятельства для нашей торговли, невзирая на помощь субсидий от Англии, вексельный курс не только не мог поправиться, но еще, упавая от 16 до 13, теперь колеблется на 14 пенсах... Что последует, если в кратчайшее время все оставшиеся 50 млн появятся на биржах наших? Какие усилия могут тогда отвратить еще стреми-

тельнейшее падение курса и, наконец, совершенное его подавление? Последствия сего ужасны, и потери, как частные, так и собственно казны, неисчислимы»⁶⁴.

Для того чтобы прекратить падение бумажных денег, возвратившихся в Россию в большом количестве, необходимо было принять экстренные меры. Д.А.Гурьев предлагал «выменять всю сумму ассигнаций, в Пруссии и Германии, на новые кредитные бумаги, которые были бы писаны на монету прусскую, и определить выкупить их по равным частям в 6 лет с платежом пяти процентов в год». Таким способом правительство надеялось изъять из обращения и уничтожить 50000000 руб. ассигнаций. За эту сумму в течение 6 лет предполагалось заплатить «с процентами до 13000000 прусских талеров, которые при поправлении курса, может, не дороже станут 30000000 р. ассигнациями»⁶⁵. По всей видимости, этот проект Гурьева не был реализован. В письме к нему от 2(14) мая 1814 г. К.В.Нессельроде писал по поводу этого плана, что «не видит в нем смысла и что преимущества проекта не компенсируют его недостатков». Кроме того, он «осторожно замечал Гурьеву, что Александр I недоволен его планами, которые не в состоянии упорядочить расстроенные финансы России»⁶⁶.

В 1817 г. уменьшить количество обращающихся ассигнаций призвана была Комиссия погашения долгов. «Количество бумажных денег никогда не должно превышать нужды обращения, то есть такого числа, какое потребно для свободного их 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»⁶⁷.

В Европе восстанавливали кредит бумажных денег либо путем прекращения дальнейшего их выпуска, либо полным их истреблением, либо уменьшением их количества «соразмерно потребности обращения». Последнее достигалось «или просто ежегодным истреблением количества ассигнаций, соответственно количеству назначаемых на то доходов... или обращением известной части ассигнаций в обеспеченный долг, приносящий проценты. Оно может быть или принужденное, или добровольное»⁶⁸. Для Российской империи Д.А.Гурьев считал приемлемым последний способ и всячески отстаивал его в проводимой политике.

Укрепление государственного кредита, по мнению Д.А.Гурьева, было невозможно без создания частных банков, а также банков, поддерживающих купечество и промышленность. В царствование Александра I, наряду с устройством земельного кредита, «возродилась практика казенного кредитования торговли, прекращенная в XVIII в.»⁶⁹. В записке «Об учреждении Государственного Коммерческого банка» Д.А.Гурьев отмечал, что в России не существовало ни банка, ни учетной конторы, которые оказывали бы поддержку купечеству и способствовали бы понижению процентов. В этой связи учреждение Коммерческого банка являлось жизненно необходимой задачей. Так как его капитал должен был складываться

«из сумм, которыми вкладчики могут располагать по своему произволу», банк не должен был их никому ссужать, кроме купцов, и только на короткие сроки. Это положение было обусловлено тем, «что ни правительство, ни помещики, ни заводчики не могут иметь всегда в готовности наличные деньги, чтобы платить долги свои в весьма короткие сроки или по востребованию банка. На таком основании учреждены были банки в Гамбурге, Амстердаме, Венеции и Генуе; Банк Лондонский, приносящий столь великую пользу и торговле, и правительству Англии, сверх того выпускает свои билеты, имеющие то же обращение, как и наличные деньги. По примеру его образован нынешний Банк Французский»⁷⁰.

По мнению Д.А.Гурьева, Коммерческий банк должен был: хранить вклады «в слитках золота и серебра... и в иностранной монете»; осуществлять «трансферт денежных вкладов, по примеру Гамбургского и Амстердамского жиро-банков»⁷¹; принимать вклады, «по востребованию возвращаемые, для приращения из процентов»⁷²; производить учет по векселям⁷³; выдавать «ссуды под товары»⁷⁴.

Д.А.Гурьев подчеркивал, что главная цель банка — это не увеличение «прибылей от оборотов его капитала», а оказание помощи купечеству. Кроме того, своей деятельностью он должен был способствовать прекращению «непомерной лихвы»⁷⁵. Министр финансов считал важным подчеркнуть, что необходимо сохранять в тайне «частный кредит купца»⁷⁶. Во главе управления Коммерческого банка должны были находиться директора, половина которых назначалась правительством, другая выбиралась купечеством⁷⁷.

Коммерческий банк был учрежден в С.-Петербурге 7 мая 1817 г.⁷⁸ В этот же день издан манифест об объединении Комиссии погашения долгов⁷⁹, Ассигнационного, Заемного и Коммерческого банков под руководством Совета государственных кредитных установлений⁸⁰. 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 постепенно погашать долги⁸¹. 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. подобное учреждение создано не было. Д.А.Гурьев в своей записке следующим образом определил задачи Совета: «1) Он должен ежегодно ревизовать положение Государственных кредитных установлений во всех их частях и представлять Его Императорскому Величеству отчет в движении и успех операций, на них возложенных, и в точном и непреложном исполнении постановленных правил. Отчет сей имеет быть издаваем во всеобщее известие. 2) Если бы впоследствии представилось нужным что-либо дополнить, исправить или отменить в образовании Государственных кредитных установлений, ... таковые предположения не должны быть представляемы на Высочайшее утверждение без предварительного рассмотрения, соображения и

заклучения Совета кредитных установлений». Совет должен был состоять из: «председателя Государственного Совета, министра финансов и государственного контролера, из шести депутатов от дворянства и шести от купечества»⁸². В проекте манифеста о системе государственного кредита приводилось другое соотношение выборных участников Совета. Их должно было быть 11: «4 из дворянства и 7 от купечества городов С.-Петербурга, Москвы и Риги». Выборы должны были производиться каждые три года⁸³. 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»⁸⁴.

Новые уставы получили Ассигнационный и Заемный банки.

Главная обязанность Ассигнационного банка должна была состоять в обмене ассигнаций на медную монету, ветхих — на новые, крупных — на мелкие. Банк должен был также изменять внешний вид бумажных денег, для того чтобы бороться с подделками⁸⁵. Когда же ассигнации приблизились бы к достоинству серебряной монеты, тогда Ассигнационный банк мог быть присоединен к Коммерческому банку и составить при нем особое отделение⁸⁶, так как банк, все операции которого заключаются «в размене старых бумаг на новые или на монету», уже не банк, а «променная контора»⁸⁷.

Заемный банк, как и ранее, оставался учреждением, независимым от Государственного казначейства. Главной задачей Заемного банка должно было быть распространение и укрепление частного кредита, поощрение земледелия и внутренней промышленности. По-прежнему банк выдавал бы в заем деньги под залог недвижимых имений, но перестал бы принимать вклады от частных лиц. 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 должно было получать свою долю прибыли⁸⁸.

Учетные конторы предлагалось включить в состав Коммерческого банка на новых условиях⁸⁹. Функции ломбарда, Сохранной казны воспитательных домов оставались неизменными⁹⁰. Однако, как полагал Д.А.Гурьев, недостаточно было по-новому определить задачи Заемного и вновь учреждаемого Коммерческого банков. Экономическая ситуация в России настоятельно требовала претворения в жизнь одного из важнейших принципов нормального функционирования кредитной системы — прекращения позаимствований из банков на чрезвычайные государственные расходы. Министр финансов считал, что «долг казначейства Заемному банку определен будет в известную сумму, за которую оное обязано будет платить проценты с того капитала ежегодно»⁹¹.

Государственные расходы, являясь бременем для народа, всегда и во всех государствах были главной причиной расстройств финансов. Каждый новый расход, по мнению Д.А.Гурьева, должен

быть не только установлен «законом, которого переступать не должно»⁹², но и для него назначен «особенный и постоянный капитал, или источник дохода»⁹³. Правительство должно было отклонять бесполезные расходы и сокращать излишние, а также разработать точные и подробные правила их назначения и исполнения⁹⁴.

Финансовое положение государства было крайне нестабильным. Зависимость сельского хозяйства от переменчивых климатических факторов⁹⁵, отсутствие постоянного и значительного прироста населения, неразвитая инфраструктура создавали довольно сложную ситуацию по обеспечению бесперебойного поступления доходов.

Серьезным испытанием для экономики России явилось подписание Тильзитского мира и присоединение к континентальной блокаде. Экономические последствия этого шага оказались очень губительны для страны. Сократился оборот внешней торговли (со 120 млн руб. ассигнациями в 1806 г. до 83 млн в 1808 г.), был потерян основной торговый партнер — Англия, упал курс рубля⁹⁶.

В записке, поданной в Комитет министров 9 июля 1812 г., Д.А.Гурьев отрицательно оценивал последствия континентальной блокады для России. «Уменьшение числа приходящих кораблей», вывоза российских товаров, чрезмерное повышение цен на иностранные товары из-за «великих страховых денег и всех расходов и потерь, с производством столь стеснительной торговли сопряженных», стремительное падение вексельного курса — все это «увеличило дороговизну на все предметы, и дальнейшие последствия сего положения вещей распространились на благосостояние всего государства»⁹⁷.

Другой серьезной проверкой экономической прочности Российского государства была Отечественная война 1812 г. и заграничные походы русской армии. «Все способы, все усилия устремлены были на удовлетворение чрезвычайных военных издержек для защиты государства; подати и налоги, учрежденные для усиления государственного кредита, по настоятельной необходимости, обращены были на тот же предмет»⁹⁸. О тяжелейших условиях, связанных с военными действиями, вспоминал и П.И.Голубев: «По вторжении неприятелей дела умножились чрезвычайно: при быстром движении наполеоновских полчищ, 16 губерний прекратили высылку сумм в главные (тогда С.-Петербургские для штатных и остаточных сумм) казначейства; требовались каждый день миллионы для непредвиденных военных надобностей, наличные деньги отправлялись губернаторами из одной губернии в другую, чтоб не достались военным грабителям; толпы несчастных жителей бежали перед массаами врагов, требуя от своего правительства пристанище и хлеба; надобно было вооружать народ, так как числительная сила русских далеко не равнялась армиям Наполеона... Продовольствие и снабжение сотен тысяч военнопленных, призрение людей, удалившихся из мест, занятых неприятелем, заготовление теплой одежды и обуви для наших войск, при жестоких мо-

розах во время преследования французов, необходимость сожжения человеческих и конских трупов, которыми завалены были дороги от Москвы до границы, во избежание заразных болезней, потребовали больших сумм на такие надобности, которых не только нельзя было предвидеть, но и трудно вообразить. С наступлением 1813 года император Александр I пожаловал в ссуду жителям: Смоленской губернии 6 мил., Московской 15 мил. и, сверх того, повелев учредить в Москве Строительную комиссию, пожаловал на действия ее 5 мил. рублей. При переходе русских войск за границу жалование им стали производить по заграничному положению, т. е. вчетверо и не одними ассигнациями, а преимущественно звонкою монетою... Министру финансов оставалось в подобном кризисе избрать из многих зол меньшее, и он поставлен был в необходимость покрывать, по крайней мере, внутренние чрезвычайные расходы выпуском государственных ассигнаций. Мера плачевная, но тогда единственная и неизбежная, так как в противном случае надо было бы вовсе оставить начатое великое дело спасения России и Европы. Одна из труднейших задач того времени состояла в приискании средств к снабжению наших заграничных армий звонкою монетою. Для этого, по распоряжению бывшего тогда министром Гурьева... открыты были во многих губерниях вымены золота и серебра на ассигнации, конечно с предоставлением некоторой выгоды продавцам монет к ущербу казны, ... открыт на С.-Петербургском монетном дворе прием металлов от вольнопринесителей также с платою за золото и серебро ассигнациями»⁹⁹.

Итак, для покрытия экстраординарных сумм, особенно на военные расходы, правительство прибегало к выпуску ассигнаций в зачет налоговых поступлений и еще не начеканенной монеты¹⁰⁰, получению субсидий от Англии¹⁰¹, ограничению необходимых издержек.

Чтобы расширить источниковую базу бюджета, Д.А.Гурьев еще в 1806 г. предлагал проводить земские статистические описания. В тех государствах, утверждал он, где подобная работа была проведена, «правительство, руководствуясь ими, распределяет налоги...; но в России, где сии сведения совсем не основанны, гадательно только располагать можно повинности... Сия самая неизвестность простирается даже до государственных собственности, ни одна из них статья не известна, ни которая точно не изочтена»¹⁰². Далее он отмечал, что существуют три источника государственных доходов: поземельная собственность, торговля и промышленность.

Большое значение для Министерства финансов имело развитие торговли, так как одна из главных задач министра состояла в том, чтобы обеспечить бесперебойное поступление пошлин¹⁰³. В первой четверти XIX в. тарифная политика российского правительства была нестабильной и во многом зависела от внешнеполитических факторов. Так, например, основные положения протекционистского тарифа 1811 г. должны были нейтрализовать отрицательные экономические последствия континентальной блокады. Для фи-

нансового, промышленного и торгового развития страны этот шаг русского правительства, по мнению как современников, так и большинства исследователей, имел большое значение¹⁰⁴. Д.А.Гурьев¹⁰⁵, однако, писал, что «тариф есть общий закон, определяющий торговые сношения одного государства со всеми другими, по уважению пользы и степени собственной промышленности... при составлении оного не должно упускать... из виду и общей пользы в силу всех потребителей, к которым принадлежат все классы народа, и пожертвовать оною исключительно выгодам одного какого-либо небольшого числа людей, обогащающегося на счет всех прочих»¹⁰⁶. Двусторонние конвенции, подписанные в рамках венских договоренностей, способствовали введению в 1816 г. нового тарифа, в котором наметился определенный отход от крайнего протекционизма предшествующего документа, а затем и либерального в 1819 г. Отрицательное влияние последнего на торговлю и промышленность заставили правительство в 1822 г. снова перейти к протекционизму.

В январе 1806 г. в записке о государственных доходах и расходах за 1805 г. Д.А.Гурьев писал, что «государственные расходы необходимы; ограничение их более зависит от стечения политических обстоятельств, нежели от самого правительства, которое одними только доходами удовлетворять может свои надобности: следовательно, налоги неизбежны»¹⁰⁷.

Таким образом, в экстренных ситуациях Д.А.Гурьев предлагал ввести некоторые новые налоги. Так, например, для ликвидации недостатка в доходах на 1815 г. министр финансов предлагал следующие меры. *Во-первых*, ввести временную военную подать¹⁰⁸, распространяющуюся на «все состояния в государстве единообразно», а также «на некоторые предметы, которые с меньшим затруднением могут быть оной подвержены». Она должна была взиматься (в руб.):

1. С дворянских и удельных имений всего с 11027314 душ по 2 руб.	22054628
2. С купечества	11199526
3. С мещан и людей вольного состояния всего с 880273 душ по 2 руб.	1760546
4. С казенных поселян разных именований и приписных к фабрикам и заводам и разным местам всего с 6485350 душ по 2 руб.	12970700
Итого	47985400
5. С выкуриваемого на частных заводах вина до 25 тыс. ведер по 10 коп. с ведра	2500000
6. С водок и ликеров до	300000
7. С частных горных заводов до	600000
8. С мельниц до	2000000
9. С земель, в наем или оброк отдаваемых	1000000

10. С лесов, продаваемых подесятинно на сруб	500000
11. С рыбных ловель	300000
12. С заводов салотопенных до	1500000
13. С денежных капиталов	500000
Итого до	9200000
Всего до	57185400

Правда, это мероприятие противоречило предшествующему законодательству, а именно манифесту от 11 февраля 1812 г. о сборе с помещичьих доходов. Поскольку же взимание подати оказалось неудобным и затруднительным, министр финансов предлагал ее отменить со второй половины 1814 г. *Во-вторых*, министр финансов считал удобным учредить государственные облигации на сумму от 5 до 10 млн руб. из 6% годовых до окончательной выплаты капитала. Одну десятую часть этих облигаций можно было бы выдавать при всех платежах по поставкам и подрядам в военных министерствах в счет наличных денег, т. е. при платеже 100 тыс. руб. выдавать 90 тыс. ассигнациями и 10 тыс. облигациями. Такая незначительная сумма, полагал он, не отнимет у поставщика или подрядчика возможности производить закупки на наличные деньги. Выплата же капитала по этим облигациям могла бы быть осуществлена в мирное время в результате выделения соответствующей суммы из обыкновенных государственных доходов на постепенный и ежегодный их выкуп¹⁰⁹. Эти предложения не были приняты.

Другая важная проблема финансового ведомства — обеспечение армии. Предложения Д.А.Гурьева о способах содержания войск за границей были внесены в Секретный комитет финансов 2 (14) апреля 1815 г., где и были одобрены. Суть их состояла в следующем:

1. Звонкой монетой оплачивать чрезвычайные расходы на содержание армий и выдачу жалованья войскам. Расходы по «провантской 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 при армии специальных комиссаров.

3. Платить войскам, находящимся за границей, вместо четверного двойной оклад по курсу 4 руб. ассигнациями за 1 серебряный рубль, а на другую половину жалованья выдавать облигации Государственного казначейства с обязательством оплатить их при возвращении на территорию империи¹¹⁰.

Существующая в России система доходов, как полагал Д.А.Гурьев, проста и умеренна. Однако многие из источников ее не приносят тех средств, какие они могли бы дать. Поэтому «преобразование всей системы государственных доходов», тесно соединенное «с благосостоянием народным», являлось главнейшей задачей казны¹¹¹. В плане 1816 г. Д.А.Гурьев писал, что «умножение богат-

ства народного не производится распорядительными мерами правительства, ...но единственно трудом и накоплением капиталов»¹¹². В этом же документе он предложил следующую структуру доходов: «Казенная собственность: имения, леса, оброчные статьи, аренды и горные заводы. Подати: подушная, таможенная, с продажи вина, соли, гербовой бумаги, канцелярские сборы»¹¹³. Задача правительства, по мнению Д.А.Гурьева, состояла в том, чтобы улучшить источники доходов и сократить издержки, связанные с управлением ими, способствовать увеличению источников доходов, создать единый порядок распределения и взимания податей, отвечавших государственным интересам¹¹⁴.

В заключение небольшого обзора некоторых записок и заметок Д.А.Гурьева о финансах России начала века обратимся к плану 1816 г., в котором он написал, что «возвышение государственных доходов, как и сокращение расходов, не зависит от одного Министерства финансов. Содействие других частей государственного управления также важно и необходимо в сем случае, как и в первом»¹¹⁵.

* * *

Отзывы о графе Д.А.Гурьеве были довольно единодушны в неприятии не только его самого, но и тех мер, которые он проводил во вверенном ему министерстве. Е.Ф.Канкрин так писал о своем предшественнике: «Положение финансов в 1823 году представляло многие неблагоприятные виды, и самое внутреннее благосостояние государства было в колеблющемся положении. Не все еще раны 1812 года зажили. Тариф 1819 года убил многие фабрики, кои потом с 1822 года едва мало-помалу стали оживать; обороты денег шли медленно; Коммерческий банк вредил правильной торговле; хлеб сделался очень дешев; поступление податей было слабо; казенные места имели в публике мало доверия, по неаккуратности платежей, а отчасти и по строгости принятых в отношении частных людей правил, особливо по Министерству финансов»¹¹⁶.

Исследователи, опираясь на отзывы современников, отмечали, что «в управлении финансами Гурьев держался строгой тайны, в своих планах отличался темнотою, притом был недоступен и тяжел для подчиненных, покровительствовал родственникам, а его финансовые операции, даже людям, не особенно расположенным к его врагам, но вникавшим в дела, казались "волшебными" и "мало полезными в настоящем положении финансов"»¹¹⁷. О.А.Пржецлавский вспоминал: «Приехав в Петербург, я застал еще министром финансов графа Гурьева. Он вообще не был любим, в особенности за то, что интересы казны, в столкновении с интересами частных лиц, соблюдал слишком строго и в явный ущерб справедливости. Самые ясные претензии к казне испытывали нескончаемые проволочки и оканчивались отказом. Не было почти примера, чтобы в управление Гурьева кто-нибудь получил следую-

щее ему удовлетворение»¹¹⁸. В 1818 г. — начале 1819 г. общественное мнение было «единогласно против министра финансов. Ропот на произвольные во многих случаях действия его весьма распространился. Говорят, что закон им только наблюдается в пользу казны, а толкуется всегда в ущерб частного человека». По донесениям М.М.Фока А.Х.Бенкендорфу от 19 июля 1826 г., министр выглядел следующим образом: «Перенеся наш взгляд на финансы, — мы видим Гурьева, отменяющего винные откупа, чтобы дать блестящее положение вице-губернаторам; употребляющего противные здравому смыслу меры, убившие торговлю и национальную промышленность; собирающего, с жестокостью, общественные подати и увеличивающего их, употребляя государственные доходы на приобретение земель и умножение, таким образом, государственных имуществ на счет дворянства. Можно ли после этого спрашивать — где и в чем причина недовольства?»¹²⁰ Довольно неприглядно звучит сатирическое стихотворение, принадлежащее перу А.Е.Измайлова¹²¹:

*Старинная острология.
Красное яичко на день Пасхи 22-го апреля 1823 года.
Удаление министра финансов
графа Дмитрия Александровича Гурьева.*

В подвалах винных, в кабаках
Все вопиют: увы! и ах!
Вице-губернаторы¹²² в слезах,
И воры все по винной части
Дрожат и ждут себе напасти.
А Взметнева¹²³ такой взял страх,
Что не кладет и рук в карманы¹²⁴;
Обресков¹²⁵ стер с лица румяны;
Дубенский¹²⁶ осовел, как пьяный;
Ждет казни Мечников Евграф¹²⁷;
Моргает, делает гримасы...
Теперь бы взять его в паясы!
А граф спесивый¹²⁸, толстый граф,
Молчит и не промолвит слова;
Краснеет только и пыхтит,
Как холмогорская корова,
И сам с собою говорит:
«Не знаю как, в какие годы
поехать мне на теплы воды?»¹²⁹

Лишь немногие сотрудники Министерства финансов оставили благосклонные воспоминания о своем руководителе. Среди них был граф А.И.Рибопьер, посвятивший своему шефу следующие строки: «Он был далеко не гений, но имел ум, склонный к порядку. С непоколебимую честностью соединял он редкие у нас познания. Министерство его стяжало ему вечную славу. Он ввел полезные реформы и вынес всю тяготу 1811, 1812 и 1813 годов, не

заклучая нового займа и не налагая новых налогов»¹³⁰. Другим был П.И.Голубев, который, вспоминая о тяжестях и невзгодах, свалившихся на всю страну и министерство в 1812—1813 гг., писал о Д.А.Гурьеве, что «он со славою вышел из величайших финансовых затруднений. Странно, однако же, что этого господина все вообще сословия не любили, чтобы не сказать ненавидели. Он подписывался на бумагах "Д.Гурьев"; над ним смеялись, переменяя первую букву имени ругательно»¹³¹. Далее он отмечал, что «эта незаслуженная ненависть возникла еще до войны с Наполеоном. При Гурьеве остановлены были платежи долгов военно-сухопутного и морского департаментов за разные поставки в казну, и лишь незначительные суммы разрешаемы были к выдаче разным небогатым поставщикам, а удовлетворение прочих кредиторов отложено было на неопределенное время, и их претензии вносимы были, впредь до возможности уплат, в так называвшуюся тогда долговую ведомость. Потом Дмитрий Александрович не слишком-то милосливо поступал с должниками казны: он круто взыскивал с них казенные недоимки, не обращая внимания на вопли их, что казна сама не платит им огромные суммы по долговой ведомости. Вельможи недолго любили Дмитрия Александровича за чрезвычайную скупость в распоряжениях государственными суммами. К величайшей досаде их, император Александр I, зная тягостное положение финансов, дал Гурьеву огромную власть¹³², и он, как видно было из текущей переписки, не входил в споры с другими министрами и не тратил троп и фигур на доказательства о невозможности возложить на Государственное казначейство какой-либо иногда затейливый расход, а останавливал его одним своим могучим словом: не могу; жаловались на него Государю, но безуспешно. Так, после войны 1812 года, по милосердию Государя, учреждена была под председательством известного поэта, бывшего пред тем министром юстиции, И.И.Дмитриева особая комиссия для единовременных, безвозвратных пособий беднейшим жителям Московской столицы. Предположено было, по просьбам бедных, составлять списки, с назначением каждому из них выдачи по усмотрению комиссии. Списки эти препровождались при именных высочайших указах к министру финансов с повелением выдать исчисленные по ним суммы. Таких высочайших именных указов получено было Гурьевым всего 27, и требовалось по ним денег около 3¹/₂ миллионов: по некоторым спискам он выдал до 300 т[ыс]. р., а все прочие, более 20, остались без всякого исполнения. Дмитриев жаловался, и Государь приказал Гурьеву немедленно донести, на каком основании эти указы остались без исполнения. Наш Дмитрий Александрович в докладной записке Его Величеству, с одной стороны, сослался на финансовые немощи, а с другой — доказал, как 2×2=4, что назначенные комиссией пособия до того мелочны, что никакого никому существенного пособия доставить не могут (10, 15, 25, 50 и изредка до 100 р.), а между тем, составляя в сложности 3¹/₂ мил., крайне обременили бы казну при неотложном выполнении других расходов. Дело это высочайше повелено оставить без

последствий»¹³³. В заключение своих воспоминаний П.И.Голубев еще раз отметил, что он принадлежит «к небольшому кружку людей, которые чтут память графа Гурьева»¹³⁴.

* * *

В последнем издании «Современного финансово-кредитного словаря» «финансы» определяются как «специфическая сфера экономических отношений, определяемых движением денег». В основе финансов «лежат процессы, происходящие в результате создания, распределения, обмена и использования валового внутреннего продукта и национального дохода, а также денежных доходов и поступлений предприятий»¹³⁵. В первое десятилетие XIX в. такая сложная трактовка финансовой сферы была делом далекого будущего. Тогда в русский язык, возможно и стараниями Д.А.Гурьева, только начинали входить в общее употребление слова «финансы», «финансовый», «финансировать»¹³⁶. Практическая деятельность министра была базой, которая давала ему возможность формировать представления о сути вверенной ему части государственного хозяйства. Несмотря на то что современники негативно оценивали его стремления улучшить финансовую ситуацию в России, следует отметить, что вверенное ему ведомство вынесло все финансовые тяготы войны 1812 г. и заграничных походов русской армии. В мирное время Д.А.Гурьев ратовал за совершенствование кредитных учреждений, за более четкую организацию структуры финансового ведомства в целом. Творчески используя опыт как М.М.Сперанского, так и своих сотрудников, он стремился возвести в ранг закона составление ежегодных смет, а также наладить четкий контроль за их исполнением. Упорядочение отчетности было первым шагом на пути формирования государственного бюджета европейского образца, соединившего в себе ежегодную смету о доходах и расходах и реально отражавшего средства удовлетворения потребностей государства. Д.А.Гурьев пытался составлять бюджет таким образом, чтобы не отягощать население новыми налогами, и был уверен в том, что «деятельность и твердое наблюдение однажды принятых правил, при единодушном содействии других управлений, вскоре могут поставить финансы Российской империи в столь цветущее и блистательное положение, коего, может быть, оные еще никогда не достигали»¹³⁷. Он стремился включить в сферу деятельности вверенного ему ведомства все структуры, способные расширить возможности получения доходов. По его мнению, казенная собственность (имения, леса, оброчные статьи, аренды, горные заводы), подати (подушная, таможенная, с продажи вина, соли, гербовой бумаги, канцелярские сборы)¹³⁸ должны были стать основными источниками пополнения государственного бюджета.

Таким образом, стараниями первых министров, в том числе и Д.А.Гурьева, была заложена основа, на которой практики и теории финансовой науки продолжали совершенствовать представ-

ление об одной из важнейших отраслей государственного хозяйства¹³⁹. Сохранившиеся проекты, многие из которых так и остались на бумаге, позволяют говорить о том, что он являлся достойным предшественником Е.Ф.Канкрин и немало сделал для того, чтобы была создана необходимая база для реализации реформ, проводимых последним в конце 30-х гг. XIX в.

Примечания

¹ Киняпина Н.С. Внутренняя политики царизма первой половины XIX века // Вопросы истории. 1968. № 9. С. 161.

² Записки Филиппа Филипповича Вигеля (далее — Записки Ф.Ф.Вигеля). Издание «Русского архива». М., 1892. Ч. III. С. 86; Русская старина. 1873. Т. 7. Кн. II. Февраль. С. 128; Скальковский К.А. Наши государственные и общественные деятели. СПб., 1890. С. 410

³ План сохранился в качестве второй части записки «Историческое обозрение финансов с 1801 по 1814 гг.» (Российский государственный исторический архив (далее — РГИА). Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 47—115об.).

⁴ Проект общего плана финансов 1816 года (РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 93. Л. 35—82).

⁵ Гурьев Д.А. О Совете государственных кредитных установлений // Сборник сведений и материалов по ведомству Министерства финансов (далее — Сборник сведений и материалов...). СПб., 1866. Т. 3. Кн. XI, XII. С. 94—96; он же. О государственных долгах и Комиссии погашения долгов // Там же. С. 76—94; он же. Об учреждении Государственного Коммерческого банка // Там же. С. 96—107.

⁶ Фатеев А.Н. Академическая и государственная деятельность М.И.Балугьянского в России. Ужгород, 1931. С. 40; Косачевская Е.М. Михаил Андреевич Балугьянский и Петербургский университет первой четверти XIX века. Л., 1971. С. 217.

⁷ Энциклопедический словарь. СПб., 1902. Т. XXXVa. С. 867; Янжул И.И. Основные начала финансовой науки. СПб., 1899. С. 10—11.

⁸ Большая советская энциклопедия. Изд. третье. М., 1977. Т. 27. С. 438.

⁹ Горлов И. Теория финансов. СПб., 1845. С. 4.

¹⁰ Там же. С. 11.

¹¹ О финансовом законе на 1811 год // РГИА. Ф. 560. Оп. 22. Д. 2. Л. 2—3об. Автором этой работы, возможно, был М.М.Сперанский.

¹² РГИА. Ф. 560. Оп. 22. Д. 2. Л. 1—2.

¹³ Ерошкин Н.П. История государственных учреждений дореволюционной России. М., 1968. С. 168.

¹⁴ Сперанский М.М. О государственных установлениях // План государственного преобразования графа М.М.Сперанского: (Введение к Уложению государственных законов 1809 г.). М., 1905. С. 285—286.

¹⁵ Учреждение Министерства финансов. СПб., 1811. Ч. I—II. С. 83—84.

¹⁶ Полное собрание законов Российской империи (далее — ПСЗ). Т. 31. № 24688. Подробнее о структурных изменениях в финансовом ведомстве см.: Марией Л.П. Формирование структуры Министерства финансов России в первой четверти XIX в. // Вестник МГУ. Серия 8. История. 1998. № 6. С. 42—60.

¹⁷ РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 113—113об.

- 18 Тургенев Н.И. Опыт теории налогов. М., 1937. С. 145.
- 19 Другую версию происхождения Д.А.Гурьева сообщал в своих мемуарах Ф.Ф.Вигель. «Отец Гурьева был чрезвычайно любим своим господином, которого рассказчик мой (Сергей Васильевич Салтыков. — Ф.Ф.В.) назвать мне не умел, но говорил как о деле, в его время всем известном. Не только отпустил он его на волю, не только доставил ему штаб-офицерский чин, но малолетнего его сына позволил воспитывать с собственными детьми. Когда мальчик вырос, отец его имел уже хорошее состояние и мог, записав его в артиллерию, дать ему приличное содержание» (Записки Ф.Ф.Вигеля. Ч. III. С. 85).
- 20 РГИА. Ф. 1343. Оп. 46. Д. 1158. Л. 5.
- 21 Записки Ф.Ф.Вигеля. Ч. III. С. 86. См. также: Скальковский К.А. Указ. соч. С. 409—410.
- 22 200-летие Кабинета Его Императорского Величества. 1704—1904. СПб., 1911. С. 450.
- 23 Вяземский П.А. Допотопная, или допожарная Москва // Вяземский П.А. Стихотворения. Воспоминания. Записные книжки. М., 1988. С. 243.
- 24 Записки Ф.Ф.Вигеля. Ч. III. С. 84.
- 25 История уделов за столетие их существования. 1797—1897. СПб., 1902. Т. 1. С. 46—64; 200-летие Кабинета Его Императорского Величества. 1704—1904. С. 450—451.
- 26 Записки Ф.Ф.Вигеля. Ч. III. С. 84
- 27 Скальковский К.А. Указ. соч. С. 408—409.
- 28 Записки Ф.Ф.Вигеля. Ч. III. С. 84—85.
- 29 Корф М.А. Жизнь графа Сперанского. СПб., Т. 1. С. 187—188; Богданович М.И. История царствования императора Александра I и Россия в его время. СПб., 1869. Т. 2. С. 489.
- 30 Министерство финансов. 1802—1902. СПб., 1902. Ч. 1. С. 33—34; Дубровин Н.Ф. Письма главнейших деятелей в царствование императора Александра I (1807—1825). СПб., 1883. С. 158—159.
- 31 Скальковский К.А. Указ. соч. С. 427—428.
- 32 Первые шаги на министерском поприще показали, что между недавними союзниками — М.М.Сперанским и Д.А.Гурьевым — произошло заметное охлаждение, которое даже привело последнего в стан врагов реформатора, и, очевидно, не без его участия была осуществлена интрига против М.М.Сперанского (Корф М.А. Указ. соч. Т. II. С. 139; Фатеев А.Н. М.М.Сперанский (1809—1909). Харьков, 1910. С. 35—36). Однако впоследствии именно благодаря Д.А.Гурьеву М.М.Сперанский получил высший губернаторский оклад жалованья, ему была продолжена аренда государственного имения. За успешные операции по винной продаже и за восстановление казенного Брислевского завода министр финансов исходатайствовал ему 5000 десятин земли в Саратовской губернии (Корф М.А. Указ. соч. Т. II. С. 139—140; Середонин С.М. Граф М.М.Сперанский: Очерк государственной деятельности. СПб., 1909. С. 135). Кроме того, большинство своих проектов Д.А.Гурьев пересылал пензенскому генерал-губернатору для обсуждения (Корф М.А. Указ. соч. С. 144—145; Русский рубль: Два века истории. XIX—XX вв. М., 1994. С. 25—26). При его же участии рассматривались отчеты М.М.Сперанского о выполнении вверенных ему дел в качестве сибирского генерал-губернатора (Корф М.А. Указ. соч. С. 264). Так или иначе, но в письмах своих М.М.Сперанский довольно высоко оценивал своего недавнего противника: «...Знаете ли, что настоящая система управления мне довольно нравится? — писал он А.А.Столыпину из

Пензы 17 апреля 1817 г. — Надобно, чтоб дела были в руках у одного, а беспристрастно говоря, лучше, чтоб они были у Дмитрия Александровича [Гурьева], нежели у кого-либо другого» (Русский архив. 1870. Ст. 1133—1134). Обсуждая с А.А.Столыпиным кандидатов в члены Комитета по крестьянскому делу (1818 г.), М.М.Сперанский писал: «Говоря с вами искренно и беседуя как бы лицом к лицу, скажу по истине, что Д[митрий] Александрович один может и должен быть главою сего дела. Он может потому, что к нему имеют лучшие в России люди истинное уважение; он должен первое потому, что он может; а второе потому, что часть его не есть просто министерство, но ключ и жизненная движущая сила всего управления; сила, в коей все болезненные припадки государства прежде всех других и более всех других должны обнаружиться». И далее: «С ним <Д.А.Гурьевым> и за ним я всюду пойду. Сим обязан я не только внутреннему моему убеждению в основательности его ума и истинном достоинстве его правил, но и благодарности. Я считаю малодушием, даже подлостью видеть равнодушно людей таких, как он, и оставлять их бороться одних с невежеством или пристрастием в трудных обстоятельствах, а что обстоятельства должны быть трудны, в сем, к сожалению, нельзя иметь ни малейшего сомнения» (Русский архив. 1869. № 10. Ст. 1699—1701).

³³ В 1824 г. Аракчеев скажет начальнику округа Старорусского военного поселения Маевскому: «У меня один только остался злодей — Гурьев; да и тот, слава Богу, околеает» (Русская старина. 1873. № 10. С. 451).

³⁴ Русский архив. 1877. № 5. С. 5. «Злоупотребляя влиянием своим на Государя, великий князь добился нового выгодного для Польши тарифа, который положительно разорвал наших фабрикантов. Министр финансов горько жаловался; но Государь, убежденный словами брата, считал жалобу Гурьева преувеличенными. Представлялся легкий и уже испробованный способ узнать правду; следовало послать верного человека, чтобы на месте изучить состояние суконных и бумажных фабрик. Граф Гурьев предложил Государю отправить меня (А.И.Рибопьера. — Л.М.), и я поехал в Москву и село Иваново. Возвратившись, я доложил Государю о том, что видел, и невыгодный для русских тариф, тормозивший нашу торговлю с Востоком, а особенно с Китаем, был отменен. *Inde irae**. Константин Павлович никогда не простил Гурьеву столь открытого противодействия. Преданный Государю до фанатизма, Гурьев заметил с глубокою скорбью, что он теряет высочайшее доверие и решился отказаться от Министерства финансов» (там же. С. 10—11).

³⁵ РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 67об.

³⁶ Там же. Л. 3—3об.

³⁷ Тургенев Н.И. Опыт теории налогов. М., 1937. С. 171.

³⁸ РГИА. Ф. 560. Оп. 22. Д. 10. Л. 10об.—11об.

³⁹ Сборник сведений и материалов... Т. 3. Кн. XI, XII. С. 85.

⁴⁰ Там же. С. 77.

⁴¹ Чтобы организовать платеж непрерывного дохода, необходимо было назначить особенную и достаточную сумму «на безостановочный платеж процентов или непрерывных доходов», а также определить отдельную сумму «на постепенное погашение самого капитала оных». Непрерывные доходы продолжают выплачивать до окончательного выкупа или погашения всего капитала (Сборник сведений и материалов... Т. 3. Кн. XI, XII. С. 78).

* Отсюда гнев (*лат.*).

42 В Государственную долговую книгу, по мнению Д.А.Гурьева, необходимо было вносить в алфавитном порядке суммы капиталов казенных кредиторов с обозначением выплачиваемых процентов (Сборник сведений и материалов... Т. 3. Кн. XI, XII. С. 85).

43 РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 79об.—80; Д. 93. Л. 55. См. также: Сборник сведений и материалов... Т. 3. Кн. XI, XII. С. 92—94

44 Российский государственный архив древних актов (далее — РГАДА). Ф. 19. Оп. 1. Д. 7. Л. 38—40.

45 Там же. Л. 19об.

46 Сборник сведений и материалов... Т. 3. Кн. XI, XII. С. 76.

47 Там же. С. 81.

48 РГИА. Ф. 560. Оп. 38. Д. 1065. Л. 90.

49 ПЗС. Т. 32. № 25080. С. 280—282.

50 Мигулин П.П. Русский государственный кредит (1769—1899): Опыт историко-критического обзора. Харьков, 1899. Т. 1. С. 58. См. также: Русский рубль... С. 27—28.

51 Записки петербургского чиновника старого времени (Петра Ивановича Голубева) // Русский архив. 1896. № 4. С. 529.

52 Троицкий С.М. Из истории русского рубля // Вопросы истории. 1961. № 1. С. 70.

53 Архив Государственного совета. Царствование императора Александра I (с 1810 по 19 ноября 1825 г.): Журналы по делам Департамента государственной экономии. СПб., 1881. Т. 4. Ч. 1. Ст. 583; Кауфман И.И. Из истории бумажных денег в России. СПб., 1909. С. 50; он же. Кредитные билеты, их упадок и восстановление. СПб., 1888. С. 76—77.

54 РГИА. Ф. 560. Оп. 6. Д. 100. Л. 12—14.

55 Гурьев А.Н. Денежное обращение в России в XIX столетии: Исторический очерк. СПб., 1903. С. 74—75; Русский рубль... С. 30—31.

56 ПЗС. Т. 32. № 25315. С. 505—506.

57 Сборник исторических материалов, извлеченных из архива Первого отделения Собственной Е.И.В. канцелярии. СПб., 1876. Вып. 1. С. 59.

58 Внешняя политика России XIX и начала XX века: Документы российского Министерства иностранных дел (далее — ВПР). М., 1970. Серия 1. Т. 7. Док. 20. С. 54—55; Прим. 40—41. С. 710—711.

Неблагоприятная ситуация складывалась из-за фальшивых ассигнаций и в других европейских государствах. После Лейпцигской битвы генерал-губернатором Саксонии был назначен князь Н.Г.Репнин, который должен был решать ряд неотложных задач. Одна из них состояла в том, что в казна насчитывала «немного более миллиона талеров, т.е. ровно ничего». Помощь «в таких трудных обстоятельствах» оказали лейпцигские банкиры Фреге и Рейхенбах, а также дрезденский Басанж. Другая заключалась в том, чтобы найти сокрытый миллион фальшивых ассигнаций кроме уже обнаруженных шести. В причастности к этому делу подозревали королевского банкира Фреге. Воспоминания обер-аудитора А.О.Имберга сохранили интересные подробности этой истории. В начале своего управления «князь сделал публикацию, что не предъявивший фальшивые ассигнации в течение назначенного срока подвергался военному суду и ссылке в Сибирь, с штрафом в пять раз сокрытой им суммы».

Положение осложнялось тем, что «подозрения хотя были и убедительные, но весьма было затруднительно и рискованно (в случае неверности сведения) опозорить, так сказать, и поколебать доверие такого банкира, как Фреге, оказавшего еще важные услуги нашему правительству».

А.О.Имберг направился «в контору Фреге, скрыв около дома двух гусар». Дальнейшие события напоминают детективную историю. Вот как о них повествует сам Имберг. «Сперва обратился я к его сыновьям, дабы не испугать старика. Предъявив им откровенно причину моего прихода, я просил сказать мне без всяких изворотов, когда и от кого они получили фальшивые наши ассигнации и почему согласно публикации, не представили их правительству. Разумеется, они упорствовали и уверяли меня в ложности этого подозрения, и я вынужден был обратиться к отцу. Та же была история; но во всех их заметил я какое-то замешательство и наконец потребовал Gross-Buch. Просматривая ее, я заметил одну статью; записано: Friedrich-August Winter — миллион; имя короля, и к нему прибавлено Winter. Потребовав у них по ст[атье] 392 все документы, я этим заставил их сознаться.

Фреге был банкир короля, и сумму эту получил от него, и потому Фреге, из привязанности к королю, не хотел открыть этих денег, дабы не выставить неблагоприятное действие его, из слепой преданности к Наполеону, а потом боялся уже того наказания, которому он подвергался согласно публикации. Он предложил мне 400 т. рублей асс., дабы я скрыл это дело, но я, разумеется, отвергнул это предложение и потребовал бумажки. Из сих денег выпущено было только 22 т. рублей, а остальными набили два мешка, которые понесли за мною два гусара, и я в таком торжестве отправился к князю... Тотчас собрался почти весь штат... , бывший с ним тогда в Лейпциге... и, рассматривая ассигнации, удивлялись искусству, с каким они сделаны». Фальшивые ассигнации «отправлены были в Петербург для уничтожения... В Вену к государю, с донесением, послан был адъютант Перовский, а до возвращения его Фреге подвергнут был домашнему секретному аресту». Вскоре «Перовский привез совершенное прощение Фреге со взысканием только тех выпущенных им 22 т. рублей» (Русский архив. 1870. Ст. 390—392).

⁵⁹ Сивков К.В. Финансы России после войны с Наполеоном // Отечественная война и русское общество. 1812—1912. М., 1912. Т. 7. С. 132.

⁶⁰ ВПР. Серия 1. Т. 7. Док. 20. С. 55; Гурьев А.Н. Денежное обращение в России в XIX столетии: Исторический очерк. С. 64.

⁶¹ Сборник исторических материалов... СПб., 1890. Вып. 3. С. 11.

⁶² РГИА. Ф. 560. Оп. 4. Д. 50. Л. 10—11об.

⁶³ Там же. Л. 15—15об.

⁶⁴ ВПР. Серия 1. Т. 7. Док. 229. С. 578—579.

⁶⁵ Сборник исторических материалов... Вып. 2. С. 421—423; ВПР. Серия 1. Т. 7. Док. 229. С. 579—581; Богданович М.И. Указ. соч. С. 141—142; Сивков К.В. Указ. соч. С. 132.

⁶⁶ ВПР. Серия 1. Т. 7. Прим. 309. С. 784. Очевидно, этот план являлся продолжением более раннего проекта о «федеративных бумагах». См.: ВПР. Серия 1. Т. 7. Аннотация. С. 23. Док. 14. С. 39; Док. 55. С. 136; Прим. 29. С. 709; Прим. 224. С. 758. См. также: Дубровин Н.Ф. Указ. соч. С. 74—76.

⁶⁷ РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 83; Д. 93. Л. 49—49об.

⁶⁸ Сборник сведений и материалов... СПб., 1866. Т. 3. Кн. XI, XII. С. 81—82. См. также: РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 84—91об.; Д. 93. Л. 50—53.

⁶⁹ Петербург: История банков. СПб., 2001. С. 98; см. также: Гурьев А.Н. Очерк развития кредитных учреждений в России. СПб., 1904. С. 10.

⁷⁰ Сборник сведений и материалов... СПб., 1866. Т. 3. Кн. XI, XII. С. 99. Об учреждении и деятельности Коммерческого банка см.: Моро-

зан В.В. Государственный коммерческий кредит в дореформенной России. (Конец XVIII — 50-е гг. XIX в.) // Нестор. 2000. СПб.; Кишинев. № 2. С. 56—61; Петербург: История банков. С. 95—96.

71 «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).

72 «Вклады вносятся большею частью на краткие сроки или по крайней мере на неопределенные, т. е. до востребования. Ссуды, под учет векселей и товаров производимые, по свойству их, суть также краткосрочные. Если вкладчик востребует капитал свой в 4—6 месяцев или в год, учет также имеет производиться на 2, 4 и не более как на 6 месяцев, а под товары не более 9 месяцев» (Сборник сведений и материалов... СПб., 1866. Т. 3. Кн. XI, XII. С. 102—103).

73 «1) Для произведения учета по векселям не постановляется положительного правила, по сколько процентов взимать на месяц, но предоставляется назначение количества оных самому Правлению банка, по соображению обстоятельств и движению коммерческих оборотов, устанавливать в каждые полмесяца, с утверждения министра финансов... 2) Учет векселей предполагается производить сроком не далее 6-ти месяцев... 3) Учет допускается под одинакие, равно и трассированные векселя, как российских купцов, так и иностранных гостей, с тем однакож, чтобы в числе участвующих в векселе был непременно один российский подданный и равным образом один имел постоянное пребывание в С.-Петербурге... 4) Куртаж, взимаемый ныне при учете векселей по $\frac{1}{4}$ и при выдаче ссуд под товары по $\frac{1}{2}$, впредь устанавливается в первом случае по $\frac{1}{3}$, а в другом по $\frac{1}{4}\%$ » (Сборник сведений и материалов... Т. 3. Кн. XI, XII. С. 103—105).

74 Сборник сведений и материалов... Т. 3. Кн. XI, XII. С. 101—102.

75 Там же. С. 104.

76 Там же. С. 105.

77 Там же. С. 105.

78 ПСЗ. Т. 34. № 26837. С. 263—274. Открытие банка произошло 2 января 1818 г. (Петербург: История банков. С. 96).

79 16 апреля 1817 г. Комиссия погашения долгов получила новый устав (ПСЗ. Т. 34. № 26791. С. 192—208).

80 ПСЗ. Т. 34. № 26834. С. 259—262.

81 Сборник сведений и материалов... Т. 3. Кн. XI, XII. С. 92—94.

82 Там же. С. 94—95.

83 РГИА. Ф. 560. Оп. 22. Д. 10. Л. 47об.

84 Сборник сведений и материалов... Т. 3. Кн. XI, XII. С. 95. Совет государственных кредитных установлений не являлся структурным подразделением Министерства финансов, но круг рассматриваемых им вопросов и его делопроизводство имели с Министерством финансов непосредственную связь (Министерство финансов. 1802—1902. С. 45—46; Ерощкин Н.П. Указ. соч. С. 170).

85 Внешний вид ассигнаций менялся три раза. Ассигнации первого образца находились в обращении с 1769 по 1786 гг. включительно, второго — с 1787 по 1819 гг., третьего — с 1820 по 1843 гг. (Кашкаров М. Денежное обращение в России. СПб., 1898. Т. 1. С. 27; Печерин Я.И. Наши

государственные ассигнации до замены их кредитными билетами (1769—1843) // Вестник Европы. 1876. № 8. Т. 4. С. 641).

⁸⁶ Сборник сведений и материалов... Т. 3. Кн. XI, XII. С. 105—107; РГИА. Ф. 560. Оп. 22. Д. 10. Л. 35об.

⁸⁷ Сборник сведений и материалов... Т. 3. Кн. XI, XII. С. 107.

⁸⁸ РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 94—94об. См. также: Ф. 560. Оп. 10. Д. 93. Л. 55—55об.

⁸⁹ Там же. Д. 71. Л. 94об.—95.

⁹⁰ Там же. Д. 93. Л. 55об.—56об.; Оп. 22. Д. 10. Л. 44об.—45.

⁹¹ Там же. Д. 71. Л. 95об.

⁹² Там же. Д. 93. Л. 40—40об.

⁹³ Там же. Л. 60.

⁹⁴ Там же. Л. 62—62об.

⁹⁵ Особенно тяжелыми были для России 1820 и 1821 гг. — время неурожая и голода в стране.

⁹⁶ Военский К.А. Континентальная система // Отечественная война и русское общество. 1812—1912. М., 1911. Т. 1. С. 229; Злотников М.Ф. Континентальная блокада и Россия. М.; Л. 1966. С. 288; 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. 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.

⁹⁷ Журнал Комитета министров: Царствование императора Александра I. 1802—1826 гг. СПб., 1891. Т. II. 1810—1812 гг. С. 495.

⁹⁸ Сборник сведений и материалов... Т. 3. Кн. XI, XII. С. 76.

⁹⁹ Русский архив. 1896. № 4. С. 524—527.

¹⁰⁰ РГАДА. Ф. 19. Оп. 1. Д. 15. Ч. 2. Л. 109—110об.; Д. 18. Л. 2—5; ВПР. Серия 1. Т. 7. Док. 25. С. 71—72; Док. 121. С. 295—298.

¹⁰¹ ВПР. Серия 1. Т. 2. Док. 117, 149. С. 369, 489; Т. 3. Прим. 28. С. 657; Док. 179. С. 445—446; Док. 216. С. 526; Док. 224. С. 546—547; Док. 229. С. 555—556; Прим. 355. С. 740; Т. 7. Док. 171. С. 430—431; Прим. 224. С. 758; Злотников М.Ф. Указ. соч. С. 338—339; Кауфман И.И. Государственные долги России // Вестник Европы. 1885. Т. 1. Кн. 1. С. 193.

¹⁰² РГАДА. Ф. 19. Оп. 1. Д. 7. Л. 23об.

¹⁰³ Поляков В.Л. Таможенная политика России в первые десятилетия XIX века // Вопросы всеобщей истории. Хабаровск, 1972. С. 77.

¹⁰⁴ Арнольд К.И. Мнение о системе тарифа в России. СПб., 1816. С. 5—6; Вирст Ф.Г. Собрание превосходных сочинений, до законодательства и управления государственного хозяйства, особливо же финансов и коммерции касающихся. СПб., 1808. С. X; 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.

¹⁰⁵ Берлин П.А. Русская буржуазия в старое и новое время. М., 1922. С. 50; Туган-Барановский М.И. Война 1812 г. и промышленное развитие России // Отечественная война и русское общество. 1812—1912. М., 1912. Т. 7. С. 110; Лодыженский К. История русского таможенного тарифа. СПб., 1886. С. 148—168. Д.А.Гурьевым в 1813 г. был выработан проект нового умеренно-покровительственного тарифа (Сторожев В.Н. История Московского купеческого общества. М., 1916. Т. 2. Вып. 1. С. 170).

106 Отдел письменных источников Государственного Исторического музея (ОПИ ГИМ). Ф. 33. Оп. 1. Д. 24. Л. 12—12об.

107 РГАДА. Ф. 19. Оп. 1. Д. 7. Л. 31об.

108 РГИА. Ф. 560. Оп. 11. Д. 7. Л. 33об.—34. Необходимость ее введения была вызвана тем, что «расстройство финансовой системы России не позволило своевременно высылать средства, предназначенные на содержание польских войск в 1815 г.», что поставило командование «перед необходимостью заимствовать из кассы фельдмаршала М.Б.Барклая-де-Толли». И хотя необходимые суммы вскоре были направлены, Д.А.Гурьев смог осуществить это, «остановив другие расходы». Далее в своей записке Александру I от 20 августа (1 сентября) 1815 г. он писал, что без утверждения дополнительной «временной военной подати» Министерство финансов будет не в состоянии «удовлетворить не только вновь быть могущим, но даже и определенным по сие число расходам» (ВПр. Серия 1. Т. 8. Прим. 231. С. 686). См. также: ВПр. Серия 1. Т. 8. Док. 201. С. 446—447.

109 РГИА. Ф. 560. Оп. 11. Д. 7. Л. 34—35об.

110 ВПр. Серия 1. Т. 8. Док. 117. С. 268—270; Прим. 145. С. 668—669.

111 РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 108.

112 Там же. Д. 93. Л. 63об.

113 Там же. Л. 64об.

114 Там же. Л. 69—69об.

115 Там же. Л. 63.

116 Двадцатилетие Министерства финансов под управлением графа Канкрин (1823—1843) // Сборник сведений и материалов по ведомству Министерства финансов. СПб., 1865. Т. 1. № 2. С. 137.

117 Скальковский К.А. Указ. соч. С. 423.

118 Русская старина. 1883. № 8. С. 387.

119 Там же. 1881. № 11. С. 672.

120 Там же. № 9. С. 190—191.

121 Следует отметить, что с А.Е.Измайловым, служившим в Министерстве финансов до 1826 г., у Д.А.Гурьева были, очевидно, непростые отношения. По воспоминаниям П.И.Голубева, 1 июля 1821 г. последовало открытие Департамента Государственного казначейства. Состоялся торжественный молебен, по окончании которого Д.А.Гурьев, «в сопровождении директора И.И.Розенберга и вице-директора А.И.Миллера, обошел все комнаты, отделанные перед тем довольно красиво. Каждый начальник отделения стоял у своих кресел, и каждого из них граф Дмитрий Александрович приветствовал каким-нибудь благосклонным словом, вроде фразы: "Я надеюсь, что вы усердием своим не оставите оправдать доверенность к вам начальства" или "г[осподин] директор сделал мне о вас очень лестные отзывы, прошу заслуживать внимание начальства и на будущее время". Чрезвычайно красивое лицо министра (хотя человека уже не первой молодости), его орденские украшения, с цепью Св. Андрея Первозванного, облитый золотым шитьем мундир, изящные манеры аристократа и величественный вид государственного сановника составили для всех присутствовавших приятнейшее зрелище, возмущенное только одним странным случаем. Бывшему нашим, третьего стола, начальником, сатирическому поэту и фабулисту Александру Ефимовичу Измайлову вздумалось явиться на этом торжестве не в мундире, как прочие, а в черном фраке и китайчатых панталонах; граф подошел к Измайлову, но не сказал ему ни слова, а, обратясь к директору, спросил, какое это отделение, и тотчас же оборотясь к А.Е.[Измайлову] спиной, пошел далее. Кажется, к этой странной сцене были поводом одни, впрочем более обидные, нежели остроумные, на счет

министра, стихи Измайлова» (Русский архив. 1896. № 4. С. 523—524). Чиновничью службу А.Е.Измайлов совмещал с занятиями литературой. С 1816 по 1825 гг. он был председателем Вольного общества любителей словесности, наук и художеств. В 1809—1810 гг. издавал журнал «Цветник», в 1812 г. — газету «Санкт-Петербургский вестник», в 1818—1826 гг. — журнал «Благонамеренный». Как отмечалось в «Истории русской литературы», «в одном из писем своих он с горечью говорил: "Ах, не дай бог никому быть вместе подьячим и литератором, а особенно журналистом"». Далее автор статьи говорил, что «лучшие басни Измайлова те, в которых он дает обильный бытовой материал, жанровые оценки, говорит о близком и хорошо знакомом ему мире чиновников, купцов, приказных. Он пишет свои басни по самым конкретным житейским поводам, отнюдь не стесняясь изобразить в смешном и малопривлекательном виде своих недоброжелателей и врагов. Обидится ли он на своих литературных противников или на свое чиновное начальство... сатирическое перо Измайлова уже готово поразить порок и прославить добродетель» (История русской литературы. М.; Л., 1941. Т. 5. Ч. 1. С. 266, 273). По отношению к Д.А.Гурьеву такую реакцию можно объяснить и тем, что в течение 14 лет Измайлов оставался в чине коллежского советника, даже тогда, когда был «по преобразовании экспедиции переведен в Департамент Государственного казначейства начальником отделения» (Полевой П.Н. Архив «Литературной газеты» // Исторический вестник. СПб., 1886. Т. 26. С. 374).

122 «Вице-губернаторы управляли казенными палатами и потому находились в зависимости от министра финансов — определялись им и увольнялись» (Русская старина. 1873. № 7. С. 112).

123 «Взметнев Петр Алексеевич был тогда начальником 1-го отделения канцелярии министра финансов и считался самым приближенным лицом к графу Д.А.Гурьеву» (там же).

124 «Взметнев имел привычку, в разговорах с кем бы ни было, забывшись, закладывать руки в карманы вице-мундира под фалды» (там же).

125 «Михаил Алексеевич Обресков, генерал-лейтенант, сенатор, был директором Департамента внешней торговли при министерстве графа Гурьева. Он любил молодиться: фабрил усы, завивался и всегда румянился» (там же).

126 «Действительный статский советник Николай Порфирьевич Дубенский был в одно время с Обресковым директором Департамента разных податей и сборов» (там же).

127 «Евграф Ильич Мечников, обер-берг-гауптман IV класса, директор Департамента горных и соляных дел, Комиссии снабжения солью государства и Горного кадетского корпуса, был одним из приближенных к графу Гурьеву и в публике не пользовался репутациею бескорыстного слуги отечества. Про него рассказывали множество анекдотов, где давалась ему роль далеко не почтенная и примерная беззастенчивость» (там же).

128 «Граф Д.А.Гурьев, как известно, был человек надменный» (там же).

129 Русская старина. 1873. № 7. С. 112.

130 Русский архив. 1877. № 5. С. 5.

131 Там же. 1896. № 4. С. 527. «Чтобы рассуждать о положении финансов государства и достоинстве распоряжающегося ума министра, — писал в своих записках П.И.Голубев, — нужно очень много практики, познаний теоретических, а их в то время в наличности не имелось, так как и через 25 лет после того явился прискорбный, но совершенно правдивый стих Пушкина о нашем просвещении:

"Мы все учились понемногу
Чему-нибудь и как-нибудь".

Представители нашего в то время среднего общества, подобно всем другим странам, более всех других сословий судили и осуждали государственных людей, вовсе не зная истинного положения дел. Впрочем, несмотря на их суждения, правительство не считало нужным толковать с тогдашними умниками о своих нуждах и предположениях, им оставалась полная свобода врать в продолжение питья 2, 3, иногда и полудюжины пуншей (тогда его пили гомерически), что кому придет в голову вкривь и вкось: ведь пьяным по колено море. Так они переименовали самого деятельного и благонамеренного министра внутренних дел, Козодавлева, Цигендриккером. И вот эти-то господа позволили себе переменить ругательно первую букву имени Д.А.Гурьева» (там же. 1896. № 4. С. 528—529).

¹³² В конце октября 1822 г. произошел такой случай. На небольшом совещании, предшествовавшем ежегодному собранию Академии художеств, президент последней, А.Н.Оленин, предложил следующие кандидатуры для выдвижения в почетные члены: Румянцева, Аракчеева и Гурьева. На что вице-президент А.Ф.Лабзин заметил, «что первый достоин, как известный покровитель наук и художеств»; второй — потому, что заказывал воспитанникам академии некоторые работы; что же касалось последнего, то он, по его мнению, не имел никакого права. На возражения А.Н.Оленина о том, что Д.А.Гурьев близок к государю, А.Ф.Лабзин ответил, что есть более близкий человек — государев кучер Илья. Разговор этот доведен был до сведения Александра I. Через три дня после отбытия императора из Петербурга в чужие края А.Ф.Лабзин был сослан в город Сенгилей Симбирской губернии (Русский архив. 1866. Ст. 837—838; см. также: Дубровин Н.Ф. Указ. соч. С. 356—362; Письма А.Е.Измайлова к И.И.Дмитриеву // Русский архив. 1871. № 7, 8. Ст. 972).

¹³³ Русский архив. 1896. № 4. С. 527—528.

¹³⁴ Там же. С. 530.

¹³⁵ Современный финансово-кредитный словарь. М., 2002. С. 526.

¹³⁶ Черных П.Я. Историко-этимологический словарь современного русского языка. М., 2001. Т. 2. С. 314.

¹³⁷ РГИА. Ф. 560. Оп. 10. Д. 71. Л. 115—115об.

¹³⁸ Там же. Д. 93. Л. 64об.

¹³⁹ Сабанти Б.М. Развитие финансов и финансовой науки в России (период феодализма). Иркутск, 1986. С. 12.

Крестьянство в протоиндустриальных процессах в России первой половины XIX в. (по материалам Среднего Поволжья)

Промышленность России первой половины XIX в. представляла собой не просто отрасль (сферу) экономики и организационно-производственную структуру, но и довольно сложный социально-экономический организм. Включенные в него разнородные элементы составляли комплексную совокупность, находясь в обстоятельствах времени и места не просто в механическом соединении, а в определенном функциональном взаимодействии. Поэтому при исследовании промышленности необходим многоуровневый и разносторонний подход, ориентированный на выявление различных компонентов системы и определение характера и направлений их взаимодействия друг с другом, а также с внешней средой.

Наряду с индустриальными процессами, протекавшими в рамках крупного мануфактурного и фабричного производства, которые инициировались государством и были непосредственно связаны с реализацией его интересов, в дореформенной России происходили процессы так называемого естественного экономического развития, зарождавшиеся в глубинах самобытного народно-хозяйственного механизма¹. Последний, формируясь на протяжении нескольких столетий, функционировал и развивался по своим правилам, внутренне соответствуя цивилизационным основам российского социума, имея при этом значительный рыночный потенциал и предпринимательский «дух». «Товарно-денежные отношения росли на основе традиционных базовых ценностей православной культуры, которая и составляла ядро хозяйственного быта, государственности и отечественной цивилизации»². При этом натуральное хозяйство и рыночное начало не взаимоисключали друг друга, а являлись звеньями одной цепи. На этой основе в первой половине XIX в. происходило усиление процессов «протоиндустриализации», выразившихся в заметном увеличении роли и совершенствовании организационно-производственного уровня и форм промыслово-ремесленной деятельности и промышленного производства, ориентированных не только на местные, но и на региональные и даже национальные рынки.

* Арсентьев Виктор Михайлович — кандидат исторических наук (Историко-социологический институт, Мордовский государственный университет им. Н.П.Огарева, г. Саранск).

В этой связи следует заметить, что использовавшиеся долгое время для рассмотрения данной проблемы теоретические положения и методологические подходы, при всей своей стройности и проработанности, не могли в полной мере отразить всего многообразия и противоречивости процессов, происходивших в этой сфере промышленного производства. Традиционная оценка характера развития сельской промышленности России первой половины XIX в. сводилась к констатации одного из фундаментальных утверждений советской историографии, рассматривавшего промышленную деятельность крестьян как показатель кризиса феодально-крепостнической системы и неуклонного утверждения капиталистических отношений. При этом индустриализация представлялась как всеобщий процесс перехода от примитивно организованных сельских промыслов к городскому ремеслу и далее к крупной мануфактурной, а затем к фабричной промышленности в соответствии с общепринятой линейной схемой. Воссоздавая хронологическую и пространственную специфику промышленных процессов, происходивших в российской деревне, большинство отечественных историков-экономистов марксистского толка старались, прежде всего, определить степень их приближенности к индустриализованным формам развития этой сферы промышленности и не всегда пытались понять внутренний механизм ее функционирования.

Лишь в 1990-х гг. появляются работы, в которых промыслово-ремесленные занятия и промышленная деятельность крестьян рассматриваются не просто как низшая, примитивная форма промышленности, а как один из экономико-хозяйственных аспектов бытовой жизнедеятельности, составная часть этнобытовой культуры народа, характер и содержание которых в значительной степени определялись обычаями и традициями. Это позволило значительно разнообразить наши представления о механизме функционирования отечественной экономики вообще, и промышленности в частности.

С этого же времени при рассмотрении данной проблемы начинают использоваться концепции, которые, не отказываясь от идеи поступательности в промышленном развитии, сглаживали острые углы марксистских схем. Причем в 1990-е гг. отечественные ученые берут на вооружение и зарубежный опыт осмысления процессов, предшествовавших так называемому индустриальному перевороту. В данной связи существенный интерес представляет концепция «протоиндустриализации». Ее достоинства были признаны отечественной наукой в 1990-е гг., хотя она уже в начале 1970-х гг. была введена в научный оборот Мендельсом³, а впоследствии получила развитие в трудах других западных исследователей экономической истории дореволюционной России, в числе которых следует отметить О.Крисп и Р.Рудольфа⁴.

Данная концепция примыкает к весьма распространенным в западной историографии теориям «экономического роста» и «индустриального общества», являющимся составными частями цивили-

лизационного подхода. Признавая закономерность и прогрессивность экономического развития, они берут за его основу процесс модернизации, сущность которого состоит в переходе от одного общественного состояния к другому, а именно от традиционного (аграрного) общества к индустриальному. В то же время концепция протоиндустриализации позволяет сфокусировать внимание на разнообразии механизмов этого перехода.

Однако, применяя разработанные зарубежными учеными концептуальные схемы и модели при анализе отечественной экономики, недопустимо моделировать ее по образцу западных стран, так как хозяйственные процессы, происходившие в России, отличались многообразием и противоречивостью и во многом не соответствовали западно-европейским моделям модернизации.

Кроме того, протоиндустриализация имеет не только национальную, но и региональную специфику. По словам создателя концепции, «это явление, по существу, региональное, которое и должно изучаться только на этом уровне, а не на национальном, маскирующем сложность взаимодействия между секторами и отраслями»⁵.

В представленной работе не ставилась задача всеохватывающего и подробного изучения всего спектра протоиндустриальных процессов, детального выявления территориальных особенностей и производственно-отраслевой специфики их протекания. Нас, прежде всего, интересовали организационные формы, детерминирующие факторы, направления и характер развития сельской промышленности, ее место в хозяйственно-экономической системе деревни и уровень коммерциализации, потенциальные возможности так называемого индустриального перехода, а также степень промышленно-предпринимательской активности крестьян. Рассмотрение поставленных задач осуществлялось на примере территории Средневолжского региона, в структуру которого мы включили Пензенскую, Симбирскую, Казанскую губернии, а применительно к 50-м гг. XIX в. и вновь образованную Самарскую губернию.

Выявляя содержание понятия «протоиндустриализация», приведем определение, предложенное уже упомянутым выше западным исследователем Р.Рудольфом. По его мнению, основными составляющими данного процесса являются следующие: «производство на рынок товаров надомного производства», «изменения в демографической структуре», «широкое содействие индустриализации путем развития торговой и транспортной сети, создание рынка на протоиндустриальные и сельскохозяйственные продукты, поощрение трудовой квалификации и стимулирование крестьянства в развитии мануфактуры и его переходе к труду в неаграрном секторе»⁶.

Главный отличительный признак протоиндустриализации — быстрое развитие сельской промышленности в традиционных формах с ярко выраженной ориентацией на рынок. Ее содержание определялось промыслово-ремесленной деятельностью и промыш-

ленным производством крестьян в форме домашнего производства и ремесла, небольших крестьянских предприятий кустарного типа, рассеянной, а в некоторых случаях и централизованной мануфактуры. На наш взгляд, протоиндустриальный сектор необходимо рассматривать как один из структурных компонентов отечественной экономики, а протоиндустриализацию — как один из вариантов перехода к индустриализации. Прорабатывая предмет исследования в таком ракурсе, мы обнаруживаем целый комплекс факторов как объективного, так и субъективного плана, которые могли либо замедлить протекание протоиндустриальных процессов, либо ускорить⁷.

Промышленная сфера крестьянской экономики России в первой половине XIX в. представляла собой сложный механизм, функционирование которого было обусловлено природно-географическими особенностями, этно-демографической ситуацией, социально-культурными и хозяйственными традициями и обычаями населения, общим состоянием экономики, а также степенью проникновения рыночных отношений. Именно раскрытие всех этих моментов позволяет выявить специфику и особенности протекания протоиндустриальных процессов.

В качестве объективных условий их протекания можно рассматривать природно-географическую и хозяйственно-экономическую среду, сложившуюся демографическую ситуацию, а также законодательно-правовую базу крестьянского предпринимательства. По мере того как происходило освоение территорий Среднего Поволжья, жители все больше приспосабливались к естественным условиям жизнедеятельности, создавая и воспроизводя определенную хозяйственную среду. И хотя возможности экстенсивного развития далеко еще не были исчерпаны, процессы интенсификации хозяйства неизбежно пробивали себе дорогу в форме роста хозяйственного опыта, развития умения и навыков, прогресса орудий труда и т.д. В результате расширялся спектр занятий населения, а вместе с этим совершенствовались и формы неземледельческой деятельности населения.

Важной особенностью хозяйственно-экономической деятельности крестьян являлось своеобразное распределение рабочего времени и трудовых затрат крестьян. Сезонность сельскохозяйственного цикла работ приводила к неравномерной занятости населения в течение года. В этих условиях развитие сельской промышленности обеспечивало более равномерное использование трудовых ресурсов круглый год и вместе с тем рост промышленного производства благодаря увеличению интенсивности трудовой деятельности. В то же время увеличение общей численности населения, уменьшение размеров душевого крестьянского надела, повышение налоговых платежей как в государственной, так и в удельной и помещичьей деревне, а также перевод крестьян в крепостных хозяйствах с барщины на денежный оброк заставляли искать дополнительные источники доходов. Важным стимулирующим фактором можно считать либерализацию промышленной по-

литики государства по отношению к торгово-промышленной деятельности крестьян, происходившую на протяжении первой половины XIX в., существенно расширившую возможности осуществления промышленного предпринимательства.

Действие субъективного фактора определялось этнокультурной средой хозяйственно-экономической деятельности, ментальными установками, обуславливающими процессы накопления капитала и его продуктивного использования, а также общим состоянием хозяйственной культуры. Так, А. Корсак в своем знаменитом труде «О формах промышленности вообще и о значении домашнего производства в Западной Европе и России», вышедшем еще в 1861 г., наряду с экономическими детерминантами домашней промышленности называет и социокультурные: «...наследственность промысла, характер домашнего быта и способности народонаселения»⁸. Промыслово-ремесленные занятия относятся к той области деятельности населения, ценность которой определяется не только организационно-техническим уровнем производства и его рыночной ориентацией, а также важностью для непосредственной жизнедеятельности крестьян, но и той духовно-смысловой нагрузкой, которую она несет в себе. Воплощая в себе эстетику крестьянского сознания, эти занятия были своеобразным выражением этических норм, опредмеченных в продуктах крестьянского труда. Это своего рода показатель и одно из проявлений развития самобытной народной культуры. Традиционные формы хозяйствования крестьянства определялись существованием устойчивых социальных институтов, семейно-бытовых обычаев, устоявшегося образа жизни, которые даже при смене социально-политических условий нередко проявляют необычайную консервативность⁹.

В первой половине XIX в. происходило увеличение доли промыслово-ремесленной деятельности крестьян и повышение роли промышленности в структуре экономики деревни, хотя различные районы Среднего Поволжья в разной степени были подвержены этим процессам в силу национально-этнической, социокультурной и природно-географической специфики, определявшей хозяйственно-экономический порядок¹⁰.

В территориальном и природно-географическом плане более активными в этом виде деятельности были крестьяне северных и северо-восточных районов Среднего Поволжья, где находилась зона лесов. В лесостепной полосе спектр промыслово-промышленных занятий хотя и был несколько уже, но все же оставался важной составляющей крестьянского хозяйства. Географически эту территорию составляли большая часть Казанской, Симбирской, Пензенской губерний и северные уезды Самарской губернии. Аграрное население здесь сформировалось раньше и было представлено как коренными народами: мордвой, чувашами, татарами, удмуртами, марийцами, представлявшими в большинстве своем удельную и государственную деревни, так и русскими, в своей основе являвшимися крепостными крестьянами. Земледелие здесь было более трудоемким, чем на юге, требовало напряженных со-

вместных усилий семьи. Источник середины XIX в. указывает, что «в последние годы, при быстром приращении населения, в [Пензенской] губернии местами начинают ощущать недостаток в земле, которая время от времени истощается и требует больших против прежнего усилий со стороны хлебопашца»¹¹. Серьезная конкуренция со стороны производителей более благоприятного для хлебопашества юга, а также малоценность основных местных хлебов — ржи и озимой пшеницы — для рынка компенсировались путем ведения многоотраслевого хозяйства в сочетании с активной промышленно-производственной деятельностью.

Южные степные районы даже к середине XIX в. не были в достаточной мере освоены, и поэтому здесь до конца еще не оформилась хозяйственная структура. Значительная земельная свобода, удаленность от коронной администрации, наличие высокоплодородных почв, более мягкий климат создавали условия для развития упрощенного монокультурного специализированного хозяйства, ориентированного на производство товарного хлеба (в основном элитных сортов пшеницы)¹².

Территориальные различия в хозяйственно-экономическом укладе проявлялись и внутри губерний. По составленному полковником Липинским географическому и статистическому описанию Симбирской губернии, решающее значение в выборе приоритетов хозяйственно-экономической деятельности крестьян имели «местные условия и племенной состав населения»¹³. Применительно к Симбирской губернии он выделяет территории с различной интенсивностью промыслово-ремесленной и промышленной деятельности крестьян и разными типами хозяйства:

- зона комбинированного промыслово-земледельческого хозяйства (уезды Алатырский, Карсунский, за исключением южной части, южная половина Ардатовского уезда, а также примыкающая к Волге территория — Самарская лука);
- зона, где промысловая деятельность определяла благосостояние крестьян (западная часть Сызранского, южная часть Карсунского, некоторая часть Сенгилеевского уезда);
- зона преобладания хлебопашества (восточная часть Сызранского, северная часть Ардатовского, засурская (западная) часть Курмышского, северо-западная часть Симбирского уезда);
- остальная территория, где «в силу местных условий и земледелие не получило развитие, и промыслы существуют в виде подспорья домашнему хозяйству» (северная часть губернии между Сурой и Свягой)¹⁴.

Выделяя этнический фактор как обуславливающий приоритеты хозяйственно-экономической деятельности населения, указанный источник отмечает, что татары больше, чем другие народы, расположены к торговле, чуваша меньше всего склонны к промысловой деятельности. Наиболее же промышленно-активной частью населения признается обруселая мордва Карсунского, Алатырского и части Ардатовского уездов¹⁵.

Особенности социальной организации российского крестьянства в первой половине XIX в. делают необходимым при рассмотрении протоиндустриальных процессов учет как коллективных (общинных) моментов крестьянского предпринимательства, так и его индивидуального характера. Решающей формой общественного быта российского крестьянства в первой половине XIX в. продолжала оставаться община. В рамках общины происходили саморазвитие и самоорганизация экономики на селе, и, на наш взгляд, ее нельзя назвать тормозом производительности и процветания крестьянских хозяйств.

Конечно, следует признать, что уравнительный принцип общинного землепользования и периодические земельные переделы лишали крестьянина стимулов для проявления личной инициативы и предприимчивости. Но не следует абсолютизировать эти моменты. Например, на территории Среднего Поволжья в нерусских (мордовских, татарских, марийских, чувашских) общинах валовые (коренные) переделы земли между дворами происходили гораздо реже, чем в русской, что предоставляло дополнительные возможности для более стабильного существования отдельных крестьянских хозяйств. К тому же заново делилась земля, а не имущество, орудия труда, инвентарь, результаты труда, и делалось это для создания всем одинаковых условий для приложения труда. Уравнительный принцип распространялся только на землю, а не на доходы и уровень жизни. Такое положение подразумевало создание равных стартовых экономических условий, что в принципе не мешало отдельным домохозяйствам реализовывать собственные хозяйственные инициативы. Существовала прямая заинтересованность членов семьи в повышении производительности труда и росте доходов. При увеличении благосостояния семьи доля податей в ее бюджете уменьшалась, и наоборот. Община как экономическая единица не препятствовала росту доходов отдельных домохозяйств по прозаической причине — так ей легче было выполнять свои фискальные функции. Поэтому община в целом и даже обедневшие крестьянские хозяйства были заинтересованы не только в перераспределении ресурсов в целях поддержания относительного равенства, но и сохранении более процветающих хозяйств, которые несли основное бремя налогов, да и к тому же могли оказать помощь односельчанам. Содержащийся в общинном устройстве уравнительный компонент отражал своеобразие массового сознания, в котором в качестве доминанты выступала этика выживания в условиях неблагоприятной природной среды, но он совсем не отвергал принципы самодеятельности и неравенства. Уравнительность по отношению к земле соответствовала жизненному опыту и мировоззрению крестьянства, для которого земля есть, прежде всего, естественное богатство («божья по своему происхождению»), а потому она не должна принадлежать тем, кто ее не обрабатывает.

Случаи, когда происходила раскладка податей попавших в беду членов общины или обедневших крестьянских хозяйств между об-

щинниками, не рассматривались как выражение несправедливости, когда приходилось «гнуть спину» на других. Наоборот, на это смотрели как на проявление гуманности, взаимопомощи, коллективизма, обеспечивавших для каждого определенный минимальный уровень благосостояния. К тому же никто не был застрахован от хозяйственных неудач и материальных проблем, т.к. под влиянием множества факторов: стихийных бедствий, неурожаев, эпидемий, падежа скота и др. — вчерашний богач мог легко превратиться в бедняка. И крестьяне это осознавали.

Наличие общественных моментов функционирования крестьянских хозяйств в рамках общины не исключало существования условий для проявления хозяйственной инициативы и предприимчивости каждого отдельного крестьянина. Причем различные сферы приложения крестьянского труда были в разной степени индивидуализированы. Если в земледельческой деятельности явно прослеживалось коллективистское уравнилельное начало, то занятия промыслами и ремеслами, создание крестьянских промышленных заведений было сферой деятельности отдельных крестьян или крестьянских хозяйств, и ее результативность напрямую влияла на благосостояние семьи.

Что касается степени участия в промышленной деятельности различных категорий крестьянства, то вряд ли здесь можно обнаружить серьезные различия между удельными, государственными и крепостными крестьянами.

Тем не менее в крепостной деревне предприимчивость крестьян детерминировалась существующей в системе русского крепостного права взаимозависимостью помещиков и крестьян. Она превращала имение и принадлежащие ему крестьянские дворы в экономическое целое, а значит, крестьянское и помещичье хозяйства не могут оцениваться как независимые друг от друга экономические единицы¹⁶. Предпринимательская свобода крестьян, конечно же, ограничивалась рамками помещичьего хозяйства, особенно барщинного. Но это не лишало крепостного крестьянина стимулов к занятию неземледельческой деятельностью, так как полученный в результате этой деятельности доход труднее подвергался учету со стороны помещика. Для крепостных крестьян это был реальный способ повысить уровень своего благосостояния. Некоторые селения даже в условиях барщинного режима смогли достичь огромного торгово-промышленного значения, сравнимого даже со значением отдельных городов, а в некоторых случаях и превосходящего его. К этому числу можно отнести находящиеся в помещичьем владении села Промзино, Порецкое, Астрадамовка Алатырского уезда Симбирской губернии, а также Жадовка и Ключи Карсунского уезда той же губернии¹⁷.

Но все же необходимо отметить, что барщинный крестьянин при равной напряженности промыслового труда находился в худших условиях, чем оброчный, а тем более государственный и удельный, так как его время было довольно жестко регламентировано помещиком. При этом у него было гораздо меньше возмож-

ностей производства и выгодной реализации своей продукции, которую он вынужден был продавать на близлежащих рынках по заниженным ценам¹⁸.

В отраслевом плане спектр промышленной деятельности крестьян был очень широким и определялся, прежде всего, специфической природно-географической положением и ресурсно-сырьевым потенциалом той или иной территории или региона. В Среднем Поволжье неземледельческая деятельность крестьян в основном была связана с лесными занятиями (сидка смолы, гонка дегтя, производство поташа и др.), обработкой дерева (промыслы бондарный, экипажный, колесный, рогожно-кулевой и др.), переработкой растительных и животных продуктов крестьянских хозяйств (промыслы мукомольный, салотопенный, воскобойный, маслоделательный, крупяной и др.), а также с занятиями, имевшими непосредственное отношение к судоходству по рекам волжского бассейна (судостроение, канатопрядение и др.). С другой стороны, бедность территорий края минеральными ресурсами препятствовала развитию производств, направленных на их обработку, что непосредственным образом отражалось на отраслевой структуре промышленной деятельности крестьян.

Общее представление об отраслевой направленности промышленных занятий крестьян и о некоторых показателях отдельных производств Пензенской губернии в 1829 г. дает Таблица 1. Хотя в этой связи следует заметить, что приведенные цифры не дают объективного представления о развитии protoиндустриального сектора деревни, существенно занижая показатель численности лиц, реально занятых в этой сфере.

Таблица 1

Отраслевая структура промыслово-ремесленной и промышленной деятельности крестьян Пензенской губернии в 1829 г.

Отрасль производства	Число крестьян-хозяев	Объемы производства
Маслоделательное	570	50300 пуд.
Изготовление циновок	108	8750 пуд.
Сидка смолы и дегтя	77	4200 пуд.
Колесное	67	1710 шт.
Салотопенное	50	30750 пуд.
Рогожно-кулевое	46	41300 шт.
Изготовление овчин	29	33250 шт.
Изготовление торпищей*	13	4700 шт.
Изготовление рукавиц	12	10600 пар.
Изготовление саней	10	385 шт.
Кожевенное	8	1130 шт.
Шорное	6	1830 шт.

Отрасль производства	Число крестьян-хозяев	Объемы производства
Воскобойное	5	500 пуд.
Производство винных бочек	5	1135 шт.
Крашение полотен	5	11370 арш.
Полотняное	4	1200 арш.
Поташное	3	800 пуд.
Горшечное	2	3000 шт.
Изготовление клещей	1	900 шт.
Всего	1021	

Примечание. *Торпище — полог самой грубой пряжи для сушки хлеба, для подстилки под зерно на возы, покрытия его и пр.

Источник: О состоянии фабрик и заводов в Пензенской губернии в 1828 году // Журнал мануфактур и торговли. 1829. № 9. С. 42—43.

По числу крестьян-предпринимателей, занимающихся тем или иным производством, на первом месте стоят маслоделательное производство, изготовление циновок, сидка смолы и дегтя, а также колесное, салотопенное и рогожно-кулевое производства. В совокупности наиболее распространенными были занятия, связанные с обработкой дерева, что объяснялось наличием достаточно обширных лесных угодий.

К северным районам Казанской губернии, образовавшим по левому берегу Волги полосу лесной промышленности, относились полностью Царевококшайский, почти весь Козьмодемьянский, половина Чебоксарского и частично Казанский, Свияжский, Цивильский и Ядринский уезды. Здесь преобладали следующие занятия: рубка дров, заготовка строевого леса и его распиловка, мочальный промысел, делание кулей, тканье рогож и циновок, гонка смолы и дегтя, приготовление корья, производство изделий из дерева — стульев, корыт, ведер, бочек, колес, экипажей, различной посуды и др.¹⁹

К числу лесных промыслов, имевших ярко выраженную «экспортную» направленность, можно отнести рогожно-кулевой. По своей распространенности и по объемам изготавливаемой продукции он занимал одно из лидирующих положений, чему способствовал постоянный спрос на производимую продукцию. Рогожные циновки являлись неотъемлемым интерьером жилья, они широко использовались в повозках, особенно зимних. Рогожные кули были наиболее распространенной тарой для перевозки различных грузов. В них перевозились главным образом различные продовольственные товары: зерно, хлеб, сало, вяленая рыба и т.д.²⁰ Существовали селения, специализирующиеся на изготовлении этих изделий. Так, в Краснослободском уезде Пензенской губернии наиболее важными центрами промысла являлись селения Чукалы, Ель-

ники, Каменный Брод, Александровка, Надеждино, Софьино, Петровка и Никольское.

В Городищенском уезде на производстве рогожно-кулевой продукции специализировались 32 селения. В середине XIX в. там производилось до 100000 рогож, до 70000 циновок, до 60000 больших кулей и до 10000 малых. Общая стоимость производства достигала 30000 руб. серебром, или 105000 руб. ассигнациями²¹.

Значительное развитие получил экипажный промысел (изготовление летних и зимних повозок). В середине XIX в. жители деревни Соколовка Саранского уезда Пензенской губернии активно занимались изготовлением саней, которых выделяли ежегодно около 6 тыс. штук на сумму примерно 10 тыс. руб.²² Данный промысел отличался и значительным разнообразием ассортимента. В зависимости от назначения изготавливались простые дровни, возовые, розвальни, а также так называемые обшивные сани, предназначавшиеся для праздничных выездов.

Другим занятием, связанным с лесом, а также экипажным производством, было изготовление дуг, колес, полозьев и других деталей. Эти промыслы, в свою очередь, предусматривали более глубокий уровень специализации. Например, при сборке колес мастера использовали уже готовые детали: ободья, ступицы и спицы²³. По сведениям источников середины XIX в., в Ардатовском уезде Симбирской губернии более половины жителей сел Маресево, Чамзинка, Полковка, Береговые Сыреси, Резоватово и Новая Пуза гнули ободья и полозья²⁴. Этот промысел давал «громадный заработок» местным крестьянам, и даже тем из них, которые в лесных помещичьих дачах работали «из полу» (одна из форм оплаты труда, когда крестьянин за свой труд получал половину приготовленных им изделий).

Широкое распространение этого мастерства обуславливалось насущной потребностью в такого рода изделиях, которые использовались для сборки телег и саней — традиционного крестьянского транспорта. Причем полозья и ободья были самыми изнашиваемыми деталями, что предъявляло повышенные требования к изделиям. Помимо мастерства работника, который должен был в совершенстве знать всю технологию, необходим был правильный выбор материала. Для этого использовали только твердые породы дерева — дуб, ясень и клен, недостатка в которых в первой половине XIX в. не испытывали леса Среднего Поволжья.

В лесных районах были также распространены занятия по приготовлению поташа, дегтя и смолы. Технология была довольно проста и не требовала чрезвычайного мастерства и умения, что приводило к широкому распространению этого промысла. Однако поташное производство в первой половине XIX в. переживало упадок после своего расцвета в XVIII в., что было вызвано сокращением лесов и затруднениями в сбыте. Тем не менее это производство продолжало существовать во всех губерниях Среднего Поволжья. Например, изготовлением поташа занимались в селениях Сыресево, Акнеевой, Лобаски, Береговые Сыреси Ардатовского уезда

Симбирской губернии²⁵. В начале XIX в. в этом уезде насчитывалось свыше 120 поташных крестьянских заведений, среди которых преобладали мелкие, но встречались иногда и довольно крупные. Так, удельный крестьянин селения Береговые Сыреси Маштанов построил поташный завод, на что израсходовал более 700 руб.²⁶ В Чебоксарском уезде в 1858 г. существовало 5 поташных предприятий, владельцами которых были крепостные крестьяне. На них было занято 15 рабочих, причем 10 — сами хозяева, а 5 — вольнонаемные, каждый из которых получал по 36 руб. за поташеваренный сезон²⁷. Довольно крупным было предприятие Мамадышского уезда Казанской губернии, принадлежавшее государственному крестьянину деревни Куюн Царевококшайского уезда той же губернии А.Халитову. Оно было самым производительным из числа 8 действовавших в 1858 г. в указанном уезде заводов, принадлежавших мещанам, купцам и помещикам. В этом году при 6 рабочих на нем было выработано 2000 пуд. поташа на сумму 3000 руб., что превысило даже показатели помещичьих заводов, где было занято 9—10 чел. За 5 мес. действия завода рабочим выплачивалось по 30 руб., а поденная плата составляла 20 коп.²⁸

На примере поташеваренной отрасли мы видим, что крестьянская промышленность, включая в себя такие элементы, как наемный труд и заработная плата, выходила за рамки домашнего производства и приобретала все более капитализированные формы. Во многом это было связано с ярко выраженной рыночной ориентацией отрасли, обусловленной минимальным использованием крестьянами поташа для собственного потребления и его преимущественно промышленным использованием — в стекольной, мыловаренной, кожевенной, суконной, писчебумажной производствах и др.

Гонка смолы и дегтя тоже получила широкое распространение. Только в селах Чекалине, Кивати, Томилове и Кузоватове Симбирского уезда такого рода деятельностью занималось до 212 чел.²⁹

Издавна жители края занимались производством деревянных бочек и кадушек. Они использовались как в домашнем быту, для засола на зиму овощей, так и в качестве тары для транспортировки промышленной продукции: поташа, медного купороса, вина и др. Мастеров по изготовлению этих изделий называли бондарями. Бондарный промысел традиционно был распространен в Краснослободском уезде, в селе Желтоногово, которое уже в первой четверти XIX в. являлось одним из важнейших центров производства в регионе³⁰. Значительное развитие в лесных районах получили занятия, удовлетворяющие бытовые потребности крестьян: плотницкое ремесло, изготовление лопат, деревянной посуды, корыт и др.

Благодаря торгово-хозяйственному значению Волги и множества других рек, относящихся к ее бассейну, в Среднем Поволжье с давних пор существовала судостроительная промышленность. В приречных районах действовали «судоверфи», многие из которых

были организованы крестьянами. По типам судов, плавающих по рекам волжского бассейна, можно судить об ассортименте этой отрасли: баржи, подчалки, конномашины, конно-парусные розшивы, тихвинки, рошеники, мокшаны, коломенки, русянки, барки, полубарки, каюки, шитики, унженки, ладьи, паромы и др.³¹ Каждая из рек в силу своих особенностей предполагала использование судов определенной конструкции. Именно это обуславливало типы судов, изготавливаемых на различных верфях. Так, наиболее используемыми транспортными судами на реке Мокше являлись пурдошанки (по названию Пурдошанской пристани, где они в основном и строились) и мокшаны. Только в 1851 г. на пристанях Мокши было построено 34 судна³². Крестьяне участвовали в этом виде производства не только в качестве рабочей силы, но и как организаторы производства. В деревне Большие Пошаты Краснослободского уезда на реке Мокше в 1853 г. существовала пристань для постройки барок, хозяином которой был крестьянин Иван Кошелев³³.

Одним из центров судостроения в Среднем Поволжье были прибрежные к Волге районы Козмодемьянского и Чебоксарского уездов Казанской губернии, где строились барки, досченики, паромы, лодки и др.³⁴ В 1861 г. по VI (Казанскому) округу путей сообщения, в состав которого входила практически вся территория Среднего Поволжья, было построено 1077 судов общей стоимостью 878033 руб.³⁵

Среди крестьянских заведений, деятельность которых была направлена на обработку сельскохозяйственной продукции (земледелия и животноводства), на территории Мордовии в первой половине XIX в. распространение получили кожевенные, клейные, мыловаренные, маслобойные, воскобойные, салотопенные предприятия, а также мельницы, круподранки и др.

Так, кожевенное производство развивалось в хозяйствах 4 помещичьих крестьян селения Лесной Вьяс Саранского уезда Пензенской губернии, на каждом из которых выделялось до 50—100 кож в год. В том же уезде, в селениях Большой Вьяс, Турдаки, Синбухово и Лада имелось по одному «дублининному» заводу, производительность которых была примерно такой же. В разных селах Сыресевого приказа Алатырского уезда Симбирской губернии существовали кожевенные заведения у 11 крестьян³⁶.

В Казанской губернии Чистопольском уезде в имении Уратьма-Шереметевка в 1853 г. действовало 43 кожевенных завода, принадлежавших крепостным крестьянам. На них было выделано 1000 шт. конских кож, 18700 — бараньих, 200 — телячьих. Общая стоимость производства в этом году составила 61790 руб. серебром³⁷.

Весьма распространенными были занятия по производству различных изделий из кожи. В селе Ховрино Карсунского уезда Симбирской губернии практически в каждом дворе занимались сапожным промыслом. Кроме этого, он был развит в селах Бутырки и Малый Барышок того же уезда. В селе Астрадамовка Алатырского

уезда Симбирской губернии основным занятием жителей было шитье кожаных рукавиц. Вообще, эти занятия, вместе с шорным производством, были весьма распространены среди жителей всех средневожских губерний³⁸.

Одним из центров мыловаренного производства в Среднем Поволжье являлись села Лесной Вьяс и Напольный Вьяс Саранского уезда. В начале XIX в. предприятия этой отрасли имелись в хозяйствах 11 помещичьих крестьян. Однако на протяжении первой половины XIX в. наблюдается спад предпринимательской активности крестьян: в 1831 г. мыловарением занималось 8 хозяйств, в 1858 г. — 2 хозяйства, а в 1861 г. в источниках о существовании крестьянских предприятий вообще не упоминается³⁹.

Больших успехов в первой половине XIX в. достигло мукомольное производство, развитие которого стимулировалось как потребностями населения, так и ростом винокурения, поставками хлеба в казну для снабжения армии и ростом промышленности в целом. В Казанской губернии на рубеже 1850—1860-х гг. действовало около 2700 мельниц, большинство из которых были водяными⁴⁰. В Пензенской губернии к началу 1860-х гг. насчитывалось 1566 мельниц, из которых $\frac{2}{3}$ были ветряными⁴¹.

Существовали своего рода мукомольные центры. Например, в 13 селах Сыресевского приказа Алатырской удельной конторы Симбирской губернии в 1852 г. действовали 63 водяные и ветряные мельницы⁴². Большинство из них содержались крестьянами в качестве «оброчных статей». Только в 1826 г. были сданы с торгов в содержание мельницы с платежом ежегодно от 100 до 300 руб. 27 крестьянам Ардатовского, Сыресевского, Лобаскинского и Урусовского приказов Алатырской удельной конторы. В 1854 г. у крестьян Наченальского приказа находилось в содержании 94 ветряных мельниц⁴³. В результате довольно благоприятной рыночной конъюнктуры, обеспечивающей сбыт продукции, крестьяне — содержатели мучных мельниц получали значительные доходы.

Большое распространение получили и крупяные мельницы («круподранки»), которые имелись практически в каждом селении, а в некоторых их количество было весьма значительно. Так, в Столбищенской волости Казанского уезда в середине XIX в. почти каждый двор обзавелся «круподранкой»⁴⁴.

Отдельно нужно упомянуть о кузнечном ремесле, являвшемся важнейшей составной частью промыслово-ремесленного сектора деревни. По мере распространения железных изделий (посуды, орудий труда, бытового инвентаря, оружия для охоты и т.д.) появлялись мастера, занимавшиеся их ремонтом, а зачастую и изготовлением. Кузнечное ремесло — одно из самых «виртуозных», оно требовало отточенного мастерства. Самые искусные кузнецы были известны на всю округу, и к ним обращались для выполнения особо сложных операций по обработке металла. Но так как потребность в таких мастерах была очень большой, практически каждое село имело своего кузнеца. Он мог сделать подкову и подковать коня, изготовить несложные орудия труда и необходимый

для строительства инструмент, различную бытовую утварь и другие изделия.

Формы организации промышленной деятельности крестьянства Среднего Поволжья были различными. Наряду с домашним производством и ремеслом все большее распространение получала рассеянная мануфактура. В этом случае технико-технологический процесс оказывался разделен во времени и пространстве, а сама по себе такая организация предусматривала увеличение численности занятого населения, более глубокое разделение труда и ярко выраженную рыночную направленность. Координатором, организатором производства в данном случае был «хозяин», в качестве которого мог выступать зажиточный крестьянин или купец. Он закупал сырье, осуществлял его транспортировку, распределял заказы, выплачивал заработную плату и осуществлял реализацию уже готовых изделий.

В данном случае мы наблюдаем довольно активное проникновение торгового капитала в структуру промыслово-ремесленной и промышленной деятельности деревни. Сталкиваясь с многочисленными трудностями рыночного характера, крестьяне осуществляли связь с рынком при посредничестве промышленников-предпринимателей и торговцев-оптовиков, преимущественно из купцов, которые, используя систему заказов и авансирования, брали под контроль производство той или иной продукции. Крестьяне в данном случае теряли статус свободных производителей и осуществляли свою деятельность на условиях заключенной сделки, имевшей не столько партнерский характер, сколько отношения найма.

Как уже указывалось выше, именно таким образом были организованы многие крестьяне-промышленники в смолокурном, дегтярном, поташном, рогожно-кулевым и других производствах. При изготовлении летних и зимних экипажей у ремесленников заказывались детали и комплектующие, которые передавались для непосредственной сборки другим мастерам⁴⁵. Селения, располагавшиеся вблизи города Казани, «почти все состоят из ремесленников, как то: столяров, плотников, слесарей, кузнецов; они делают отличные городские сани, тарантасы, колеса для карет и прочее нужное для городских каретников, которые они же и оковывают»⁴⁶.

В целом, на протяжении первой половины XIX в. все большая часть крестьян, занимавшихся промысловой деятельностью, теряла производственную самостоятельность, а в некоторых случаях вообще утрачивала функции организаторов производства, фактически превращаясь из предпринимателей в наемных рабочих.

Ярким примером этого может служить производство мерлушечных изделий (тулупов, полушубков, перчаток, рукавиц и шапок) в селении Шемардан Мамадышского уезда Казанской губернии⁴⁷. Истоки этого промысла своими корнями уходят в XVIII в., когда местные жители (преимущественно татары) организовывали в своих домах такого рода производство, работая на

местном сырье. Некоторые из них уходили для этого в различные селения Казанской губернии и даже Сибири. Отправляя большие партии своей продукции на Ирбитскую ярмарку, шемарданские «ходоки-портные» встретились там с касимовским купцом Дивлет-Кильдеевым, который предложил им заключить контракт. Получив согласие, он берет под финансовый контроль значительную часть этого производства в Шемардане. Его примеру последовали и другие касимовские купцы. В результате практически все соседние селения в пространстве 25 верст в большей или меньшей мере были приобщены к этому делу. Касимовские купцы как бы арендовали принадлежавшие жителям Шемардана и других селений заводы (овчинные и мерлушечные). При этом непосредственные производители оказывались в двойственном положении: с одной стороны, формально они оставались хозяевами-мастерами, а с другой — фактически превращались в наемных рабочих. По словам современника, автора очерка о шемарданских портных, опубликованного в «Журнале Министерства внутренних дел» в 1860 г., практически потеряв коммерческую самостоятельность, «все они работают, по-видимому, за цены самые низкие, но вполне достаточные для их содержания и годового обеспечения целых семейств»⁴⁸.

Увеличение масштабов производства происходило параллельно с расширением географии рынка сырья. Закупка мерлушек производилась в Сибири и Оренбургской губернии, а также в Казани, где купцы торговали особым сортом мерлушки — «крымской».

В 1857 г. на шемарданских заводах было обработано до 70000 шт. бухарских и киргизских мерлушек, 1500 шт. ордынских и сибирских овчин. В этом же году на Нижегородскую ярмарку было отправлено «...тулупов мерлушчатых — 1800, ордынских — 800, полшубков дубленых, сточенных и обшитых котиком и сафьяном, — 800», а также рукавиц, произведенных «...из стриженных ордынских овчин и браку мерлушек — 16000 пар». Причем при реализации продукции «авторское право» непосредственных производителей было полностью нивелировано. Все изделия помещались «...в гостином дворе, вместе с произведениями касимовских заводов» и продавались под торговой маркой касимовских купцов⁴⁹.

Аналогичным образом было организовано производство шелковых поясов в Алатырском уезде Симбирской губернии. Его «хозяева» на Нижегородской ярмарке покупали шелк-сырец и непосредственно на своем предприятии осуществляли необходимые операции для получения из него шелковых нитей (пряжение, крашение, разматывание и др.), а затем раздавали заказы на плетение поясов. Занимались этим преимущественно женщины и девушки в своих домах, а в случае получения большого заказа — снимали «кельи и избы», которые использовали в производственных целях. Уже сплетенные пояса окончательно отделялись, а затем реализовывались на рынке, преимущественно на Ирбитской ярмарке⁵⁰.

Своего расцвета производство достигло в 1840-х гг. под началом старообрядцев Милютиных. В это время стоимость продукции достигала 100000 руб. серебром. Однако, после того как в 1850-х гг. семейство подверглось преследованиям правительства «за распространение весьма вредного раскола», дело перешло к ученикам Милютиных — Ефимовым и Шестаковым, которые до середины 1860-х гг. являлись владельцами двух предприятий.

Центром шелкопоясной промышленности уезда был город Алатырь. В зимнее время там было задействовано более 300 чел., что составляло более половины женского населения города. Заказы на плетение поясов выполняли и жители некоторых окрестных селений: Уренско-Карлинской слободы, села Промзино и др.⁵¹

В последнем находился также центр по производству так называемых промзинок — бумажных и полубумажных тканей, которые ткались также в селах Порецком и Астрадамовке, а также Барышской слободе Алатырского уезда и в селах Ключах и Лаве Карсунского уезда. Здесь также заправляли всем женщины, причем в их руках находились и функции организации производства. Наиболее значимыми фигурами являлись девицы Соколовы, которые на Нижегородской ярмарке непосредственно у фабрикантов закупали хлопчатобумажную пряжу, организовывали ее доставку к месту производства и либо непосредственно передавали ее в руки промзинских ткачих, выплачивая им заработную плату за произведенную продукцию, либо продавали «торговкам-перекупщицам», развозившим ее по окрестным селениям и продававшим по цене на 30—40% дороже фабричной⁵².

Ткачество было весьма популярным занятием среди женщин указанных селений. В семьях, где было много дочерей, существовали и так называемые профессиональные ткачихи, которые «сидят за станом» круглый год, особенно в малоземельных селениях, где не требуется много рук для уборки хлеба. Некоторые даже «...не с охотой выходят замуж, так как на отцовском хлебе тканьем холстинок они не только одеваются, но зарабатывают деньги и на черный день»⁵³.

Степень развития промыслово-ремесленной и ремесленной деятельности и ее место в структуре хозяйственной организации деревни можно увидеть на примере селений удельного ведомства Сыресевского приказа Алатырского уезда Симбирской губернии.

По сведениям 1852 г., крестьяне занимались выделкой и дублением овчин, шитьем одежды, синильным, бондарным, решетным и колесно-тележным промыслами и ремеслами. Общее число ремесленников и промышленников в 13 селениях достигло 149 чел., что составляло 2—3 % к общему количеству жителей обоого пола (об.п.) (см. Таблицу 2).

**Численность крестьян, занятых промыслово-ремесленной
и промышленной деятельностью в селениях Сыресеvского приказа
Алатырской удельной конторы в 1852 г.**

Селения	Число жителей по 9 ревизии (об. п.)	Вид промышленной и ремесленной деятельности							
		Выделка и дубление овчин	Кузнечное ремесло	Шитье крестьянской одежды	Синильное ремесло	Производство поташа	Бондарное ремесло	Колесное и тележное ремесло	Решетное ремесло
с. Сыресь	849	2	3	—	15	5	—	—	—
с. Монадыши*	261	4	2	2	2	—	—	—	—
с. Капасово	254	—	1	—	2	—	2	2	—
с. Поводимово	1079	2	1	—	—	—	1	—	1
с. Кабаево	692	4	5	9	—	—	7	5	—
с. Алово	643	—	1	20	—	—	5	—	—
дер. Алово	672	1	4	2	—	—	1	—	—
дер. Дюрки	668	2	1	—	—	—	—	—	—
дер. Чиндяново	562	—	1	—	—	—	3	4	—
дер. Акнеево**	283	—	—	10	—	—	—	—	—
дер. Сыресево	316	—	—	—	—	—	—	—	—
дер. Турдаки	54	—	—	—	—	—	—	4	—
дер. Сайнино	316	—	—	10	—	—	—	—	—
Итого	6649	15	19	53	19	5	19	15	1

Примечания: * В с. Монадыши 2 крестьянина занимались приготовлением «съестных припасов».

** В с. Акнеево 1 крестьянин занимался «скотопромышленностью».

Источник: ГА УО. Ф. 320. Оп. 4. Д. 34. Л. 4—11.

Таблица 3

**Количество промышленных и ремесленных заведений
Сыресеvского приказа Алатырской уездной конторы в 1852 г.**

Селения	Кирпичные заводы	Поташные заводы	Ветряные мельницы	Водяные мельницы	Кузницы	Маслобойки
с. Сыресь*	—	5	2	—	—	—
с. Монадыши	—	—	—	1	2	—
с. Капасово	—	—	6	—	1	—
с. Поводимово	1	—	2	9	1	—

Селения	Кирпичные заводы	Поташные заводы	Ветряные мельницы	Водяные мельницы	Кузницы	Маслобойки
с. Кабаево	—	—	3	2	4	4
с. Алово	—	—	2	4	1	—
дер. Алово	—	—	3	5	4	—
дер. Дюрки	—	—	5	1	1	—
дер. Чиндяново	—	—	—	8	1	—
дер. Акнеево	—	—	3	—	1	—
дер. Сыресево	—	—	—	2	—	—
дер. Турдаки	—	—	—	1	—	—
дер. Сайнино	—	—	1	3	—	1
Всего	1	5	27	36	16	5

Примечание: * В с. Сырьес существовал также питейный дом.

Источник: ГА УО. Ф. 320. Оп. 4. Д. 34. Л. 4—11.

Кроме этого, на территории Сыресевского приказа действовали 5 поташных и 1 кирпичный заводы, 16 кузниц, 5 маслобоек, 36 водяных и 27 ветряных мельниц. С учетом того, что на каждом из этих заведений работало 2, а иногда и 3 чел., численность занятых на них составляла около 200 чел. (см. Таблицу 3). При этом показатель удельного веса промышленников и ремесленников возрастает до 5—6%. А если соотнести это количество с численностью активного работоспособного мужского населения, то доля лиц, занимающихся промыслово-ремесленной и промышленной деятельностью, составит около 15—17%.

По сведениям «Военно-статистического обозрения Российской империи», на исходе 1840-х гг. в Пензенской губернии из почти 1 млн жителей об.п. примерно 40 тыс. (около 4%) окончательно переключились на неземледельческую деятельность и практически не занимались хлебопашеством⁵⁴.

В официальных отчетах и статистических сводках, характеризующих развитие отечественной промышленности первой половины XIX в. и содержащих сведения по крестьянской промышленности, указывались только предприятия с ярко выраженной ориентацией на рынок. Эти же критерии лежали в основе статистического учета промысловиков и ремесленников. При этом крестьяне, занятые в этой сфере, значительную часть своего времени посвящали неземледельческим занятиям, а некоторые занимались этим круглый год. Их производственная деятельность в большинстве случаев перерастала общинно-семейные рамки и все более отчетливо приобретала рыночную специализацию, обслуживая различные отрасли промышленности, а также торгово-транспортные операции, ориентируясь на местный рынок, а во многих случаях включаясь и в довольно обширные торговые связи. Замкнутость и

автаркичность хозяйственных единиц деревни, их ориентация на собственное экономическое пространство по мере изменения экономических условий постепенно нарушались. Продукция рогожно-кулевого производства находила применение при перевозке хлеба, крупы и других сыпучих продуктов; «битье» шерсти обеспечивало сырьем войлочное и суконное производство; жжение золы и поташное производство являлось неотъемлемой частью стекольно-хрустальной и мыловаренной промышленности и т.д. В некоторых случаях целые селения специализировались на одном производстве, особенно в прилегающих к городам селениях. Так, почти все жители Пешей слободы и Березовки Пензенского уезда занимались изготовлением кирпичей, а в селе Терновка того же уезда — застекленных оконных рам. Практически вся продукция шла на удовлетворение потребностей жителей города Пензы⁵⁵.

Многие удельные крестьяне деревни Кочкуши Ардатовского уезда Симбирской губернии со своими семействами плели лапти, которые, кроме продажи на местных базарах, отправлялись в значительном числе в Саратов⁵⁶. Продукция крестьянских мыловаренных заведений Саранского уезда Пензенской губернии большими партиями отправлялась в Нижний Новгород на Макарьевскую ярмарку⁵⁷. Мочалы, рогожи, циновки, производимые крестьянами Пензенской губернии, кроме продажи на местных ярмарках и базарах, отправлялись в значительном количестве в Харьков на Крещенскую ярмарку. За пределы Пензенской губернии вывозилась и другая продукция крестьянской промышленности: крупа, канаты, масло, поташ, воск⁵⁸.

Кроме этого, крестьяне активно занимались отхожими промыслами, покидая свои хозяйства в поисках заработков на стороне. Так, в 1836—1837 гг. казенным крестьянам Саранского, Инсарского, Краснослободского уездов Пензенской губернии было выдано 1192 годовых паспорта и 800 полугодовых. Помещичьим крестьянам в Краснослободском уезде за 1836—1837 гг. было выдано 69 годовых и 100 полугодовых паспортов, в Инсарском — 108 годовых и 100 полугодовых паспортов, в Инсарском — 108 годовых и 100 полугодовых⁵⁹. В статистическом описании конца 1850-х гг. отмечалось, что плотники и каменщики Пензенского уезда «...ходят по найму в город и села, а за себя нанимают работника, которому платят до 25 и 30 руб. сер. в год, сами же получают до 40 и 50 руб. в одно лето»⁶⁰.

Рост отходничества, промышленного и торгового предпринимательства свидетельствовал о расширении товарно-денежных отношений. Но каждая семья старалась по возможности обеспечить себя всем необходимым в домашних условиях. Отраслевая специализация хозяйственной деятельности крестьян, предполагавшая разделение земледельческой и неземледельческой деятельности, в большинстве хозяйств еще не достигла ярко выраженных форм.

Так, в Симбирской губернии почти в каждом селении имелись кузнечные и слесарные мастера, не терявшие связь с земледелием. В разных районах губернии среди удельных крестьян получили распространение следующие занятия: в селениях Алатырского

приказа — производство деревянной посуды и плотничество; Урусовского — тканье рогож, плотничество, битье шерсти, делание колес, телег, производство решет; Моргинского — дубление и выделка овчин, портное, войлочное ремесла, изготовление снастей и посуды; Ардатовского — выделка сыромятных кож, сапожное ремесло, шитье рукавиц; Козловского — выделка овчин, производство войлока, плотничество, изготовление деревянной посуды, колес, маслобойное производство, портное ремесло; Лобаскинско-го — поташное производство, изготовление саней; Курмышско-го — кирпичное производство. Продукция вышеназванных производств, промыслов и ремесел в основном потреблялась местными жителями и лишь в некоторых случаях сбывалась в пределах Симбирской губернии⁶¹.

Связь крестьянского производства с рынком была нерегулярной и определялась не столько функциональной направленностью и специализацией производства, сколько временными возможностями и конъюнктурно-выгодными условиями хозяйственно-экономической деятельности. Имея очень ограниченные возможности непосредственной реализации своей продукции на рынке, из-за правовых ограничений, а также отдаленности удобных мест торговли, крестьяне вынуждены были прибегать к услугам посредников, диктующих цены. В этих условиях ведение крестьянского хозяйства по типу расширенного воспроизводства не представлялось возможным. В статистическом описании уездов Пензенской губернии, составленном по результатам проведенного в середине 1850-х гг. Обществом сельского хозяйства Юго-Восточной России комплексного обследования, говорится о том, что крестьяне были вынуждены ограничивать свои потребности и что «способность эта, с одной стороны, и невозможность по безденежью рассчитывать на рынок — с другой, порождает в семье земледельца множество производств: первое место занимает тут хозяйка дома, на которой лежит обязанность готовить пеньку, лен и шерсть, уметь опрядать эти материалы, выткать и сшить зимнюю и летнюю одежду для своего семейства; муж ее, в свободное от главных работ время, также не сидит без дела: в долгие осенние и зимние вечера он плетет лапти, вьет веревки, исправляет земледельческие орудия или занимается другими мелочными поделками»⁶².

Аналогичную характеристику мы находим в хозяйственно-статистическом описании Пензенского уезда, опубликованном в «Трудах Императорского Вольного экономического общества». В нем говорится о том, что «ремесленность» является одним из главных условий для безбедного существования крестьянина. От уровня развития ремесленного мастерства в том или ином селении напрямую зависело благосостояние жителей. Наиболее распространенными были шитье крестьянских чепанов, сапог, рукавиц, хомутов, войлоков, битье шерсти, изготовление дуг, колес и различных щепных изделий, которые продавались на базарах и ярмарках. Особое значение эти занятия приобрели «...в селах малоземельных или же состоящих на почтовых и торговых трактах»⁶³.

Как видим, натуральная основа большинства крестьянских хозяйств была еще довольно прочной, и они продолжали оставаться самодостаточными. Большая часть производимой крестьянами товарной массы представляла собой так называемые излишки потребительского натурального хозяйства. Его жизнеспособности и достаточно стабильному существованию в тех условиях практически ничего не угрожало. Несмотря на увеличение роли товарно-денежных отношений в производственной деятельности крестьян, устойчивой и постоянной связи с рынком препятствовало великое множество преград. Не имея достаточных правовых и финансовых возможностей осуществления перехода к крупному массовому промышленному производству и продолжая заниматься земледелием, крестьяне ограничивались изготовлением небольших партий продукции для удовлетворения своих потребностей, а также на местный рынок. Хозяйственно-экономическая деятельность крестьян носила комплексный (разноотраслевой) характер и осуществлялась в рамках отдельных домохозяйств, рыночная ориентация которых зависела от возможностей высвобождения рабочих рук из земледельческой сферы при поддержании необходимого для нормальной жизнедеятельности и благосостояния семьи уровня сельскохозяйственного производства. Процессы разрушения хозяйственно-экономической замкнутости крестьянских хозяйств под воздействием рыночных элементов имели строго ограниченные рамки и не могли радикальным образом изменить существующую систему натурально-потребительских отношений в деревне.

Своего рода связующей нитью между хозяйственно-экономическими единицами являлись ярмарки, число которых было довольно значительным в регионе. На них прежде всего и происходили реализация «избыточной» продукции крестьянского хозяйства и приобретение недостающих изделий и продуктов для определенного крестьянского «прожиточного минимума». В первой половине XIX в. продолжилось складывание разноуровневой системы ярмарочной торговли. Наряду с крупными городскими ярмарками, центрами торговли в губерниях, в некоторых случаях имеющими межрегиональное и всероссийское значение, существовали небольшие пункты ярмарочной торговли. Например, в Симбирской губернии основная сумма торговых оборотов приходилась на Симбирскую и Карсунскую ярмарки, которые не имели какой-либо определенной специализации и представляли собой средоточие самого разнообразного товара. Вторым уровнем можно считать ярмарки отдельных городов губернии, а также некоторых крупных промысловых сельских поселений и торговых местечек, которые как по масштабам, так и по ассортименту торговли значительно уступали двум вышеназванным, но в то же время были весьма значимы для внутреннего рынка. К числу такого рода ярмарок можно отнести 4 ярмарки города Сызрань, одну Сызранского уезда, одну города Буинск и одну Алатырского уезда. И, наконец, третьим, низшим, уровнем ярмарочной торговли можно назвать подавляющее большинство сельских ярмарок, возникавших преимуществен-

но как результат успешного развития того или иного производства в данной местности (сельскохозяйственного или промыслово-ремесленного), продукция которого имела преобладающее значение в структуре продаж. В 1860 г. в одном только Ардатовском уезде Симбирской губернии в течение года действовало 13 такого рода ярмарок, а всего в губернии их количество составило 38⁶⁴. Рыночная инфраструктура деревни была представлена и еще одной формой торговли. Во многих селениях проводились базары, периодичность которых составляла обычно раз в неделю.

В донесении предводителя уездного дворянства пензенскому гражданскому губернатору за 1850 г. имеются сведения о содержании внутренней торговли Наровчатского уезда, основными статьями которой были «хлеб, рожь, овес, семя льняное и конопляное, скот, мясо, рыба, соль, пенька, сало, масло коровье и конопляное, кожи и их изделия, шерсть, лесной товар, щетина, пух, перья, металлы и их вещи, глиняная посуда, полотна, сукна, шелковые и бумажные изделия, сахар, чай, виноградные вина и табак»⁶⁵. Аналогичный товарный ассортимент существовал в середине XIX в. и во многих других уездах не только Пензенской, но и других губерний Среднего Поволжья — Казанской, Симбирской, Самарской. В приведенном перечне заметно существенное преобладание товаров земледельческого и животноводческого происхождения, получивших в некоторых случаях первичную обработку. Их основную массу представляла продукция крестьянской промышленности. В источниках середины XIX в. указывается, что в Симбирской губернии крестьяне, кроме «торговли хлебом, торгуют еще своими изделиями, как то: дублеными кожами, овчинами, тулупами, рукавицами, упряжную сбрую, конопляным маслом и другими деревенскими произведениями, а лесные деревни, сверх того, — деревянную посуду, обувь из древесной коры, рогожами, дегтем, смолою, колесами, телегами и разными другими деревянными изделиями»⁶⁶.

Основная товарная масса местного рынка производилась в ближайшей округе, в масштабах селения, волости, приказа, округа или уезда. Лишь некоторые товары, производство которых не было развито в данной местности, но спрос на которые был велик, доставлялись из других уездов и губерний. Причем потребителями большей части привозных товаров (основной ассортимент которых представляли предметы роскоши) были прежде всего зажиточные слои общества — чиновники, помещики, купцы, а также разбогатевшие крестьяне и мещане. Анализ содержания промышленной и ремесленной деятельности селений Сыресевского приказа Алатырского уезда Симбирской губернии, а также селений Рыбкинской и Девиченской волости Краснослободского уезда Пензенской губернии показывает, что в них существовал сходный набор промышленных и ремесленных занятий крестьян, имевших своей главной целью обеспечение хозяйственных потребностей населения округи. К их числу относились поташное, мукомольное, коженное, маслостроительное, канатное (веревочное) и некоторые дру-

гие производства, кузнечное, плотницкое, портное, сапожное ремесла, направленные на обработку местной земледельческой и животноводческой продукции, а также изготовление и ремонт орудий труда, шитье обуви и одежды, возведение и починка каких-либо построек и т.д.⁶⁷

В целом уровень потребления крестьян в силу недостаточного проникновения в их среду товарно-денежных отношений оставался на протяжении всей первой половины XIX в. довольно низким и к тому же ограничивался необходимостью выплаты и исполнения государственных и помещичьих повинностей, а также существующими в крестьянском обыденном сознании традиционными психологическими и ментальными установками. Роль последних не следует недооценивать по причине сохранения патриархального характера крестьянской жизнедеятельности. Крестьяне старались жить, как жили их предки, и иметь то, что традиционно было принято иметь. Вместе с нормами поведения и образом жизни из поколения в поколение передавались представления о содержании крестьянской жизнедеятельности, определенном потребительском уровне и, выражаясь современным языком, «качестве жизни».

«Консерватизм» крестьянского сознания, удаленность средневолжских территорий от центра, недостаточно развитая инфраструктура создавали предпосылки некоторой замкнутости большинства производительных единиц деревни на собственное экономическое пространство и способствовали длительному сохранению традиционных форм «домашней» экономики. В силу этого в первой половине XIX в. сохраняли свое значение натурально-потребительские формы хозяйствования. Суровые условия жизни крестьян вырабатывали в их сознании установку — надеяться только на свои рабочие руки. Крестьяне стремились произвести все необходимое для жизнедеятельности в своем хозяйстве. Собственным трудом крестьяне старались изготовить сельскохозяйственные орудия, инвентарь, средства передвижения, бытовую утварь, посуду, одежду, обувь, украшения и т.д.

Выявляя специфику крестьянского предпринимательства, мы видим, что предпринимательская функция в крестьянской среде не получила в первой половине XIX в. яркого выражения и находилась в плену традиционных ментальных установок и общинной психологии. Активизацию предпринимательской деятельности и появление зажиточного слоя среди всех категорий крестьянства России первой половины XIX в.: помещичьих, государственных, удельных — не следует, на наш взгляд, рассматривать как капиталистическое расслоение. В большинстве случаев такого рода явления представляли собой обычное хозяйственное неравенство, незначительно выходящее за рамки самообеспеченности. Крестьяне, даже разбогатев, множеством «упругих нитей» были связаны со своей средой. Это проявлялось в общих заботах, связанных с решением земельных вопросов, исполнением фискальных обязательств, материальной помощью разорившимся или попавшим в беду общинникам, пользованием угодьями, рекой, лесом и т.д.

Эти коллективные интересы заслоняли всякие социально-экономические различия в их положении. Кроме того, в «сознании народа четко разграничивается необходимость достижения честным трудом усредненного уровня зажиточности, позволяющего обеспечить определенное положение в обществе, выход же за рамки этой усредненности вызывает осуждение»⁶⁸.

В качестве сдерживающего процессы капитализации крестьянских хозяйств фактора можно рассматривать крепостнический режим, существовавший в помещичьих имениях. Реализовывать свои предпринимательские устремления крестьяне могли только с санкции помещика. Красноречивым подтверждением этого является следующий пример. В 1830—1840 гг. в селе Румянцеве Карсунского уезда, принадлежавшем помещику Протопопову, значительное развитие получило изготовление и остекление оконных рам. Мастера этого селения снискали себе известность в губернии и отправлялись для исполнения своего ремесла далеко за его пределы. Однако, после того как в имении была основана суконная фабрика, ставшая крупнейшей в губернии, Протопопов привлек для работы на ней большое количество своих крепостных крестьян. Желаящие отправиться на промыслы должны были платить большие деньги, и поэтому многие вынуждены были отказаться от этого занятия⁶⁹.

Отдельную категорию можно выделить факторы ментального характера, которые, являясь продуктом системы, налагали своеобразный отпечаток на предпринимательскую деятельность крестьян. В этой связи необходимо отметить исторически сложившийся производственный порядок в российской деревне. Ограниченные возможности интенсификации труда земледельца, отсутствие прямой связи между вложенным трудом и его результатами существенно влияли на трудовую мотивацию, сочетавшую в себе противоречивые, порой даже противоположные черты. Наряду со способностью и привычкой русского крестьянина к колоссальному физическому напряжению, находилось место и пресловутой «лености». В условиях, когда, несмотря на максимум усилий земледельца, результативность хозяйствования была минимальная и не позволяла достигнуть уровня расширенного воспроизводства, могло возникнуть полное безразличие и отсутствие заботы о хозяйстве.

Весьма часто в литературе, как отечественной, так и зарубежной, можно встретить достаточно противоречивую оценку предпринимательского потенциала и уровня развития предпринимательских ценностей российского крестьянства. При этом большинство исследователей не склонны считать, что эти параметры достигли достаточно зрелых форм, способных формировать и воспроизводить рыночную среду. Не вступая в полемику по данному вопросу, приведем лишь свидетельства одного из современников — известного пензенского помещика-рационализатора, активно занимающегося «индустриализацией» своего крепостного имения, Николая Чарыкова. В очерке под названием «Об улучшении быта помещичьих крестьян в Пензенской губернии», опубликован-

ном в «Журнале землевладельцев» в 1858 г.⁷⁰, он негативно отзывался о трудовых качествах крестьян Пензенской губернии, открыто обвиняя их в лености и безынициативности: «Без надзора и побуждения большая часть крестьян в нашей Пензенской губернии до того ленивы, что для прокормления себя нищенство предпочтут работе»⁷¹. В качестве подтверждения своих слов он приводит пример из своей практики. Купив в начале 1840-х гг. крепостное имение, он обнаружил, что там весьма распространено нищенствование как способ зарабатывания денег. Так называемые профессиональные нищие, «сильные и здоровые» крестьяне, нанимали мальчиков, отдавая предпочтение «уродливым и плутувавшим», и отправлялись с ними в соседние губернии, в Сибирь и даже в Персию для сбора «по базарам и дворам» милостыни «деньгами, хлебом или холстом». Все это реализовывалось в другом городе или селении на базаре. Хозяева этого промысла, с учетом всех издержек и заработной платы мальчикам, в течение нескольких месяцев получали чистой прибыли «несколько сот рублей, что честным образом нельзя выработать никаким ремеслом»⁷².

Стремясь искоренить этот «постыдный промысел», новый владелец имения установил правила, по которым «не знающему ремесла не позволял жениться, всех мальчиков с четырнадцатилетнего возраста учил разным мастерствам, устроил у себя и у крестьян разные заведения, завел в конторе ссудный капитал». Но, даже несмотря на это, жители имения не могли «хладнокровно и без зависти смотреть на постыдный, но выгодный промысел своих соседей»⁷³. Не пытаясь детально разобраться в истоках такого рода пристрастий, автор косвенно называет одну из главных причин этого явления. По его мнению, она кроется в самом положении крепостного крестьянина, что, в свою очередь, определяет его мировосприятие и жизненное поведение, а также степень хозяйственно-экономической активности и предприимчивости. «Для собственного продовольствия крестьянин должен быть свободен в выборе ремесел и занятий и в найме для себя на стороне или у помещика земли»⁷⁴.

Важную роль в развитии крестьянского предпринимательского движения играло православное религиозное сознание как проявление духовности и один из факторов национального характера. Этот аспект мировоззрения и жизненного поведения российского крестьянина весьма активно обсуждается в научно-публицистической литературе. Не вдаваясь в суть всех существующих по данной проблеме суждений, затронем лишь те из них, которые находятся в русле рассматриваемой нами проблемы.

В соответствии с православной традицией труд рассматривался как проявление духовной жизни, как нравственное деяние, добродетель. Крестьянской ментальности изначально присуще представление о труде как первоисточнике имущественных прав, что делало трудовую собственность неприкосновенной в глазах крестьян. Собственность для крестьянина — это «право труда, а не капитала»⁷⁵, и его ментальность во многих случаях даже отвергала воз-

возможность использования собственности в качестве средства обогащения. Православному русскому человеку была чужда идея стяжательства, достижения богатства ради богатства. Господствовали принципы минималистской трудовой морали, следуя которой «работать следует до удовлетворения скромных по своему составу потребностей семьи в питании, одежде и жилище и не стремиться к накоплению; напротив, максималистская трудовая этика ориентирует человека на достижение максимально возможного результата в своей работе, а предпринимателя — на максимальную прибыль в рамках существующих законов»⁷⁶.

Заработанное собственным трудом богатство многие крестьяне использовали в качестве средства для реализации своих духовных морально-нравственных и общинно-коллективистских устремлений. Так, государственный крестьянин деревни Потякша Краснослободского уезда Пензенской губернии безвозмездно оказывал денежную помощь некоторым крестьянам своего селения. Кроме этого, в 1843 г. им было пожертвовано 28 руб. 57 коп. серебром на нужды приходского училища. За все это он дважды награждался Министерством государственных имуществ похвальными грамотами⁷⁷. Приведенный факт свидетельствует о значительной роли морально-нравственных форм побуждения к труду по сравнению с материальными, причем это являлось самобытной особенностью мотивации хозяйственной деятельности и предпринимательства крестьян.

Естественно, все эти обстоятельства существенным образом замедляли процессы индивидуализации хозяйственно-экономической жизни и сдерживали развитие в крестьянской среде предпринимательства буржуазного типа. На пути превращения крестьянской собственности в частнокапиталистическую, а денежных средств — в капиталы стояло еще превеликое множество преград, преодолеть которые было чрезвычайно трудно, и удавалось это немногим.

Тем не менее рыночные реалии вносили в крестьянскую деятельность целый ряд моментов, трансформировавших крестьянский хозяйственный уклад. Расширение сферы действия товарно-денежных отношений сыграло существенную роль в активизации промышленной деятельности населения. И хотя крестьянское хозяйство всячески противилось радикальному изменению устоявшихся форм и методов ведения «домашней» экономики, рыночные моменты неудержимо проникали в толщу патриархальной крестьянской жизни.

В некоторых случаях, если существовала возможность производства каких-либо изделий в большом количестве, превышающем местные потребности, крестьянские хозяйства включались в достаточно обширные рыночные связи. В крестьянской среде формировался круг лиц, постепенно приобретающих особые социально-психологические качества, обозначавшиеся как «предприимчивость». Крестьяне, занимавшиеся промыслами, организовывавшие промышленные заведения, бравшие на содержание различные «об-

рочные статьи» и т.д., должны были проявлять максимум расчетливости, смекалки и решительности и являлись в данном случае по характеру своей деятельности предпринимателями.

Даже в среду деятельности крепостных барщинных крестьян довольно глубоко проникали рыночные элементы, и на вышеприведенных примерах мы видим, как крепостные крестьяне приспосабливались к существовавшим ограничениям. Счастливый или несчастный, но крепостной «люди» не был замкнут в деревенской самодостаточности. Он оставался в контакте с экономикой страны и находил возможности заниматься предпринимательской деятельностью.

Вполне обоснованно можно говорить о существовании своеобразной морфологии частного хозяйства, где натуральная основа и товарно-денежные начала органично взаимообуславливали и дополняли друг друга. Наряду с промышленностью для семейного потребления существовала промышленность, ориентированная на рынок. Структура промышленной организации деревни показывает гибкость традиционной хозяйственной системы, приспособляющейся к изменяющимся условиям, сочетая в себе традиционализм и модернизационные устремления. Последнее проявилось, прежде всего, в том, что промыслово-ремесленная деятельность и промышленное производство крестьян, несмотря на низкий организационно-технический уровень, параллельно с развитием рынка создавали основы для широкомасштабной индустриализации⁷⁸.

Протоиндустриализация с помощью несвободного труда — важная особенность экономического развития позднефеодальной России. Первое движение в сторону индустриальной экономики было сделано еще в рамках крепостнической системы, которая, приспособляясь к рыночным условиям, наложила определенный отпечаток на протекание этих процессов. По мнению Р.Рудольфа, в России крестьянин даже в условиях несвободного труда стал важнейшим элементом протоиндустриального развития, источником торговой и предпринимательской деятельности как в сельском хозяйстве, так и в промышленности⁷⁹. В этой связи, говоря о процессах протоиндустриализации, необоснованно рассматривать их как показатель безусловного кризиса разлагавшейся феодально-крепостнической системы и традиционных форм хозяйственно-экономической жизни российской деревни.

В целом же, несмотря на успехи, развитие протоиндустриального сектора средневолжской деревни сдерживалось целым рядом факторов. Серьезным образом трансформировали указанные процессы традиционные структурно-организационные формы крестьянского хозяйства, сопротивлявшиеся «тотальной» коммерциализации и разрушению натурально-потребительской основы его функционирования, сословно-правовое неравноправие крестьянства, крепостное право и др. Формировавшаяся в этих условиях ментальность крестьян не способствовала складыванию у них системы буржуазных ценностей, а их предприимчивость в большинстве случаев ограничивалась рамками самодостаточности. Крес-

тьянская протоиндустрия даже к середине XIX в. не стала функционально самостоятельной отраслью экономики и сохранила жесткую зависимость от сельского хозяйства. Она не достигла зрелых форм, которые смогли бы обеспечить ее вступление в стадию так называемого индустриального перехода.

Примечания

¹ Известная западная исследовательница экономической истории дореволюционной России О.Крисп, рассуждая о кустарной промышленности, характеризует ее как второе течение в стимулировании индустриального развития России наряду с государственной политикой поощрения промышленности. Говоря о кустарной промышленности как о важной составляющей так называемых автономных сил индустриализации, она считает, что ее можно рассматривать как спонтанную, а не искусственно созданную основу формирования индустрии, предпринимателей и рынка в деревне. Подробнее см.: Поткина И.В. Индустриальное развитие дореволюционной России: Концепции, проблемы, дискуссии в американской и английской историографии. М., 1994. С. 100—101.

² См.: Платонов Д.Н. Морфология хозяйства и особенности развития рыночных отношений в дореволюционной России // Вестник Московского университета. Серия «Экономика». 1993. № 4. С. 70—71.

³ См.: Ревякин А.В. К дискуссии о протоиндустриализации // Экономическая история: Проблемы, исследования, дискуссии. М., 1993. С. 91.

⁴ См.: Crisp O. Studies in the Russian Economy before 1914. L., 1976. P. 19—21; Rudolph R.L. Agricultural Structure and Proto-Industrialization in Russia: Economic Development with Unfree Labor // Journal of Economic History. 1985. Vol. XLV. 45. № 1.

⁵ См.: Ревякин А.В. Указ. соч. С. 99.

⁶ Цит. по: Поткина И.В. Указ. соч. С.109.

⁷ См.: Арсентьев В.М. Промышленное развитие Мордовии в первой половине XIX века. Саранск, 2001. С. 71—72.

⁸ Корсак А. О формах промышленности вообще и о значении домашнего производства в Западной Европе и России. М., 1861. С. 41.

⁹ См.: Балашов В.А. Бытовая культура Мордвы. Саранск, 1992. С. 21

¹⁰ О национальных традициях и приоритетах хозяйственной деятельности различных народов Среднего Поволжья в XIX в. см.: Савельев П.И. Пути аграрного капитализма в России. XIX век. Самара, 1994. С. 125—139.

¹¹ См.: Военно-статистическое обозрение Российской империи. Т. XIII. Ч. 4. Пензенская губерния. СПб., 1849. С. 43.

¹² См.: Савельев П.И. Указ. соч. С. 355—356.

¹³ См.: Материалы для географии и статистики России, собранные офицерами Генерального Штаба. Симбирская губерния. Т. 20. Ч. 2 / Составил полковник Липинский. СПб., 1868. С. 278—279.

¹⁴ См.: там же. С. 277.

¹⁵ См.: там же.

¹⁶ См.: Россия XIX — XX вв.: Взгляд зарубежных историков. М., 1996. С. 149.

¹⁷ См.: Материалы для истории и статистики Симбирской губернии. Вып. I. Симбирск, 1866. С. 9—16, 21—27, 50—63.

- 18 См.: Материалы для географии и статистики России, собранные офицерами Генерального Штаба. Симбирская губерния. Т. 20. Ч. 2. С. 279.
- 19 См.: там же. Казанская губерния. Т. 8 / Составил М.Лаптев. СПб., 1861. С. 334—335.
- 20 См.: Лузгин А.С. Промыслы Мордовии. Саранск, 1993. С. 57.
- 21 Морозов П. Статистическое и хозяйственное описание Городищенского уезда Пензенской губернии // Журнал Министерства государственных имуществ. 1849. Часть XXXIII. Ноябрь. Отд. II. С. 96.
- 22 См.: Тюгаев Н.Ф. Крепостная деревня Мордовии в конце XVIII — первой половине XIX века. Саранск, 1975. С. 199.
- 23 См.: Российский государственный исторический архив (далее — РГИА). Ф. 1589. Оп. 1. Д. 331. Л. 10.
- 24 См.: там же. Л. 6 об.—11.
- 25 См.: там же.
- 26 См.: История Мордовской АССР. Т. 1. Саранск, 1979. С. 124—125.
- 27 См.: Национальный архив Республики Татарстан (далее — НА РТ). Ф. 1. Оп. 2. Д. 1480. Л. 71.
- 28 См.: там же. Л. 103—108.
- 29 См.: Памятная книжка Симбирской губернии. СПб., 1863. С. 154.
- 30 См.: Лузгин А.С. Указ. соч. С. 61; Тюгаев Н.Ф. Крепостная деревня Мордовии в конце XVIII — первой половине XIX века. Саранск, 1975. С. 199.
- 31 См.: НА РТ. Ф. 84. Оп. 1. Д. 292. Л. 7—8об.
- 32 См.: Шмырев Н. Троицк. Саранск, 1983. С. 43.
- 33 См.: Государственный архив Пензенской области (далее — ГА ПО). Ф. 8. Оп. 8. Д. 57. Л. 112.
- 34 См.: Военно-статистическое обозрение Российской империи. Т. V. Ч. 1. Казанская губерния. СПб., 1849. С. 77.
- 35 См.: НА РТ. Ф. 84. Оп. 1. Д. 333. Л. 30об.
- 36 См.: Булыгин И.А. Положение крестьян и товарное производство в России: Вторая половина XVIII века. М., 1966. С. 70.
- 37 См.: Журнал Министерства внутренних дел. 1859. Ч. XXXV. Отд. III. С. 40.
- 38 См.: Материалы для географии и статистики России, собранные офицерами Генерального Штаба. Симбирская губерния. Т. 20. Ч. 2. С. 285.
- 39 См.: ГА ПО. Ф. 5. Оп. 1. Д. 257. Л. 73—80; Д. 1673. Л. 170; РГИА. Ф. 1281. Оп. 6. Д. 26. Л. 76—77.
- 40 См.: Материалы для географии и статистики России, собранные офицерами Генерального Штаба. Казанская губерния. Т. 8. С. 375.
- 41 См.: там же. Пензенская губерния. Т. 17. Ч. 2 / Составил Сталь. СПб., 1867. С. 126.
- 42 См.: Государственный архив Ульяновской области (далее — ГА УО). Ф. 320. Оп. 4. Д. 34. Л. 4—11.
- 43 См.: Катайкина Г.И. Развитие капиталистических отношений в крестьянском хозяйстве Мордовии в конце XVIII — первой половине XIX века // Проблемы истории сельского хозяйства и крестьянства Мордовии. Саранск, 1985. С. 85—86.
- 44 См.: Материалы для географии и статистики России, собранные офицерами Генерального Штаба: Казанская губерния. Т. 8. С. 376.
- 45 См.: РГИА. Ф. 1589. Оп. 1. Д. 331. Л. 11об.

- 46 НА РТ. Ф. 1. Оп. 2. Д. 562. Л. 33об.
- 47 См.: Журнал Министерства внутренних дел. 1860. Ч. XLII. Отд. VI. С. 1—7.
- 48 Там же. С. 3.
- 49 См.: там же. С. 5—6.
- 50 См.: Материалы для истории и статистики Симбирской губернии. Вып. I. Симбирск, 1866. С. 18.
- 51 См.: там же. С. 17—19.
- 52 См.: там же. С. 10—13.
- 53 Там же. С. 14.
- 54 См.: Военно-статистическое обозрение Российской империи. Т. XIII. Ч. 4. Пензенская губерния. СПб., 1849. С. 44. В данном случае расчет производился исходя из показателя всех занятых в неземледельческой сфере, включавшей не только protoиндустриальный сектор экономики, но и торговлю, извоз, бортничество, бурлачество и др., а также крупное фабрично-заводское производство, причем применительно и к сельским поселениям, и к городским. Поэтому реально удельный вес крестьян, занимающихся промыслово-ремесленной и промышленной деятельностью, был несколько ниже и составлял около 3%.
- 55 См.: Хозяйственно-статистическое описание Пензенского уезда // Труды Императорского Вольного экономического общества. 1859. №. 3. Март. С. 259.
- 56 См.: ГА УО. Ф. 320. Оп. 4. Д. 39. Л. 4—11.
- 57 См.: ГА ПО. Ф. 5. Оп. 1. Д. 2117. Л. 252—253.
- 58 См.: Материалы для географии и статистики России, собранные офицерами Генерального Штаба. Пензенская губерния. Т. 17. Ч. 2. С. 126.
- 59 См.: ГА ПО. Ф. 9. Оп. 1. Д. 9. Л. 5, 28, 29.
- 60 Хозяйственно-статистическое описание Пензенского уезда. С. 258.
- 61 См.: Военно-статистическое обозрение Российской империи. Т. V. Ч. 2. Симбирская губерния. СПб., 1855. С. 111—112.
- 62 Статистическое описание Пензенской губернии. I. Саранский уезд // Записки Общества сельского хозяйства Юго-Восточной России. 1856. Т. II. С. 101.
- 63 См.: Хозяйственно-статистическое описание Пензенского уезда. С. 258.
- 64 См.: РГИА. Ф. 1281. Оп. 6. Д. 26. Л. 81об.—84.
- 65 ГА ПО. Ф. 5. Оп. 1. Д. 2919. Л. 305.
- 66 См.: Военно-статистическое обозрение Российской империи. Т. V. Ч. 2. Симбирская губерния. С. 116.
- 67 См.: ГА УО. Ф. 320. Оп. 4. Д. 34. Л. 4—11; ГА ПО. Ф. 8. Оп. 1. Д. 57. Л. 52—53, 111—112об.
- 68 Кудюкина М.М. Труд в системе ценностей русского народа // Этика и организация труда в странах Европы и Америки: Древность, средние века, современность. М., 1997. С. 309.
- 69 См.: Материалы для истории и статистики Симбирской губернии. Вып. I. С. 25.
- 70 Чарыков Николай. Об улучшении быта помещичьих крестьян в Пензенской губернии // Журнал землевладельцев. 1858. Т. II. № 7. С. 121—127.
- 71 Там же. С. 121.

⁷² См.: там же. С. 123—124.

⁷³ См.: там же.

⁷⁴ Там же. С. 125.

⁷⁵ Платонов О.А. Русский путь в экономике // Русский путь в развитии экономики. М., 1993. С. 35.

⁷⁶ Миронов Б.Н. Время — праздник или время — деньги? Переход от потребительской трудовой этики к буржуазной в предреволюционной России // Экономическая история: Обозрение / Под ред. Л.И.Бородкина. Вып. 3. М., 1999. С. 42—43.

⁷⁷ См.: РГИА. Ф. 383. Оп. 6. Д. 5123. Л. 7, 41.

⁷⁸ См.: Поткина И.В. Указ. соч. С. 110.

⁷⁹ См.: там же. С. 109—110.

Санкт-Петербургское городское кредитное общество (1861—1911 гг.)**

В последнее десятилетие растет интерес к городской ипотеке как со стороны государства, так и со стороны граждан. Государством ипотека рассматривается как механизм решения целого ряда вопросов: финансирования коммунального строительства, решения жилищной проблемы, получения с помощью рефинансирования дополнительных средств для вложения в городское строительство и пр. Интерес государства к ипотечному кредитованию подтверждается начавшимся оформлением его юридической базы. В 1998 г. вступили в действие федеральные законы «Об ипотеке (залоге недвижимости)» и «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

Важным звеном кредитной системы капиталистической России были ипотечные кредитные учреждения. Формировалась и функционировала эта система под контролем и при поддержке правительства, которое стремилось сделать ипотечный кредит действенным фактором внутренней политики при решении важнейших экономических и социальных проблем.

Ипотечные учреждения, основанные на капиталистических принципах функционирования, стали появляться в начале 60-х гг. XIX в., и к концу 80-х гг. сложилась целая система ипотечного кредитования, состоявшая из сословных, общественных, взаимных, акционерных и государственных кредитных учреждений.

Главную роль в системе ипотечного кредита играли акционерные и государственные ипотечные банки. С начала 70-х гг. XIX в. вплоть до 1917 г. действовали Московский, Санкт-Петербургско-Тульский, Виленский, Киевский, Ярославско-Костромской, Бессарабско-Таврический, Донской, Харьковский, Полтавский, Ниже-

* Проскурякова Наталья Ардалионовна — доктор исторических наук, профессор (Московский Государственный педагогический университет).

** Работа выполнена в рамках проекта РГНФ (№ 02-01-00158а). В настоящее время автором готовится к публикации монография «Городской ипотечный кредит в России в конце XIX — начале XX веков». Все ниже представленные данные взяты из изданий: «Статистика долгосрочного кредита в России» (СПб., 1893; 1917); «Исторический очерк пятидесятилетней деятельности Санкт-Петербургского городского кредитного общества, 1861—1911 гг.» (СПб., 1911), а также из ежегодных отчетов Санкт-Петербургского кредитного общества, хранящихся в РГИА; «Устава Санкт-Петербургского городского кредитного общества» (СПб., 1862); «Устава акционерных земельных банков» (СПб., 1913).

городско-Самарский акционерные земельные банки. Кроме того, с 1871 по 1892 гг. выдавал ипотечные ссуды Саратовско-Симбирский акционерный земельный банк. Эти банки имели всесословный характер. К 1915 г. акционерные земельные банки выдали сельских ссуд на 938,4 млн руб. под залог 23,2 млн дес. земли (37% частной земельной собственности) и городских ссуд на 370,3 млн руб. (Таблица 1).

В 80-е гг. сложилась система государственного ипотечного кредита. Крестьянский поземельный банк (1883—1917) был учрежден для того, чтобы «оказывать содействие крестьянам к приобретению в собственность предлагаемых для продажи земель». С этой целью он выдавал крестьянам долгосрочные ссуды под залог купленной земли. К 1915 г. Крестьянский банк выдал крестьянам ипотечных ссуд на 1350 млн руб. Дворянский земельный банк (1885—1917) был создан исключительно для «поддержки землевладения потомственных дворян». Дворянский земельный банк по сумме выданных ипотечных ссуд соперничал со всеми акционерными банками вместе взятыми. К 1915 г. дворянство получило здесь ссуд на 911,6 млн руб. под залог 13,7 млн дес. земли (22,3% частной земельной собственности). Оба казенных банка стали важным инструментом правительственной политики.

Большую роль в кредитовании землевладельцев южных губерний играл Херсонский земский банк, основанный на началах взаимной ответственности членов-заемщиков. Он явился первым учреждением поземельного кредита нового типа. Имея всесословный характер, успешно выдерживал конкуренцию с акционерными земельными банками. К 1915 г. Херсонский земский банк выдал ссуд на 240 млн руб.

Из остальных кредитных учреждений, действовавших на окраинах империи, наиболее крупным (по объему выданных ссуд) было Земское кредитное общество Царства Польского (199,3 млн руб.), имевшее всесословный характер.

Городские кредитные общества являлись самыми крупными кредиторами владельцев городской недвижимости. Санкт-Петербург и Москва, где возникли первые городские кредитные общества, показали пример другим городам Российской империи.

Таблица 1

Ипотечный кредит в России в начале XX в.

Наименование банков и кредитных обществ	Сумма выданных ссуд (к 1 января 1915 г.) в млн руб.			
	«сельских» под залог земли вне городов	к итогу	«городских» под залог недвижимости в городах	к итогу
Государственный Дворянский земельный банк и его Особый отдел	911,6	24,3	—	—

Наименование банков и кредитных обществ	Сумма выданных ссуд (к 1 января 1915 г.) в млн руб.			
	«сельских» под залог земли вне городов	к итогу	«городских» под залог недвижи- мости в городах	к итогу
Государственный Крестьянский поземельный банк	1 350,7	36,0	—	—
Акционерные земельные банки	938,4	24,9	370,3	22,0
Херсонский земский банк	240,1	6,4	—	—
Земское кредитное общество Царства Польского	199,3	5,3	—	—
Прибалтийские кредитные общества	102,2	2,7	—	—
Закавказские дворянские банки	10,9	0,3	—	—
Нижегородский Александровский банк	0,9	0,02	—	—
Городские общественные банки	—	—	73,6	4,4
Городские кредитные общества	—	—	1225,1	73,6
Итого:	3754,1	100	1669,3	100

Источник: Статистика долгосрочного кредита в России, 1915. СПб., 1916. Вып. 2. С. 26.

При поддержке местных органов управления до 1915 г. было создано 32 городских кредитных общества, основанных на круговом ручательстве всех собственников заложенных в нем (таком обществе) имуществ. Городскими кредитными обществами было выдано под залог недвижимости в городах ссуд на 1225,1 млн руб.

Городские кредитные общества по основным положениям уставов могут быть разделены на три группы. Во-первых, кредитные общества Центральной России и Кавказских губерний (всего 13), в основу деятельности которых был положен устав Санкт-Петербургского кредитного общества. Во-вторых, городские кредитные общества главных прибалтийских городов (всего 5), уставы которых создавались под влиянием уже ранее существовавших в Прибалтийском крае земских кредитных обществ. Большое влияние на их деятельность оказывали юридические и бытовые особенности этого края. В-третьих, это общества, учрежденные в губерниях Царства Польского (всего 12). Здесь были сильны традиции дореформенных ипотечных учреждений (Земского кредитного общества Царства Польского). Они и нашли отражение в уставах вновь созданных кредитных обществ.

Городские общественные банки, главным направлением деятельности которых являлось торгово-промышленное кредитование, намного уступали кредитным обществам в ипотечном кредитовании. Эти операции к 1914 г. составили всего 73,6 млн руб. Прибалтийские дворянские сословные кредитные учреждения выдали ипотечных ссуд местному дворянству на 102,2 млн руб.

Несмотря на некоторые препятствия, ипотека в конце XIX — начале XX в. развивалась очень динамично. К 1915 г. всеми учреждениями ипотечного кредита было выдано ссуд на 5,5 млрд руб. (3,8 млрд руб. сельских и 1,7 млрд руб. городских). Заемщиками ипотечных банков стали две трети владельцев земельной собственности и значительная часть домовладельцев. Ипотечный кредит принял массовый характер. Ипотечные ценности играли большую роль на денежном рынке России. В период экономического подъема (1909—1914 гг.) 65% всей эмиссии приходилось на ипотечные бумаги. Главным рынком для ипотечных облигаций (и акций земельных банков) были Московская и Петербургская биржи. Сумма всех ипотечных ценностей (частных и государственных), находившихся в обращении на 1 января 1914 г. (5,2 млрд руб.), в два раза превышала стоимость акций и облигаций частных обществ, обращавшихся внутри страны (2,7 млрд руб.). На долю городских кредитных обществ приходилось 23,9% (акционерные земельные банки — 24,4%, Крестьянский поземельный банк — 24,4%). Прирост суммы ценных бумаг городских кредитных обществ накануне Первой мировой войны был самым высоким среди всех ипотечных учреждений. Это свидетельствует о том, что закладные листы городских кредитных обществ пользовались большим спросом на рынке ценных бумаг. В 1914 г. все ипотечные ценности составляли 37,7% всей суммы ценных бумаг на денежном рынке России (для сравнения заметим, что в Германии в это же время — только 29%).

Ипотечные ценности превратились в надежные ценные бумаги, имевшие твердый курс и высокий процент дохода. Их охотно покупали крупные коммерческие банки и мелкие рантье, помещавшие в них свои сбережения.

Ипотечные банки предоставляли долгосрочные ссуды (на срок до нескольких десятков лет) под залог недвижимости — земли частных владельцев в сельской местности и неземельной собственности в городах (жилые здания, строения и проч.). Средства для выдачи ссуд ипотечные банки аккумулировали путем выпуска и реализации ипотечных облигаций — закладных листов (акционерные земельные банки также путем выпуска и реализации акций) и являлись, таким образом, посредниками между владельцами заемных капиталов и владельцами недвижимости. Ипотечные облигации были обеспечены заложенными в банке недвижимыми имуществами, но сами они (закладные листы) представляли обязательства банка, а не заемщиков. Дело не менялось от того, продавал банк закладные листы или сам выдавал их на руки заемщикам, расплачиваясь по ссуде. Владельцы недвижимости непосредственно не выплачивали проценты владельцам заемных капиталов, равно как и вторые не собирали платежи первых. Да они и не смогли бы этого сделать, так как займодавцы и должники в закладных листах были обезличены. На них был обозначен лишь один должник — ипотечный банк. В свою очередь, в документах, которые оформляли долг землевладельца (этот документ называли

закладной или закладным свидетельством), был обозначен лишь один кредитор — тот же ипотечный банк.

В процессе своей деятельности ипотечное кредитное учреждение выступало в трех лицах: как эмитент долговых обязательств при выпуске ипотечных облигаций; как ссудодатель при выдаче ипотечного кредита; как залогодержатель при приеме закладного свидетельства от заемщика в обеспечение кредита. Поскольку клиент ипотечного кредитного учреждения в большинстве случаев брал кредит ипотечными облигациями, а погасить ссуду должен был деньгами, то фактически он являлся покупателем этих ценных бумаг на их первичном рынке, где продавцом был сам эмитент — ипотечное кредитное общество. Будучи покупателем ипотечных облигаций и получателем ссуды, клиент выступал в роли залогодателя — при передаче ипотечному кредитному учреждению свидетельства о закладе недвижимости (зданий, сооружений, земельных участков). Но на этом действия клиента не заканчивались. В дополнение ко всем перечисленным функциям он выполнял еще одну роль — роль продавца ипотечной облигации ипотечного кредитного заведения на вторичном рынке, возникавшем при перепродаже ценных бумаг. В качестве его партнера выступал покупатель, то есть третье лицо — инвестор. Инвестор вкладывал собственный свободный капитал в ипотечные облигации ипотечных кредитных обществ в расчете на получение от эмитента — ипотечного кредитного общества — хорошего дохода по ним в виде фиксированного процента, а также своевременного погашения ипотечным кредитным обществом своих долговых обязательств.

Таким образом, ипотечная облигация имела двоякое обеспечение: во-первых, в виде денежной задолженности заемщика по ипотечной ссуде, то есть будущих денег, которые поступят в ипотечное кредитное общество при возврате заемщиком кредита; во-вторых, в форме заложенного имущества, которое ипотечное кредитное общество могло продать при нарушении заемщиком запланированных сроков погашения ипотечных ссуд. Все это гарантировало своевременное погашение ипотечных облигаций.

По сравнению с другими аналогичными ценностями ипотечные бумаги имели много преимуществ. Первая и самая главная их привлекательная сторона заключалась в том, что они были обеспечены недвижимым имуществом — самым надежным по тем временам залогом. Во-вторых, значительная их часть эмитировалась на очень долгие сроки, а это избавляло держателей этих бумаг от необходимости постоянно следить за тиражом.

Инвестор хорошо знал, что эмитент ипотечного облигационного займа имел надежный источник выплаты процента по ипотечным облигациям. Заемщики ипотечного кредитного учреждения уплачивали по ипотечному кредиту ссудный процент, величина которого давала ипотечному кредитному учреждению возможность своевременно и в полном объеме гасить купоны ипотечных облигаций.

Для банковского ипотечного кредита в Российской империи этого периода были характерны следующие принципы: 1) долгосрочность; 2) сохранение заемщиком права собственности на заложенное имущество, что давало заемщику возможность его использовать, уплачивать ссудный процент и гасить долг; 3) регистрация факта залога: все недвижимое имущество было зарегистрировано в нотариальных отделениях при окружных судах; подробная опись каждого владения была внесена в так называемые крепостные книги, где отмечались и всякие перемены в имуществе, а равно переход к новому владельцу (в порядке продажи, наследования или дарения) и заклад имущества в обеспечение ссуды; 4) правило старшинства, которое действовало в случае, если имущество могло быть закладываемо и по следующим ссудам (по второй закладной, третьей закладной): при удовлетворении кредиторов обанкротившегося владельца недвижимого имущества из вырученной от продажи такого имущества суммы, если оно было заложено, удовлетворялись прежде всего держатели закладных в порядке их последовательности, то есть сначала — держатель первой закладной, затем — держатель второй закладной и т.д.; лишь после удовлетворения всех претензий по закладным остаток вырученной за проданное имущество суммы шел на удовлетворение кредиторов по другим обязательствам несостоятельного должника (векселям, заемным письмам, распискам и проч.); 5) допущение повторных закладных, если ценность имущества не была исчерпана предыдущими.

Деятельность ипотечных банков была основана на нормативных документах (уставах), обеспечивающих их интересы. Главное внимание в них уделялось: 1) оформлению банковских операций; 2) законодательной регламентации механизма и принципа оценки закладываемого имущества; 3) законодательному ограничению в отношении распоряжения банков капиталами и прибылью; 4) правам банков в отношении неисправных заемщиков; 5) законодательной регламентации прав владельцев заложенных имуществ (на время залога); 6) правам ипотечных банков в отношении заложенных имуществ, остающихся за банками; 7) правовому обеспечению владельцев ипотечных облигаций и т.д. Законодательная регламентация деятельности ипотечных банков и надежное правовое обеспечение экономических интересов всех субъектов ипотечных операций являлись важными факторами развития ипотеки в конце XIX — начале XX в. Правда, в правовой базе ипотечного кредитования в это время имелись и некоторые «изъяны». От этого страдали прежде всего земельные банки, которые частенько выдавали ссуды заемщикам, чьи имущества уже были переобременены частными долгами.

Чем было вызвано столь бурное развитие ипотеки в период структурной перестройки экономики после отмены крепостного права? Причины этого явления, прежде всего, связаны в особенностями буржуазно-аграрной эволюции пореформенной России, где сельское хозяйство являлось важнейшей отраслью народного

хозяйства, дававшей в конце XIX — начале XX в. более половины национального дохода. В нем было занято абсолютное большинство населения страны (70%). Одной из главных ценностей в системе материального производства оставалась земля. Стоимость земель, находившихся в руках дворян в 1905 г., составляла (по продажным ценам 1900—1902 гг.) 4040 млн руб., на 60% превышая, таким образом, общую массу акционерных капиталов в стране.

Важнейшим фактором развития ипотеки стало формирование земельного рынка в пореформенный период. Один из известных банкиров России — председатель правления Полтавского земельного банка С.С.Хрулев утверждал, что «незаложенные земли не служат объектом продаж». Это было выгодно и продавцам, и покупателям земли, т.к. земля часто покупалась лицами, «стремящимися к земле, но не имеющими достаточных средств и поэтому прибегающими к залого покупаемых земель»¹.

Говоря о причинах бурного развития ипотеки в конце XIX — начале XX в., важно подчеркнуть, что ипотека в значительной своей части не являлась сельскохозяйственным кредитом. Большая часть ипотечных ссуд «осела в городе». Весь пореформенный период характеризуется ростом городов и городского населения. Этот процесс, который известный архитектор и историк архитектуры Л.Даль метко окрестил «строительной горячкой», коснулся, хотя и в разной степени, всех крупных городов России. «У нас теперь тоже усиленная строительная деятельность. Москва, Петербург, Одесса и большая часть губернских городов сильно обстраивается», — писал тогда же один из современников Даля. Появились новые типы зданий, вызванные потребностями ускоренной модернизации (вокзалы, театры, магазины, музеи, общественные здания, доходные дома) и изменившие привычный облик городов, особенно столичных, которые охватил настоящий строительный бум. В конце 1870-х — начале 1880-х гг. в Москве ежегодно возводилось 2000 новых построек. Журнал «Зодчий» рисует такую картину Санкт-Петербурга 70-х гг.: «Нынешним летом на улицах Петербурга замечалась необыкновенно суетливая деятельность; не было, кажется, ни одной улицы без временного забора или лесов перед каким-нибудь строением. Газеты насчитывали до 700 разных построек». Строительство частных домов, зданий общественного и производственного назначения велось за счет средств городских дум, собственных средств застройщиков и ипотечных кредитов городских кредитных обществ и акционерных земельных банков².

Важную роль в развитии городского ипотечного кредита играли активизация торгово-предпринимательской деятельности, рост предложения фондовых ценностей, изменение потребностей, особенно в купеческой среде. Все это требовало больших капиталов.

Существенную роль в развитии ипотеки в пореформенный период сыграла и политика правительства, которое оказывало постоянную поддержку не только государственным, но и частным ипотечным учреждениям. Основные идеи и принципы этой политики

были сформулированные еще в 1859 г. в ходе ликвидации старых ипотечных кредитных учреждений.

Отрицательный опыт старых казенных банков наглядно показал тогдашним российским экономистам, что новую систему следовало формировать очень осторожно, соблюдая правило ликвидности банков: сбалансированности активов и пассивов по срокам. Государство, не завершившее еще болезненный процесс погашения обязательств упраздненных банков, было пока не в силах создать казенные банки для долгосрочного кредитования, которое работало бы в соответствии с данным правилом. Потребность же экономики в долгосрочном кредитовании возрастала.

В апреле 1859 г. Александр II, запретив выдачу ипотечных кредитов из казенных банков, повелел правительству создать особую комиссию «из лиц, специально знакомых с положением вопроса о поземельном кредите и нуждами разных частей империи». Первоначально комиссии предлагалось поручить обсуждение вопроса о долгосрочном кредите для выкупа крестьян. Однако затем, в связи с образованием особой финансовой комиссии в составе Редакционных комиссий по крестьянскому делу, вопрос о выкупе отошел к ней, а Комиссия для устройства земских банков (такое название она получила окончательно) должна была заниматься собственно вопросом о создании «для выдачи ссуд под залог земли и городской недвижимости новых кредитных учреждений, взамен старых, прекращавших свою деятельность и подлежащих ликвидации».

В Комиссию был включен ряд видных государственных и общественных деятелей середины XIX в., теоретиков и практиков в сфере финансов и кредита. Комиссию возглавил директор Кредитной канцелярии Министерства финансов Ю.А.Гагемейстер. В нее вошли член Совета министра финансов М.Х.Рейтерн, ректор Университета св. Владимира Н.Х.Бунге (оба впоследствии министры финансов), чиновник особых поручений МВД проф. И.В.Вернадский, директор Коммерческого банка Е.И.Ламанский, директор Заемного банка Ф.Ф.Кобако, представители помещиков разных губерний, видные общественные деятели, принимавшие активное участие в подготовке проекта освобождения крестьян, А.И.Кошелев и кн. В.А.Черкасский и др. Авторитетный состав Комиссии свидетельствовал о большом значении, которое придавалось правительством вопросу о реформе ипотечного кредита. Комиссия работала в течение 2-х лет. Название этой комиссии объясняется тем, что из всех видов ипотечных учреждений (государственных, ипотечных, взаимных) ее члены отдавали предпочтение последним. Именно они, по их мнению, больше других были «выгодными и безопасными для землевладельцев». «Круговое ручательство всех заложенных имуществ превосходит прочностью своего обеспечения всякую гарантию посредством капитала», — записано в «Трудах» Комиссии. Положения, которые нашли отражение в «Трудах» Комиссии для устройства земских банков³, впоследствии оказали большое влияние на формирование системы земельного кредита в России.

Интересно, что вопросы, которые обсуждались более чем 130 лет тому назад крупнейшими знатоками российских финансов, вновь встают перед современными банкирами и государственными деятелями. Это совпадение не случайно. В то время Россия уже начинала свой путь «формирования рыночных структур». Одной из таких структур, необходимых для нормального функционирования новой экономической системы, является ипотека.

Отметим лишь те из вопросов, поднятых Комиссией, которые чрезвычайно актуальны и сегодня. Во-первых, это вопрос о роли государства в системе ипотечных учреждений. При определении характера будущих ипотечных учреждений Комиссия исходила из того, что коренным недостатком существовавшей до этого в России системы ипотечного кредита, приведшим, в частности, к финансовым трудностям «кредитных установлений», являлась государственная банковская монополия. Частный ипотечный кредит, существовавший в европейских странах (а в пределах Российской империи — в Польше и Прибалтике), Комиссия считала более «рациональным и благотельным» для народного хозяйства и поэтому предложила заменить государственные кредитные учреждения «системой частных и совершенно самостоятельных» ипотечных банков разного типа, хотя при этом не исключала некоторый контроль со стороны правительства. Комиссия категорически высказалась против централизации ипотечного кредита, за создание системы местных ипотечных учреждений.

Второе. Члены Комиссии проанализировали условия, в которых начиналось становление новой системы ипотечных учреждений, и пришли к выводу, что они далеко не благоприятны для развития земельных банков. Под перечнем этих условий могли бы подписаться и все те, кто сегодня связан с организацией ипотечного кредита в России. Вот они: 1) недостаток самодеятельности, инициативы и предприимчивости в обществе, которое привыкло «с давних пор» к административной опеке и казенному посредничеству во всех, а особенно в кредитных делах; 2) недостаток свободных капиталов в стране, слабость их накопления; 3) несовершенство денежной системы; 4) нехватка кредитных посредников (банков, бирж), которые содействовали бы реализации и обороту кредитных бумаг и привлекали капиталы, необходимые для землевладельцев; 5) недостатки законодательства по закладному праву; 6) недостатки законодательства, сохраняющего «неприкосновенность частной собственности».

Еще Комиссия для устройства земских банков (1859—1860) при выборе формы частных ипотечных учреждений отдавала предпочтение взаимно-ответственным товариществам, которые, по ее мнению, «заклучают в себе более условий для прочного и благонадежного развития ипотечного кредита в империи, чем акционерные банки». В основу выработанного Комиссией проекта образования подобных обществ были положены следующие принципы:

1. Общество утверждается для предоставления доступного кредита владельцам недвижимых имуществ, приносящих доход, причем все заемщики состоят членами общества.

2. Выдача ссуд производится под залог недвижимых имуществ выпускаемыми обществом закладными листами (облигациями).

3. Уплата процентов и ежегодные погашения обеспечиваются круговой ответственностью всех членом-заемщиков.

4. Общество образуется без основного капитала. Запасной капитал накапливается постепенно посредством особого сбора с заемщиков.

5. Каждый член-заемщик имеет право погасить свой долг до срока.

6. Высшее заведование делами общества принадлежит общему собранию, созываемому периодически. Вне сессий собрания его заменяет «наблюдательный комитет», на котором лежит постоянный надзор за действиями исполнительного органа — правления.

Если для землевладельцев взаимно-ответственная форма оказалась малопримемой (главным образом, вследствие разобщенности их на большой территории), то в городах выработанные Комиссией 1859—1860 г. основы организации ипотечного кредита привились скоро и весьма успешно. Потребность городов в кредите была огромная. После прекращения 1 сентября 1859 г. выдачи ссуд из государственных кредитных учреждений под залог городских недвижимых имуществ домовладельцы Санкт-Петербурга (впрочем, как и всех других городов) могли пользоваться лишь дорогим частным кредитом (из 10—12%). Санкт-Петербургская общая городская дума первой в России проявила активность в организации городского ипотечного кредита. Столичное домовладение того времени, при отсутствии правильного кредита и при малой доходности домов, было не в состоянии удовлетворить быстро возрастающий спрос на разного рода помещения и жилые квартиры.

После опубликования «Трудов» Комиссии о земских банках в Санкт-Петербургской общей городской думе была образована особая комиссия из гласных думы, которой было поручено, руководствуясь началами, изложенными в «Трудах», разработать проект учреждения кредитного общества при Санкт-Петербургском общественном управлении. В состав думской комиссии вошли представители всех сословий — владельцы городской недвижимости: дворяне, купцы и почетные граждане, мещане. Санкт-Петербургская городская дума 7 января 1861 г. утвердила составленный этой комиссией проект «Устава Санкт-Петербургского городского кредитного общества», найдя его «вполне соответствующим цели означенного учреждения и интересам домовладельцев столицы». Затем проект рассматривался во многих инстанциях, был одобрен министром финансов и Государственным советом и высочайше утвержден 4 июля 1861 г.

После утверждения устава в общей городской думе Санкт-Петербурга была открыта подписка для домовладельцев, желающих

заложить свои имущества в обществе. В короткое время записалось 460 владельцев недвижимости, предъявивших к залому имуществ на 17 млн руб., и общество было открыто 5 октября 1861 г. «Устав Санкт-Петербургского городского кредитного общества» (а также те изменения, которые были внесены в него в первые годы его деятельности) послужил образцом для многих других кредитных обществ, и прежде всего Московского, которое было создано вслед за Санкт-Петербургским по инициативе Московских купеческого и мещанского обществ. Администрация Московской губернии активно поддержала это начинание, т.к. образование такого кредитного учреждения, по ее мнению, «могло бы принести несомненную пользу как для оживления местной торговли, так и для благосостояния всех классов городского общества». «Устав Московского городского кредитного общества» был высочайше утвержден 4 декабря 1862 г. Санкт-Петербургское и Московское городские кредитные общества сыграли главную роль в городском ипотечном кредитовании в царской России в пореформенный период.

1. Структура, операции, условия функционирования городских кредитных обществ

Рассмотрим главные принципы организации и деятельности городских кредитных обществ Центральной России. Городские кредитные общества, как правило, создавались при поддержке городских дум, которые предоставляли им из городских капиталов кредит «для первоначального обзаведения». По уставу, кредитное общество составляли владельцы городской недвижимости, заложившие здесь свое имущество на основе круговой ответственности заемщиков. Участвовать в делах кредитного общества могли лишь те из них, кто по закону мог распоряжаться своим имуществом.

Деятельность кредитного общества по выдаче ссуд начиналась после того, как к залому было предъявлено недвижимых имуществ на сумму не менее миллиона рублей.

Управление городским кредитным обществом было сосредоточено в правлении, наблюдательном комитете и в общем собрании его членов. Все дела здесь решались простым большинством голосов, за исключением постановлений: о дополнении или изменении правил устава общества, об изменении размера процентов по ссудам и облигациям, а также о закрытии общества и ликвидации его дел. В этих случаях для решения вопроса требовалось не менее $\frac{2}{3}$ голосов членов, присутствующих на собрании. В правлении сосредотачивалась вся исполнительная и распорядительная власть. Как правило, оно состояло из трех директоров, избираемых на три года общим собранием из членов общества. В случае необходимости, с развитием операций общества, число директоров по решению собрания могло быть увеличено. Директора выбирались на первом общем собрании и ежегодно замещались по одному вновь избранными. Выбывший директор мог быть, однако, избран вновь. Ди-

ректор, получивший наибольшее число избирательных баллов, назначался председателем правления.

В заседаниях правления должны были участвовать не менее трех лиц, и никакое решение не могло иметь силу без подписи трех участвующих в заседаниях правления лиц, поэтому, на случай отсутствия или болезни кого-либо из директоров, выбирались (на тех же основаниях, что и директора) три кандидата. Они во время отсутствия директоров пользовались всеми правами и несли обязанности и ответственность по делам правления.

Правление ежегодно представляло общему собранию отчет, в котором содержались подробные сведения о ссудных операциях, о погашении заемщиками долга, о пенях и недоимках, о «числе и капитале» облигаций и прочее. Отчет публиковался в губернских «Ведомостях». Кроме ежегодных отчетов, правление публиковало финансовый баланс общества (через каждые шесть месяцев), заключения общих собраний и результаты ревизий наблюдательного комитета.

Наблюдательный комитет состоял из 12 членов общества, ежегодно избираемых общим собранием. В задачу комитета входило наблюдение за действиями правления. Два члена комитета по очереди постоянно присутствовали на заседаниях правления, и каждый из них мог потребовать от него любых сведений и объяснений. Особому ведению наблюдательного комитета подлежало предварительное рассмотрение всех дел и вопросов, подлежащих утверждению общего собрания, ежегодные и внезапные ревизии дел и кассы общества и рассмотрение жалоб на правление и директоров.

Высшей структурой общества являлось общее собрание его членов. Его участниками могли быть все лица, получившие ссуды из общества и имеющие по закону право распоряжаться своим имуществом. Владельцы нескольких заложенных имуществ пользовались одним голосом, равно как и совладельцы одного имущества.

Исключительному ведению общего собрания подлежало: избрание и снятие с должности директоров правления и членов наблюдательного комитета; увеличение и понижение процентов по облигациям и ссудам; внесение изменений в устав; рассмотрение и утверждение годовых отчетов; обсуждение «чрезвычайных» вопросов. Общие собрания в зависимости от этого были обыкновенные и чрезвычайные. Первые созывались два раза в год, а вторые назначались по усмотрению правления и наблюдательного комитета.

Ссуды выдавались под залог городских недвижимых имуществ, которые приносили доход или «имели ценность». Ссуды предоставлялись под залог каменных зданий и «состоящих под ними земель», деревянных зданий, а также под огороды, сады и «пустопорожные земли без строений». Сроки ссуд варьировались в зависимости от объекта залога от 14 до 29 лет. Ссуды с наибольшим сроком выдавались лишь под каменные здания. Кредитное общество

могло выдавать ссуды и под имущества, заложенные в государственных кредитных учреждениях или у частных лиц, с переводом долга на имя общества.

При выдаче ссуд заемщик давал подписку, что до полного освобождения от залога им не будет сделано в «составе строения» таких изменений, которые могли бы уменьшить его ценность, и что он будет производить все исправления, необходимые для «поддержания строения». Правлению предоставлялось право по своему усмотрению удостоверяться в исправном содержании имущества. Заложенные в обществе имущества могли переходить в полном составе от одного владельца к другому по наследству, продаже, дарению и т.д., с переводом долга обществу на новых владельцев (в этих случаях раздел заложенного имущества допускался только с предварительного согласия правления).

Размер ссуды не мог превышать $\frac{3}{4}$ оценочной суммы закладываемого имущества. Оценка закладываемых недвижимых имуществ всегда и везде является основой успеха ссудных операций любого ипотечного учреждения. Именно поэтому в кредитных обществах (и особенно столичных) этому уделялось огромное внимание. Оценка производилась особой оценочной комиссией, которая формировалась на основе решения общего собрания общества в присутствии самого владельца недвижимости. Оценка должна была удовлетворять двум требованиям: во-первых, соответствовать действительной стоимости и доходности залога, а, во-вторых, оценки имуществ, находящихся в одних и тех же условиях, должны были быть приблизительно одинаковыми. При оценке во внимание принималась целая совокупность данных не только о материальной стоимости имуществ, но и об их доходах и расходах, о продажных ценах и других условиях, влияющих на их доходность и ценность.

Кстати, в существовавших до 1861 г. казенных банках при залоге городских имуществ применялась оценка по их материальной стоимости, а в пореформенных акционерных земельных банках в основе оценки был положен принцип доходности городской недвижимости. В своих изданиях Санкт-Петербургское городское кредитное общество подчеркивало, что применение того и другого начала в отдельности, не говоря уже о возможности ошибок со стороны оценщиков (даже при вполне добросовестном отношении к делу), ведет к неправильности и неравномерности оценок.

Материальная ценность закладываемого имущества определялась архитектором, состоящим при оценочной комиссии, который обязан был проверить план строений и составить опись с указанием количества и стоимости употребленных на стройку материалов, а также засвидетельствовать степень прочности и исправности строений. Оценка производилась каждому строению отдельно.

Средний чистый годовой доход с закладываемых имуществ определялся оценочной комиссией путем вычета из валового дохода взимаемого с имущества городского сбора. На основе этих двух показателей (материальная ценность имущества плюс годовой

доход) оценочная комиссия окончательно определяла оценку имущества. Эта оценка не должна была превышать сумму, на которое это имущество было застраховано, и 10-летнюю сумму чистого дохода для каменных и 6-летнюю для деревянных зданий. Правила оценки закладываемых имуществ излагались в специальной «Инструкции для оценки имуществ». Здесь были учтены все детали и тонкости этой процедуры вплоть до цен на материалы и расходов на отопление оцениваемых зданий. Причем в эти правила часто постоянно вносились изменения сообразно выяснившимся впоследствии потребностям.

При оценке фабрик и заводов учитывались принадлежавшие им земли и негорюемые материалы строений. После оценки имущества за подписью оценщиков составлялся акт, в котором комиссия указывала, что представляемое в залог имущество «по постоянному доходу и прочности служит достаточным обеспечением той суммы, которая подлежит выдаче по правилам общества» (ст. 85 «Устава Санкт-Петербургского городского кредитного общества»). Причем, если кто-либо из оценщиков находил оценку высокой, то он мог подать особое мнение с объяснением, по каким причинам и на какую именно сумму полагал бы уменьшить оценку. При сомнении правления общества в правильности оценки оно могло поручить одному из своих директоров произвести на месте проверку.

С процедурой оценки была связана и выдача клиентам дополнительных ссуд в случае перезалога. Если со времени выдачи ссуды проходило не менее трех лет и заемщик исправно платил проценты, то он мог получить дополнительную ссуду в размере $\frac{3}{4}$ вновь определенной по правилам устава оценочной суммы (за вычетом долга обществу, числящегося на недвижимом имуществе к сроку производства дополнительной ссуды). Дополнительные ссуды могли выдаваться также в случае возведения новых построек, ремонта зданий и увеличения доходности заложенных имуществ. Кроме того, под заложенные в обществе недвижимые имущества можно было получить ссуды и из другого кредитного учреждения или от частных лиц с сохранением за обществом старшинства во взыскании долга.

Городские кредитные общества действовали в тесном деловом контакте со страховыми обществами. Все предоставляемые в залог строения должны были быть самими владельцами застрахованы от огня в одной из российских страховых компаний на сумму не ниже назначенной в ссуду с прибавлением суммы двухгодичного платежа обществу. В случае пожара правление общества предоставляло полис в страховую компанию, которая за убытки, вызванные пожаром, уплачивала обществу, а не владельцу. Интересы владельца удовлетворялись самим обществом в результате расчета с ним. Если заложенное здание сгорало, то общество, получив от страховой компании страховую сумму, производило расчет с владельцем. Последний мог получить под залог земли ту сумму, в какую земля была оценена при выдаче ссуды под сгоревшее иму-

щество. Затем, по мере отстройки здания, выдавались ссуды на основании оценки вновь возведенных строений.

Однако были случаи, когда заплаченные страховой компанией деньги полностью передавались владельцу. Делалось это после того, как уцелевшая часть здания обеспечивала оставшийся на нем долг обществу и была немедленно в сумме этого долга застрахована.

В тех случаях, когда страховые компании по своим уставам освобождались от платежа пожарных убытков, общество выставляло на торги ту часть имущества, которая уцелела от пожара. Если пожар происходил от «злого умысла владельца» (что должно было быть доказано законным порядком), то в продажу назначалось и другое имущество виновного в пожаре заемщика на всю сумму его долга.

Перестройка заложенных в городских кредитных обществах зданий разрешалась только после предоставления владельцами недвижимости удостоверений страховой (от огня) компании. Во время перестройки последняя несла ответственность за возможные «пожарные убытки» в соответствующей долгу сумме.

Вместе с тем общество не имело права запретить в заложенном имуществе никаких разрешенных городским начальством построек, перестроек и исправлений, если от этого не уменьшалась ценность залога или доход от него. Однако в случае просрочки платежей по ссудам общество назначало заложенное имущество в продажу вместе с вновь возведенными строениями, даже в случае, если под них и не была выдана дополнительная ссуда.

Сверх процентов на занятую сумму (сначала 5%, потом 4%), заемщики ежегодно вносили на погашение ссуды в зависимости от срока от 1% до 5% и по 0,5% на расходы по управлению обществом и в запасной капитал. Уставы городских кредитных обществ допускали и досрочное погашение ссуд.

Запасной капитал предназначался для своевременного погашения облигаций, выплаты по ним процентов, а также покрытия расходов по управлению обществом. Когда запасной капитал достигал такой суммы, что одних процентов с него было достаточно для покрытия расходов по управлению, заемщики освобождались от взимания с них ежегодного полупроцентного сбора.

Как и в других ипотечных учреждениях, нарушение заемщиками правил платежа по выданным ссудам предполагало жесткие санкции против них. По истечении 4-х льготных месяцев, в течение которых неплательщики могли погасить недоимку, правление публиковало в губернских «Ведомостях» объявление о назначении имущества в продажу. Через шесть недель со дня окончания 4-х льготных месяцев (публикация за это время производилась еще 3 раза) начинались торги. Торги проходили в помещении правления общества или в губернском правлении, если этого требовали заемщик или кредитор. До дня торга заемщик мог внести недоимку и освободить свое имение от продажи. Если этого не происходило, то имение продавалось, а покупатель мог стать за-

емщиком общества. Правда, иногда желающих купить обремененную недоимками недвижимость не находилось или предполагалась такая цена, которая не покрывала долга обществу. В этих случаях правление предоставляло право оценщикам уплатить числившуюся на имени недоимку и владеть имением в продолжении года. В это время они (оценщики) должны были (внося исправно платежи) продать имение по рыночным ценам или сохранить его за собой с правом перезалога на общих основаниях. В случае несогласия оценщиков, правление (с разрешения наблюдательного комитета) или оставляло имущество за обществом, или утверждало продажу и взыскивало с оценщиков все понесенные обществом убытки.

Большое внимание в уставах городских кредитных обществ уделялось облигациям (закладным листам), их выпуску, обращению, обеспечению и пр. Именно в механизме функционирования обеспечения и погашения облигаций был заложен главный принцип этого типа ипотечных кредитных учреждений — принцип круговой ответственности всех членов общества. В уставах облигации определялись как долговые обязательства общества, по которым оно должно было выплачивать их владельцам определенные проценты и которые должно было выкупать из обращения в установленные сроки по нарицательной цене. Исправная уплата обществом процентов по облигациям и изъятие их из обращения в назначенные сроки обеспечивались тем имуществом, под залог которого были выпущены облигации, запасным капиталом, «общественным достоянием» (имуществом самого общества), а в случае недостаточности этих средств — всей совокупностью имуществ, заложенных обществу.

При нормальном течении дел проценты по облигациям выплачивались за счет срочных платежей заемщиков. В случае неисправной уплаты процентов по ссудам общество до продажи заложенного имущества проштрафившегося должника покрывало недоимку и обеспечивало интересы владельцев облигаций из своего запасного капитала или (до его образования) из предоставленного городом кредита. Круговая ответственность всех членов наступала только в тех случаях, когда долг неплательщика обществу не мог быть покрыт полностью продажей заложенного имущества или даже за счет запасного капитала общества. Участие каждого члена общества в круговой ответственности определялось согласно величине капитала, который числился за ним по выданной ссуде.

Выпуск облигаций допускался только в виде ссуд под залог имуществ. Ссуды выдавались облигациями по их нарицательной цене (преимущественно в 100 руб., иногда, по желанию заемщиков, в 500, 1000 и 5000 руб.). Потери на курсе при этом несли сами заемщики. По достижении запасным капиталом определенной величины общество могло выдавать часть ссуды облигациями, а часть — наличными деньгами из сумм запасного капитала.

Облигации могли быть безымянными или именными. В первом случае они могли свободно переходить из рук в руки. Для по-

лучения процентов к облигациям прилагались купоны на 10 лет вперед, а по истечении этого срока выдавался новый лист с купонами. Ежегодно общество обязано было выкупить облигации по тиражу на такую сумму, которая подлежала погашению по расчету выданных из общества ссуд. Тираж облигаций производился за четыре месяца до их выкупа и немедленно публиковался для всеобщего сведения.

Облигации городских кредитных обществ принимались в залог по казенным подрядам и поставкам, под залог их производились ссуды Госбанком и его конторами.

Главными конкурентами городских кредитных обществ были акционерные земельные банки. Последние всегда стремились к расширению городских операций, однако правительство в 1902 г. сократило их до одной трети от общего объема выданных банками ссуд. В организации и деятельности конкурентов была существенная разница. Обратим внимание на главное. В городских кредитных обществах вся администрация избиралась самими заемщиками из их собственной среды. Заемщики же, по существу, руководили деятельностью избранных лиц, контролировали их, утверждали представляемые ими отчеты и имели право их увольнять. Администрация же акционерных земельных банков стояла вне всякой зависимости от заемщиков, назначалась, контролировалась и увольнялась акционерами. Такая разница в организации управления приводила к необходимости ограждать уставами акционерных банков заемщиков от произвола и посягательства на их права и интересы со стороны акционеров и назначаемой ими и им подчиненной администрации. Уставы же кредитных обществ должны были, наоборот, обеспечить самостоятельность их правлений от возможных и вредных для дела посягательств со стороны заемщиков.

Большая разница была и в территориальных масштабах деятельности этих двух типов кредитных учреждений. Сферой деятельности каждого из акционерных земельных банков являлось несколько губерний. Городские операции они вели одновременно во многих городах всего обширного района их деятельности. В каждом городском кредитном обществе закладывались городские имущества, находившиеся в одном только городе, и притом в том самом, где находилось правление. Исключение составляли Санкт-Петербургское губернское городское кредитное общество (осн. в 1907 г.), действовавшее в уездных городах губернии, и польские и прибалтийские общества, деятельность которых могла распространяться на несколько смежных городов и местностей, находившихся на близком друг от друга расстоянии.

Еще более существенные отличия наблюдались в размерах платежей по займам и в принципах закладывания имущества.

Во-первых, для акционерных земельных банков был характерен более высокий процент роста по выданным ссудам. Кроме того, заемщики акционерных земельных банков должны были одновременно уплачивать 1% на расходы по оценке и ежегодно не

менее 1% на составление запасного капитала, в дивиденд акционерам и на расходы по управлению. Таким образом, городские заемщики акционерных земельных банков ежегодно переплачивали 1,5% и одновременно 0,5% в сравнении с заемщиками городских кредитных обществ. Независимо от этого, в акционерных банках была установлена пеня за просрочку платежей в размере 1% в месяц, причем любая часть ее, хотя бы 2—3 дня, считалась за полный месяц. К этому надо еще добавить, что платеж 1% на составление запасного капитала, в дивиденд акционерам и на расходы по управлению во всех акционерных земельных банках не был ограничен ни определенным числом, ни определенным размером запасного капитала, как это было установлено во всех кредитных обществах с самого начала их деятельности. Напомним о различиях в назначении запасного капитала, и здесь, и там накапливаемого за счет отчислений из чистых прибылей. В то время как в кредитных обществах запасной капитал представлял собственность общества и его размеры были ограничены в интересах заемщиков, в акционерных земельных банках он принадлежал банку, то есть акционерам, и служил прежде всего их интересам.

Среди различий городского кредита в акционерных земельных банках и в кредитных обществах видное место занимали правила оценки закладываемых имуществ.

Поскольку главное направление деятельности акционерных земельных банков составляла выдача ссуд под залог имений, порядок оценки городских имуществ в уставах специально не оговаривался. Подразумевалось, что на них распространяются те же принципы, что и при залоге имений. В основу оценки был положен принцип «доходности имения», но не устанавливалась степень капитализации дохода, по которой определялась оценка имущества. Размер ссуды ограничивался в 60% оценочной стоимости закладываемого имущества.

В городских кредитных обществах ссуды выдавались в размере 75% от оценочной стоимости имущества, а в основе оценки лежал двойкий принцип (материальной стоимости имущества и его доходности). На первый взгляд, городские кредитные общества имели явные преимущества перед акционерными земельными банками: их кредит был на 1,5% дешевле кредита земельных банков, а по размерам на 15% выше кредита последних.

Все это породило острую конкуренцию акционерных земельных банков и городских кредитных обществ в сфере городского ипотечного кредита.

В действительности же оказалось, что такие банки, как Санкт-Петербургско-Тульский, выделяли ссуды в размере 60% оценки, но фактически выдавали их в суммах, значительно превышающих ссуды, назначаемые кредитными обществами. Земельные банки, пользуясь отсутствием в их уставах точных правил производства оценки городских имуществ, признали возможным умножать установленной оценкой чистый доход залога: по каменным постройкам — на 14 и по деревянным — на 10, вместо 10 и 6, как было

определено уставами городских кредитных обществ. Вследствие такого порядка оценки Санкт-Петербургско-Тульский и все земельные банки выдавали ссуды, значительно превышающие ссуды из городских кредитных обществ.

Если чистый доход с закладываемого каменного дома определялся в 1000 руб., то кредитное общество, умножив этот доход, по установленной для него капитализации, на 10, определяло стоимость дома в 10000 руб. и выдавало под него 75%, или 7500 руб.; земельный же банк, помножив тот же доход на 14, оценивал дом в 14000 руб. и ссуду под него в 60% определял в 8400 руб. При залоге деревянных строений городское кредитное общество при чистом доходе с деревянного дома в 1000 руб. оценивало его, по 6-летней капитализации, в 6000 руб. и выдавало 75% этой суммы, или 4500 руб., а Санкт-Петербургско-Тульский банк, умножив этот же доход на 10, определял стоимость того же деревянного дома в 10000 руб. и выдавал под него 60%, или 6000 руб.

Городские кредитные общества имели свой представительный орган — Съезд представителей городских кредитных обществ, основанный в мае 1905 г. (В конце XIX в. представители городских кредитных обществ присутствовали на съездах представителей земельных банков до того времени, пока эта представительная организация не стала органом акционерных земельных банков.) В заседаниях съездов под председательством члена Совета министра финансов тайного советника П.П.Щитовица участвовали два представителя Особенной канцелярии по кредитной части Министерства финансов А.К.Голубцов и А.Р.Менжинский, из которых первый заведовал делами съезда; три члена по назначению Министерства финансов: юрисконсульт министерства В.И.Иванов, уполномоченный министерства в Московском городском кредитном обществе В.Ф.Островский и председатель Комитета облигационеров при Санкт-Петербургском городском кредитном обществе; представители от городских кредитных обществ, Комитетов облигационеров Московского, Одесского и Санкт-Петербургского обществ, Фондового отдела Санкт-Петербургской биржи. Кроме того, при обсуждении вопросов, касающихся страхования закладываемых имуществ, в трудах съезда принимали участие представители страховых обществ.

На съездах (1905, 1908, 1913 гг.) городских кредитных обществ большое внимание было уделено обсуждению «нормального устава» (т.е. общих для всех нормативных положений) городских кредитных обществ, вопросов взаимоотношений городских обществ с акционерными банками и страховыми обществами, разработке мер «солидарности и поддержки» в случае финансовых трудностей кого-либо из членов организации и др. Активная деятельность представительного органа городских кредитных обществ способствовала укреплению системы городского кооперативного кредита, росту его престижа среди владельцев городской недвижимости и авторитета перед лицом правительства.

2. Деятельность Санкт-Петербургского городского кредитного общества

Санкт-Петербургское городское кредитное общество было пионером и бессменным лидером городского ипотечного кредитования.

В деятельности Санкт-Петербургского общества можно выделить несколько периодов (по десятилетиям): 1) 1862—1872; 2) 1873—1882; 3) 1883—1892; 4) 1893—1902; 5) 1903—1912 гг. Богатый фактический материал, приведенный в этой статье, даст возможность хорошо представить проблемы, конкретные шаги и результаты деятельности общества в сфере городского ипотечного кредитования.

Период 1862—1872 гг.

Более чем полувековая история Санкт-Петербургского кредитного общества не была безоблачной. Достижения сменялись трудностями и даже временными поражениями. Начало было многообещающими. Вследствие прекращения в 1859 г. ссудных операций правительственных кредитных учреждений домовладельцы Санкт-Петербурга оказались лишенными дешевого долгосрочного кредита под принадлежавшие им имущества. По частным закладным им приходилось платить 10—12%. Потребность в долгосрочном кредите была чрезвычайно велика. В первые два года деятельности общества в залог было принято 704 имущества, под которые было выдано облигаций на сумму 22,8 млн руб., т.е. в среднем по 32,3 тыс. руб. под каждое имущество. В последующие восемь лет в залог было принято 1763 имущества, в среднем по 220 в год, причем под эти имущества было выделено 55,9 млн руб., т.е. в среднем по 7 млн руб. в год и в среднем же по 31,7 тыс. руб. под каждое заложенное имущество. Общая сумма ссуд, выданных к концу первого десятилетия деятельности общества, составила 69 млн руб. В дальнейшем этот показатель удалось превзойти лишь в начале XX в. Через пять лет со дня своего открытия общество начало совершать все разрешенные ему ссудные операции. Помимо выдачи первоначальных ссуд, оно осуществляло еще и перезалоги (пересрочку ссуд) и выдачу дополнительных ссуд. Последние обращают на себя особое внимание. Из числа 2467 заложенных в первое десятилетие деятельности общества имуществ в 204-х, составляющих 8%, были возведены новые доходные здания, которые, судя по выданным под них ссудам в 2,4 млн руб., имели стоимость около 5 млн руб. (Выдаваемые ссуды обыкновенно составляли около половины продажной цены закладываемых имуществ.)

Пятипроцентные облигации Санкт-Петербургского городского кредитного общества с первого их выпуска заняли прочное положение на фондовом рынке. Это особенно важно было для начала действий общества, когда публика еще не привыкла к новым про-

центным бумагам — облигациями фондовый рынок из-за отсутствия свободных денег не очень охотно принимал их. С течением времени, когда к облигациям привыкли, когда блестящее положение дел общества не оставляло сомнений в прочности их обеспечения, когда публикой были оценены преимущества облигаций, они стали одной из любимых бумаг, особенно для людей среднего достатка. Даже крупные предприниматели стали покупать их как надежные ценные бумаги с твердым курсом, дающие нормальный по тому времени процент около 1,5—5,25%. Из Санкт-Петербурга облигации Санкт-Петербургского кредитного общества быстро распространялись в провинции, особенно в прибалтийские губернии. Немало обращалось их и за границей.

Распространению облигаций в провинции содействовали выдача под них ссуд и оплата купонов и тиражных облигаций во всех конторах и отделениях Государственного банка. В Санкт-Петербурге коммерческие банки и банкирские конторы охотно выдавали ссуды и открывали специальные текущие счета под облигации Санкт-Петербургского городского кредитного общества. Санкт-Петербургское общество взаимного кредита нашло даже возможным в обеспечение кредита принимать эти облигации по их номинальной цене. Поэтому вполне понятно, что курс облигаций кредитного общества за все десятилетие стоял довольно высоко, особенно по сравнению с бумагами других обществ, даже гарантированными правительством.

Успех первых десяти лет деятельности объяснялся многими причинами. Начнем с того, что Санкт-Петербургское городское кредитное общество начинало свои операции в условиях отсутствия какой-либо конкуренции со стороны других кредитных учреждений. В Санкт-Петербурге в пореформенный период оно было первым и единственным. Общество пользовалось полным доверием домовладельцев, вниманием и поддержкой как со стороны городских властей, так и со стороны правительственных органов.

Городские власти, выработав устав общества, дали ему материальные средства, необходимые для начала операций. Во-первых, был открыт кредит обществу в сумме 300 тыс. руб. Во-вторых, в здании городской думы было бесплатно предоставлено помещение на первые четыре года, а затем (до переезда в 1879 г. в собственное помещение) за вполне умеренную плату. В дальнейшем формы поддержки со стороны городского общественного управления были разными, например, стремясь к успешной реализации первого выпуска облигаций, правление общества 15 марта 1862 г. возбудило перед городским общественным управлением ходатайство о содействии в достижении этой цели. Городская дума не заставила себя долго ждать и 21 марта 1862 г. разрешила принимать облигации по нарицательной цене в залог по городским подрядам и поставкам и 19 мая того же года постановила обратить в облигации пенсионный и городской капиталы. Кроме того, в виде временной меры было разрешено принимать облигации по номинальной цене в уплату недоимок по городским налогам.

Тесные отношения между городским общественным управлением и основанным им городским кредитным обществом имели обоюдовыгодный характер. Открытый обществом ипотечный (дешевый!) кредит способствовал строительству новых домов, благоустройству города, значительно увеличил городские доходы. (Посредством кредитного общества в доходы города поступали значительные суммы недоимок городских сборов с имущества, закладываемых в кредитном обществе или продаваемых им с публичных торгов.)

Не менее ощутимой в первое десятилетие была поддержка и со стороны Министерства финансов. Министерство весьма лояльно относилось ко всем поправкам (в виде многочисленных разъяснений, дополнений, изменений), которые неоднократно вносились обществом в свой устав в первые годы его деятельности. (Такая корректировка устава диктовалась самой практикой ипотеки.) Со своей стороны, министерство предприняло ряд мер, содействовавших успеху первого в истории пореформенной России ипотечного учреждения, основанного на началах взаимности. Назовем наиболее важные из них: разрешение погасить долги бывшим кредитным установлениям облигациями общества по нарицательной цене, разрешение Государственному банку выдавать ссуды под облигации общества и приобретать их за свой счет, разрешение принимать облигации в залог по казенным поставкам и подрядам и в платеж акциза, наконец, разрешение принимать облигации в залог по платежу таможенных пошлин.

Быстрому и вполне успешному завершению организации общества и широкому развитию его операций в значительной степени содействовали также дружная совместная работа всех его органов управления (общего собрания, наблюдательного комитета, правления) и удачный выбор лиц, стоявших во главе администрации общества — директоров правления С.С.Лихонина (1861—1867), барона А.А.Кусова (1861—1867), И.И.Глазунова (1861—1881), председателя общего собрания общества Н.И.Погребнова (1861—1879). Их энергии, знаниям и активной деятельности общество, несомненно, обязано быстрым развитием своих операций и укреплением доверия к нему со стороны владельцев городской недвижимости.

Период 1873—1882 гг.

Во втором десятилетии деятельности общества обстановка несколько изменилась. В начале 70-х гг. были учреждены акционерные земельные банки, и Санкт-Петербургско-Тульский акционерный земельный банк стал сильным конкурентом городского кредитного общества. В политике правительства в сфере ипотечного кредита появились новые приоритеты. Оно явно было озабочено организацией в России земельного кредита и оказывало преимущественную поддержку акционерным земельным банкам. Яркой иллюстрацией такой перемены может служить следующий пример.

В 1871 г. в Киеве местной городской думой был разработан по образцу Санкт-Петербургского проекта устава Киевского городского кредитного общества. Проект был представлен в Министерство финансов, где уже рассматривалось ходатайство об учреждении Киевского акционерного земельного банка. Вопрос был решен в пользу последнего. Представление об учреждении городского кредитного общества было отклонено.

Внешне все выглядело блестяще. За десять лет (1873—1882 гг.) было вновь заложено 2902 имущества (против 2467 в первом десятилетии), под которые было выделено 64,6 млн руб. (в первом — 78,7 млн руб.). В среднем в год закладывалось 290 имуществ с ссудами под них в среднем по 6,5 млн руб., или в среднем под каждое вновь заложенное имущество по 22,3 тыс. руб. По сравнению с первым десятилетием число вновь закладываемых имуществ увеличилось, а средний размер выдаваемых ссуд понизился, так как число крупных залогов уменьшилось. Увеличилось число дополнительных ссуд. Из 5212 заложенных в 1873—1882 гг. имуществ дополнительными ссудами по полной переоценке воспользовались 3618 имуществ, или 69,4%, в то время как в первое десятилетие их было 21,5%. В 1879 случаях (34,8% от всего числа заложенных во втором десятилетии) были возведены новые доходные здания, стоимостью около 65 млн руб. (при залоговой оценке 62 млн руб.). Эти показатели существенно превышали аналогичные первого десятилетия; правда, при видимом процветании несколько настораживал размах перезалоговой операции без погашения долга, или, вернее, пересрочек, изменявших сроки погашения выданных ссуд. Во второе десятилетие погашение почти половины выданных обществом ссуд было отсрочено (128,4 млн руб., или 48,7% от общей суммы капитального долга). Но курс облигаций за это время вырос на 6% и достиг в 1878 г. 92,68%. Неожиданно, так как все уже привыкли к стабильно высокому курсу этой ценной бумаги, к концу десятилетия (в 1879—1882 гг.) облигации Санкт-Петербургского городского кредитного общества упали на 5% (с 91,90% до 86,91%), а облигации Московского общества за то же время поднялись на 2% (с 88,76% до 90,75%) и в 1882 г. котировались уже на 3,84% выше облигаций Санкт-Петербургского общества. Эти тревожные симптомы в полной мере проявились уже в следующее десятилетие. А пока внешне все было весьма обнадеживающим.

Росла чистая прибыль. Если в первое десятилетие она составила 1,7 млн руб. и была сполна перечислена в запасной капитал, то во втором она равнялась уже 5,1 млн руб., из которых лишь 2,8 млн руб. были причислены к запасному капиталу, а остальные 2,8 млн руб. возвращены заемщикам. Последнее потребует специального разъяснения и связано с теми серьезными поправками, которые были внесены в устав общества во второе десятилетие его деятельности.

По уставу общества в его первоначальной редакции 1861 г., заемщики обязаны были платить единовременно при получении ссуды 0,5% и ежегодно 0,5% с полученной ссуды на расходы по

управлению и на составление запасного капитала, в который и отчислялись все ежегодные прибыли общества. При этом было решено прекратить 0,5%-ный сбор с того времени, когда одних процентов от него будет достаточно для покрытия всех расходов общества. Вследствие быстрого накопления запасного капитала уже в 1865 г., по решению общего собрания общества взимание полупроцентного сбора с 1 марта 1866 г. было ограничено четырьмя годами со дня выдачи ссуды, а следовательно, точно определенным размером в 2%. Это было первым шагом упорядочения, а отчасти и уменьшения платежей по выданным ссудам. В то время запасной капитал составлял 373,1 тыс. руб., или 1,08% суммы облигаций, находившихся в обращении.

В начале 1874 г., когда запасной капитал достиг 2 млн руб. (2,3% от суммы облигаций, находившихся в обращении), по постановлению общего собрания (4 мая) было возбуждено ходатайство о разрешении возвращать заемщикам из прибыли общества внесенный ими 0,5%-ный сбор.

В 1877 г. в законодательном порядке последовало изменение 15 параграфа устава. В новой редакции этого подраздела в первый раз была установлена норма запасного капитала в 2% с суммы облигаций, находившихся в обращении. По достижению этой нормы обществу было предоставлено право возвращать заемщикам из прибылей весь внесенный ими полупроцентный сбор. Эта мера делала заемщика, уплачивающего 0,5%-ный сбор всего в размере 2%, кредитором общества, которое обязано было возвратить плательщику полностью всю внесенную им сумму.

Такой порядок сохранился до 1886 г., когда законом 12 июля возврат 0,5%-ного сбора был прекращен, а для запасного капитала была установлена норма 4%. Но это мы уже забежали несколько вперед. Вернемся во второе десятилетие деятельности общества. Благодаря этой акции и росту курса облигаций общества заемщики получали явный выигрыш в платежах по ссудам.

Если в первое десятилетие члены общества при среднем годовом курсе облигаций 84,44% по своим займам платили 8,88%, то по ссудам, выданным во второе десятилетие, при среднем годовом курсе облигаций 90,69% платежи заемщиков по их долгам обществу составляли 8,27%, т.е. проценты по выданным во втором десятилетии ссудам на 0,61% были ниже таких же процентов по ссудам первого десятилетия.

Об увеличении масштабов операции общества свидетельствовало увеличение более чем в два с половиной раза его баланса. Так, на 1 марта 1873 г. баланс общества определялся в сумме 83,2 млн руб., а на 1 марта 1882 г. он составлял уже 227,4 млн руб.

Прочное в течение дальнейшего времени финансовое положение позволило общему собранию общества вынести решение о постройке собственного помещения, открыв для этого кредит в 300 тыс. руб. Правление приобрело место для постройки дома на углу площади Александринского театра и Толмазова переулка. Был образован специальный хозяйственно-контрольный комитет, раз-

работавший проект здания, и проведен конкурс, в котором приняли участие известные архитекторы. Из представленных проектов премию в 1500 руб. получил проект архитектора Шретера. Воспользовавшись лишь фасадом с проекта архитектора Шретера, директор правления (и член хозяйственно-контрольного комитета) Э.Ф.Крюгер переработал (с учетом функциональных особенностей будущего здания) премированный проект.

Сооружение здания было поручено архитектору общества Юргенсу. Работы по строительству были проведены в 1877—1879 гг. Роскошное здание, выполненное в псевдоклассическом стиле, должно было вызвать чувство уверенности, надежности, стабильности.

О процветании Санкт-Петербургского кредитного общества свидетельствовала и его благотворительная деятельность. Общество всегда чутко относилось к общественным нуждам и бедствиям. В 1873 г. им было ассигновано из текущих прибылей 25 тыс. руб. на пособие нуждающимся жителям Самарской губернии, пострадавшим от неурожая. В 1876 г. по решению общего собрания было ассигновано «на помощь славянам Балканского полуострова» 200 тыс. руб., а в 1877 г. — 100 тыс. руб. на «нужды, вызванные русско-турецкой войной». В 1881 г. обществом было направлено 20 тыс. руб. на строительство в Санкт-Петербурге городского ночлежного приюта в память императора Александра II и т.д.

Несмотря на явные успехи, к концу 70-х гг. в деятельности общества, в его ссудных операциях возникли некоторые тревожные симптомы, опасность которых в то время не была оценена в должной мере. Об интенсивном росте перезалогов, которыми почти половина выданных ссуд была пересрочена, уже говорилось выше. Значительно выросли недоимки в платежах по ссудам. Недоимки, как и в других ипотечных учреждениях, подразделялись на срочные (т.е. пользующиеся льготой платежа за последнее полугодие) и просроченные (т.е. недоимки в платежах за предшествующее полугодие, — напомним, что платежи вносились дважды в год). Эти просроченные недоимки, требовавшие безотлагательного взыскания, составляли к концу 1872/1873 г. 1,8% от общей суммы следовавших с заемщиков платежей и, постепенно увеличиваясь, к концу 1881/1882 г. достигли 14,14%. Для сравнения: в первое десятилетие высший процент просроченной недоимки составлял только 4,37% от общей суммы платежей.

Просроченные недоимки точно определяли неисправность заемщиков в причитающихся с них платежах, а процентное соотношение этих недоимок к стоимости облигаций, находящихся в обращении, указывало на степень временной неисправности общества в отношении владельцев облигаций. В последний год второго десятилетия просроченная недоимка в сумме 1,1 млн руб. составляла 0,53% от стоимости облигаций, состоявших в обращении. По сравнению с первым десятилетием (когда в 1867—1868 гг. недоимка достигла максимума и равнялась 76,8 тыс. руб., т.е. 0,16% от

суммы облигаций) этот показатель неблагополучия в деятельности общества увеличился в 3,5 раза.

В 1879 г. наблюдательным комитетом общества было обращено внимание на то, что продажи некоторых заложенных имуществ идут не так успешно, как ранее. В отчетных изданиях общества эти факты именовались как «малоуспешные продажи». К ним относились те продажи выставленных за недоимки на торги имуществ, при которых надбавка против объявленной цены (т.е. остающегося долга с недоимками в платежах и расходами общества) была невелика. Следует заметить, что по всем 174 имуществам (3,7% от всего заложенного), поступившим в течение десятилетия на торги, надбавки колебались от 165,24% (1872—1873) до 23,27% (1874—1880). Однако бывали случаи, когда надбавка составляла всего несколько десятков рублей. Вот они-то и привлекли внимание наблюдательного комитета. У членов комитета возникло предположение, что при оценке этих домов как по материальной стоимости, так и по доходности были допущены грубые ошибки. Комитетом была создана специальная комиссия для ревизии дел по залогу таких имуществ. Число их было незначительно (всего 3), и бдительность членов наблюдательного комитета может вызвать лишь уважение. Комиссия пришла к заключению, что оценки всех трех имуществ были преувеличены и произведены с нарушением установленного для них порядка. Правление старалось опровергнуть такое заключение, но наблюдательный комитет в марте 1880 г. признал заключение комиссии обоснованным, а действия правления по выдаче «малоуспешных ссуд» неправильными.

Слухи о преувеличенных оценках появились еще в начале работы ревизионной комиссии. Они создавали некоторое недоверие к операциям общества. Все это, вместе с ростом перезалогов, просроченных недоимок в платежах, числа имуществ, выставленных на торги, привело к уже упомянутому снижению курса облигаций общества.

При возникшей конкуренции с акционерными земельными банками в условиях роста цен на землю и строительные материалы администрация общества неоднократно пересматривала расценочную ведомость (в 1874 и 1880 гг.). Как показал дальнейший ход событий, нередко оценки закладываемых имуществ, особенно во второй половине десятилетия, а следовательно, и ссуды под них были преувеличены.

Дело в том, что Санкт-Петербургско-Тульский акционерный земельный банк привлек к себе большое число владельцев городской недвижимости. Среди них были и члены общества, досрочно выкупавшие свои имущества и перезакладывавшие их в Санкт-Петербургско-Тульский банк. Администрация кредитного общества, впервые столкнувшись с конкуренцией, стала опасаться потери не только потенциальных клиентов, но и уже принятых залогов. Вместе с тем жалобы членов общества на слишком низкие оценки и ссуды не утихали. С другой стороны, внешние обстоятельства второй половины 70-х гг. (прирост населения, развитие промыш-

ленности, торговли, инфраструктуры, вызывавшие широкое развитие домостроительства) порождали уверенность в дальнейшем росте ценности и доходности домов.

Администрация пошла на выдачу высоких ссуд, отступив от своих прежних принципов оценки закладываемых имуществ. Такие ссуды выдавались главным образом под деревянные, требующие перестройки дома, под незастроенные городские участки, под начинающиеся постройки. Эти ссуды дали средства для возведения новых доходных домов, которые строились в долг с твердой уверенностью в их продаже или в высокой доходности в будущем.

Однако к началу 1880-х гг. ситуация изменилась. Спекулятивный характер домостроительства на основе широкого и дешевого кредита послужил первым толчком начавшегося в столице «домовладельческого кризиса». Число квартир в массе вновь построенных зданий превышало потребность в них со стороны населения. Средние слои городского населения в поисках дешевого жилья, пользуясь широкой сетью конно-железных дорог, стали покидать центр и селиться на окраинах, а малоимущие — даже за городом. Число незанятых квартир увеличивалось, и цены на них стали падать.

Убийство народовольцами Александра II привело к глубокому общественно-политическому кризису. Высший свет и просто богатые лица вслед за императором Александром III покинули Санкт-Петербург. Общественная жизнь замерла. Эти обстоятельства углубили начавшийся кризис, оказав понижающее воздействие на доходность и ценность домов в Санкт-Петербурге.

Для членов городского кредитного общества все это обернулось растущими трудностями в уплате срочных платежей, а для самого общества — невозможностью продать на торгах (даже со значительными для себя убытками) имущества неисправных заемщиков.

Для проверки деятельности администрации по решению общего собрания в 1882 г. была создана ревизионная комиссия, которая установила имевшие место нарушения устава и инструкций по оценке имуществ с 1877 г.

Несмотря на такие неблагоприятные обстоятельства, кредитное общество сумело в 1882—1883 гг. сохранить запасной капитал в узаконенном размере, из свободных прибылей покрыть недоимки в платежах по оставшимся впредь до их продажи за банком имуществам (в сумме 690 тыс. руб.) и выполнить все свои обязательства в отношении владельцев облигаций. Однако среди владельцев облигаций росли слухи о неблагополучном состоянии дел общества. В сентябре 1883 г. одна из столичных газет сообщила, что общество понесло потери до 14 млн руб. Эта информация (хотя и не соответствовала действительности) вызвала среди облигационеров Санкт-Петербургского кредитного общества панику. Последняя продажа бумаг привела к понижению их курса, который в короткое время упал с 86 до 79 руб.

Правление поспешило напечатать в газетах опровержения по поводу неправильного толкования баланса. Однако отзывы о неблагоприятном положении дел общества, толки о них в печати и публике продолжались, оказывая свое действие на общественное мнение и биржу. Такая ситуация угрожала дальнейшим понижением курса облигаций, обращавшихся в количестве более 200 млн руб., и могла повлечь убытки как владельцев облигаций, так и собственников заложенных имуществ.

Для того чтобы восстановить свои позиции в глазах общественности и успокоить владельцев облигаций, администрация общества обратилась к министру финансов с ходатайством о назначении уполномоченного от Министерства финансов для проверки деятельности общества.

Проведенная правительственная ревизия «вскрыла» уже известные нам нарушения и пришла к заключению, что «исправное и беззамедлительное» выполнение обществом своих обязательств перед держателями облигаций «не обеспечено поступлением срочных платежей и потребует затраты всей прибыли и части запасного капитала общества».

Репутация общества «держалась на волоске». По решению общего собрания были сняты с должности члены правления, оценочной комиссии, уволены архитекторы, замешанные в делах по завышению оценок (многие из них добровольно отказались от деятельности еще до принятия этого решения). Собрание постановило просить прокурора окружного суда возбудить против них уголовное дело.

Период 1883—1892 гг.

Новый состав администрации спешно начал поправлять дела. Однако на то чтобы ликвидировать последствия кризиса, ушло... 8 лет. Были разработаны новые инструкции по оценке имуществ. Кстати сказать, в дальнейшей своей деятельности администрация общества уделяла этой стороне большое внимание, пересматривая расценки в соответствии с состоянием денежного рынка, стоимостью строительных работ и материалов, доходностью зданий, их расположением на территории города. Настойчивое взыскание недоимок (как старых, запущенных, так и текущих просроченных недоимок), продажа имуществ, оставшихся за банком, по реально существующим рыночным ценам, прекращение выдачи дополнительных ссуд неисправным заемщикам постепенно давали положительные результаты.

Большие трудности возникли при организации управления домами, оставшимися за обществом после неудачных торгов. В большинстве случаев это были имущества крайне запущенные и требовавшие ремонта. Многие были обесценены своими бывшими собственниками, которые перед торгами сняли картины, дубовые рамы, паркет, печные приборы. Для того чтобы сделать такие здания доходными, необходимо было произвести немалые затраты.

Кроме того, бывшие собственники, перед тем, как окончательно «расстаться» со своим имуществом, либо сдавали его в полном составе в аренду, либо заключали контракты с отдельными жильцами о получении арендной (или квартирной) платы вперед за продолжительное время. Вследствие этого правление вынуждено было начать целый ряд судебных процессов, которые можно подразделить на 3 категории:

- 1) иски по расчетам с подрядчиками за ремонтные работы;
- 2) иски о признании недействительными арендных договоров на все недвижимое имущество или на часть его;
- 3) иски о взыскании квартирной платы с жильцов и о выселении их.

До 1885 г. имущества, оставшиеся за обществом после торгов, находились в заведовании оценщиков. По решению общего собрания 8 января 1885 г., когда кризис, как говорится, назрел, оценщики были уволены со службы. Под наблюдением одного из директоров было организовано управление оставшимися за обществом домами, произведен необходимый ремонт и переоценки. Реализация этих 205 имуществ была осуществлена в течение 8 лет с громадным убытком в 7,3 млн руб. Правда, он был покрыт без всяких чрезвычайных мер текущими прибылями и имевшимся запасным капиталом.

Эта работа была проведена уже новым составом правления (Г.Н.Шауманом, А.А.Тарасовым, Н.А.Веретенниковым), а в отношении бывших директоров правления (Я.И.Григорьева, П.Н.Волкова, Н.Кувшинникова, графа М.Ю.Сюзора и др.) после их удаления с должностей по решению общего собрания, состоявшегося 8 января 1885 г., было начато уголовное преследование. В ходе предварительного следствия было установлено, что при залогах имуществ в начале 80-х гг. архитекторами и членами оценочной комиссии были допущены преувеличения подоходной и материальной оценок и по этим оценкам были выданы завышенные ссуды.

Ряду бывших членов администрации были предъявлены иски о нанесенных обществу убытках. Однако судебным путем с «провинившейся» администрацией рассчитаться не удалось. Дело было фактически прекращено 20 октября 1892 г. Гражданским кассационным департаментом Правительствующего Сената, который заключил, что кредитное общество не имеет права в гражданском порядке взыскивать с членов своей администрации убытки, причиненные обществу такими их распоряжениями, которые утверждением годового отчета общим собранием были признаны правильными.

Ко всем затруднениям, которые переживало в это время общество, добавился пожар в здании самого общества. Восстановление здания потребовало новых затрат. Ввиду переживаемых обществом потрясений возникли даже слухи о поджоге, которые усиливали недоверие к обществу, затрудняли продажу заложенных имуществ и сдерживали рост залогов.

Своеобразным символом выхода общества из кризисного состояния стало восстановление его здания. Здание было усовершенствовано, обновлены его интерьеры, проведено электрическое освещение. Все эти работы, проводимые под руководством директора Н.А.Тарасова, были окончены к началу октября 1886 г.

Активное участие в обсуждении всех проблем принимало общее собрание общества. В его деятельности ярко проявлялось то демократическое начало, которое было положено в основу такого типа кредитных учреждений. Однако в ходе часто созываемых в этот период общих собраний выяснилось неудобство многочисленности состава собраний, в которых по уставу принимали участие все без исключения заемщики. Вследствие постоянно увеличивающегося числа заемщиков и многолюдности собраний спокойное обсуждение дел общества становилось невозможным.

По решению собрания правление общества обратилось с ходатайством в Министерство финансов. Министерство предложило внести ряд изменений и дополнений в устав общества, в которых учитывались интересы как заемщиков, так и владельцев облигаций (облигационеров). В обществах такого типа это большей частью были одни и те же лица.

По закону 12 июня 1886 г. в устав общества были внесены следующие изменения.

1. Общие собрания всех членов были заменены собраниями 210 уполномоченных, избираемых на три года в трех разрядных собраниях. Для распределения заемщиков на разряды список всех заемщиков делился на три равные части. Каждый член-заемщик мог участвовать в качестве избирателя только в одном предварительном избирательном собрании, а избираем мог быть во всех трех собраниях.

2. Утверждался Комитет владельцев облигаций из 6 членов. Из них 4 избирались общим собранием уполномоченных, один назначался Санкт-Петербургской городской думой, и один — по выбору столичного биржевого комитета. В задачу этого Комитета входило представлять интересы облигационеров в руководящих органах кредитного общества вплоть до участия в ежегодных и чрезвычайных ревизиях дел общества и присутствия при тиражах облигаций. За образец были взяты Комитеты владельцев облигаций, действовавшие в Земском кредитном обществе Царства Польского и Земском банке Херсонской губернии.

3. Повышалась ответственность директоров, оценщиков, архитекторов за правильное производство оценок. Для директоров устанавливались залогов в размере 20 тыс. руб., их ответственность за понесенные обществом вследствие неправильных оценок убытки должна была определяться судом. Оценщики и архитекторы, утверждаемые собранием уполномоченных, могли в случае необходимости увольняться по решению правления.

4. Удлинялись сроки ссуд до 14 лет и 11 мес. для деревянных строений с погашением в 3% (до этого — 14 лет и 2 мес. с ежегодным погашением в 5%) и до 30 лет для каменных строений с

погашением в 1% (ранее — лишь на 25 лет с погашением в 2%). Таким образом, члены общества получили возможность уменьшить свои ежегодные срочные платежи для залогов под каменные строения и земли на 1%, а под деревянные — на 2% путем пересрочки долгов на новые сроки. Вновь вступающие члены общества получали более дешевый кредит на более длительные сроки, но с правом погашения долга по частям в любое время.

5. Вводился новый порядок перезалоговых операций. Они допускались лишь в том случае, если со времени выдачи первоначальной ссуды прошло не менее 5 лет (вместо 3 лет), когда значительная часть ссуды была погашена.

6. Устанавливался новый размер запасного капитала в 4% от суммы находившихся в обращении облигаций. До достижения этой суммы прекращался возврат заемщикам уплаченного ими 0,5%-ного сбора. Сбор 0,5%-ных платежей с новых и дополнительных ссуд стали взимать в течение не четырех, как это было, а восьми лет — по 0,25% в полугодие, а всего 4%.

Операция пересрочки ссуд проводилась с марта 1887 г. до сентября 1891 г. К ее завершению осталось непросроченного долга 35 млн руб. по 1691 имуществу (20,5% всех заложенных), владельцы которого не пожелали, а некоторые по неисправности в платежах и не могли воспользоваться пересрочкой. За совершенную пересрочку в запасной капитал общества поступило 1,5 млн руб.

Этим доходом не ограничивалась выгода, полученная обществом от пересрочки ссуд. Эта операция содействовала более успешному поступлению просроченных недоимок, без погашения которых пересрочка по правилам и не могла быть допущена. Что касается заемщиков, то ежегодное уменьшение их срочных платежей обществу на сумму 1,5 млн руб. имело серьезное значение при тех трудностях, которые испытывали заемщики в период домовладельческого кризиса. Удлинение сроков ссуд, удешевив кредит, сыграло положительную роль в развитии ссудной операции в конце десятилетия.

Тревожная жизнь Санкт-Петербургского городского кредитного общества в начале третьего десятилетия его существования отразилась на его операциях и финансовом положении. За все десятилетие (1883—1892 гг.) было вновь заложено 1038 имуществ (в предшествующее — 2902), что вместе с уже бывшими в залоге составило 5740 (4702+1038). В среднем в год выдавалось по 104 ссуды, что было существенно меньше, чем в первое и второе десятилетия (220 и 290). Размер каждой ссуды также уменьшился до 20 тыс. руб. (предыдущие показатели — 31 и 22 тыс. руб.). Особое внимание обращаем на выдачу ссуд под вновь возведенные в заложенных имуществах строения. Таких ссуд было выдано лишь 561, что составляло 9,8% ко всему числу заложенных имуществ, тогда как во втором десятилетии этого вида ссудами воспользовались 34,7% всех имуществ, состоящих тогда в залоге. Дополнительными ссудами по полной переоценке заложенных имуществ (как правило, это делалось после ремонта или переоборудования

здания) воспользовались 2228 заемщиков (38,8% всего их числа), но сумма таких ссуд составляла всего 9% от величины всего капитального долга. В предшествующее десятилетие эти показатели соответственно составляли 69,4% и 27%, при этом в предшествующее десятилетие в среднем каждая такая ссуда составляла 19,7 тыс. руб., а в описываемый период — только 10,7 тыс. руб. Перезалогами без погашения долга (исключая перезалоги, совершенные при общей переоценке) воспользовались 1622 заемщика на сумму 63 млн руб. Это было в 2 раза меньше, чем в предыдущее десятилетие, и составляло 23,8% всего капитального долга по выданным ссудам.

Сумма облигаций, находившихся в обращении, за 10 лет уменьшилась на 21 млн руб. (с 201 млн руб. до 180 млн руб.). Перезалоги без погашения долга, проводимые в это десятилетие, в связи с изменением сроков ссуд в широких размерах постоянно нарушали соответствие между суммой долга, оставшегося на всех заложенных имуществах, и суммой находившихся в обращении облигаций, но, несмотря на это, за исключением двух лет (1882—1883 и 1887—1888 гг.), к концу каждого года сумма долга, лежавшего на заложенных имуществах, всегда превышала сумму облигаций, остававшихся в обращении. Это свидетельствует о том, что и в тяжелый период жизни общества, когда оно переживало финансовые затруднения, оно постоянно выполняло свои обязательства в отношении установленного погашения выпущенных им облигаций.

Это самым существенным образом влияло на цены облигаций. В среднем за эти десять лет 5%-ные облигации общества ценились по 91 руб. 61 коп. — выше, чем в первое (84 руб. 44 коп.) и второе (90 руб. 69 коп.) десятилетия. Несмотря на все перипетии, которые пришлось испытывать обществу, его 5%-ные облигации со дня своего появления последовательно поднимались в цене и на фондовой бирже в большинстве случаев ценились выше однородных и однодоходных с ними бумаг. Исключение представляли 1883, 1884 и 1885 гг., когда облигации Санкт-Петербургского общества стояли ниже облигаций Московского общества и других однородных с ними бумаг. По мере восстановления репутации Санкт-Петербургского общества поднимались в цене и его облигации, и в 1891 г. они ценились уже выше их номинальной стоимости.

В течение третьего десятилетия при среднем курсе облигаций 91,6% общество с вводимых им ссуд взяло 5,45%. Всего же с погашением долга и дополнительными сборами, не считая единовременной премии в 0,5%, заемщики платили 8,81%, а с 1890—1891 гг., когда была проведена пересрочка ссуд, только 7,09%, тогда как в первое десятилетие эти платежи составляли 8,88%, а во второе — 8,27%.

Особенно ярко полоса кризиса проявляется в статистических данных, характеризующих недоимки по платежам за ссуды и торги имуществами неисправных заемщиков. Недоимки к 1884—1885 гг. достигли 46,7% всех причитающихся за полугодие платежей и лишь

в результате активных действий нового правления сократились к 1891—1892 гг. до 14,7%. В третий период с публичного торга было продано 721 имущество, или 15,2% всех имуществ, оставшихся в залоге к концу десятилетия. Напомним для сравнения, что в первое десятилетие последний показатель равнялся 6,2%, а во второе — 3,7%. Сделанная на торгах надбавка составляла за 10 лет в среднем лишь 24,5%, почти в два раза меньше, чем в первый и второй периоды. Причины такой незначительной надбавки и неудачи при торгах сильнозакладанных имуществ, убытки, которое понесло при этом общество, уже упомянуты выше.

Ежегодные прибыли общества в течение описываемого периода оставались на том же уровне. За эти десять лет, как и во второй период, их поступило около 5 млн руб. А вот запасной капитал сократился с 4 млн руб. до 1 млн руб., так как погашение убытков, о которых уже говорилось выше, производилось за счет прибылей и запасного капитала. Баланс общества уменьшился на 35,7 млн руб. (на 15,6%) и составил к концу десятилетия 193,3 млн руб.

Приведенные статистические данные наглядно показывают «кризис», который испытало общество в середине 80-х гг., и начавшееся к концу периода «возрождение».

Период 1893—1902 гг.

Постепенная стабилизация финансового положения общества позволила его администрации во главе с новым директором правления Н.А.Тарасовым (состоявшим на службе в обществе с 1885 г. до 1913 г.) направить его деятельность на дальнейшее удешевление кредита. Этому способствовала и благоприятная ситуация на денежном рынке.

В конце 1888 г. правительство приступило к смешанной (конверсия и пересрочка) конверсии 5%-ных внешних металлических займов в 4%-ные. Эта операция была совершена при постепенно возрастающей цене 4%-ных бумаг, к 1890 г. достигших 96%. В этих обстоятельствах главные конкуренты городских кредитных обществ — акционерные земельные банки начали в 1891 г. конверсию 6%-ных закладных листов в 5%-ные.

Учитывая сложившуюся ситуацию, правление Санкт-Петербургского кредитного общества дважды обращалось с ходатайством к Министерству финансов о разрешении, наряду с 5%-ными облигациями (которые постепенно поднимались в цене), выдать ссуды 4%-ными облигациями с некоторым удлинением сроков погашения.

Однако министром финансов 4%-ная норма роста была признана несвоевременной.

Неудачные ходатайства 1891—1892 гг. убедили правление в невозможности прямо перейти к 4%-ной норме роста. О твердости позиции правительства в этом отношении свидетельствовал и тот факт, что правительственным Дворянскому и Крестьянскому земельным банкам, а также Земскому кредитному обществу Царства

Польского был разрешен выпуск не 4%-ных, а 4,5%-ных закладных листов. Учитывая, что курс этих листов в 1893 г. был свыше 99%, а 5%-ные облигации общества котировались в 101%, правление направило министру финансов ходатайство о разрешении выпускать одновременно 5% и 4,5%-ные облигации, увеличить сроки погашения 4,5%-ных облигаций и ссуд, выданных без увеличения размера ежегодного погашения.

Это ходатайство было удовлетворено министром финансов и привело к изменению соответствующих статей устава (параграфов 9, 11, 12). Обществу разрешалось выдавать и гасить на прежних основаниях 5%-ные ссуды и выдавать ссуды 4,5%-ными облигациями с тем же процентом погашения, но на сроки: 37,5 лет для каменных домов и земель и 20,5 лет для деревянных строений (см. для сравнения прежние сроки). Заемщики, пожелавшие перевести свои ссуды из 5%-ных в 4,5%-ные, должны были вносить в течение первых 4-х лет по 0,25% в год с переводимого на них долга. Суммы 0,25%-ного сбора обращались в запасной капитал.

В марте 1895 г. была выдана первая ссуда 4,5%-ными облигациями, и они были введены в котировку на Санкт-Петербургской бирже. Биржевая цена сразу установилась довольно высокой (99 руб.). Тем не менее правление, используя имевшиеся в его распоряжении свободные оборотные средства, покупало у заемщиков 4,5%-ные облигации и своевременно без убытка продавало их. Таким образом правление охраняло их курс от временных резких колебаний и предотвращало избыток предложения 4,5%-ных облигаций. Однако вскоре последовало предупреждение со стороны Министерства финансов, которое сначала дало свое согласие на осуществление правлением оборотов с облигациями общества (что не было предусмотрено его уставом).

Несмотря на то что по имуществам, принятым в залог с 1895 г. по 1898 г., заемщики платили по 5%-ным ссудам 4,93%, а по ссудам, полученным 4,5%-ными облигациями, только лишь 4,54%, конверсия 5%-ных ссуд путем перезалога шла далеко не удовлетворительно. Объяснить это можно лишь тем, что в этот трехлетний период средний курс 5%-ных облигаций был 101,43%, а 4,5%-ных — 98,47%. В результате за это время было конвертировано 5%-ных облигаций на сумму 10 млн руб., что составляло лишь только 5,5% всех 5%-ных облигаций, бывших в обращении на 1 марта 1895 г. Вследствие этого расходы, которые несли заемщики, конвертировавшие свои долги путем перезалога, были весьма ощутимыми — 3—4% в год.

Стремясь уменьшить такие издержки заемщиков, правление приняло решение об общей конверсии и начало переговоры о ее проведении сначала с синдикатом частных банков, а затем с Государственным банком. Договор с Государственным банком о конверсии был подписан министром финансов 20 мая 1898 г. В нем были определены условия проведения конверсионной операции.

Перевод всех 5%-ных займов в 4,5%-ные должен был начаться с 1 сентября 1898 г. Заемщики должны были решать, оставлять ли

долг 5%-ной конвертируемой ссуды на прежний срок погашения или пересрочить на сроки, установленные для погашения 4,5%-ных ссуд (20,5 и 37,5 лет). Однако пересрочка разрешалась лишь тем заемщикам, которые не имели недоимок по срочным платежам.

Все 5%-ные облигации общества назначались к досрочному выкупу по их нарицательной цене. Владельцы 5%-ных облигаций могли либо получить нарицательный капитал по принадлежавшим им облигациям, либо обменять их на 4,5%-ные рубль за рубль нарицательного капитала с процентами. Владельцы облигаций, не заявившие до 1 июля 1898 г. о своем намерении получить капитал наличными деньгами, считались согласившимися на обмен своих облигаций на 4,5%-ные без всякой приплаты.

Конверсия всех 5%-ных ссуд в сумме 139 млн руб. и обмен облигаций на сумму 134 млн руб. были совершены 1 марта 1899 г. (Замена остальных облигаций на сумму около 5 млн руб. продолжалась в течение следующих 9,5 лет.) Из всех конвертированных облигаций оплачены наличными деньгами были лишь бумаги на сумму 932 тыс. руб., а все остальные были заменены на 4,5%-ные облигации. На совершение конверсии было израсходовано 1 млн руб., который и был с излишком покрыт сбором с заемщиков за конверсию в 0,75% с суммы конвертированного долга.

Миллионная операция конверсии, удешевившая кредит общества на 0,5%, давшая его заемщикам возможность ежегодно экономить до 700 тыс. руб. на уплате процентов, была совершена всего за 10 месяцев (с 1 мая 1898 г. по 1 марта 1899 г.).

Вторым важным мероприятием в рассматриваемое десятилетие деятельности кредитного общества стало изменение порядка оценки принимаемых в залог имуществ. Вызвано это было возрастающей конкуренцией с акционерными земельными банками, которые после открытия Дворянского и Крестьянского банков активизировали свою деятельность по выдаче городских ссуд. Вследствие настоятельного ходатайства Московского земельного банка в Министерство финансов ему в 1899 г. было разрешено выдавать ссуды под городские недвижимые имущества в Санкт-Петербурге, хотя здесь уже действовали и городское кредитное общество, и Санкт-Петербургско-Тульский земельный банк. Московский земельный банк быстро расширял круг своих клиентов среди домовладельцев Санкт-Петербурга, в том числе членов Санкт-Петербургского кредитного общества, так как он разрешал ссуды хотя и на менее выгодных условиях, но в таком размере, который давал заемщикам возможность сверх долга обществу покрыть всю или часть второй закладной или другие долги, лежавшие на имуществе. Этим-то преимуществом (как уже говорилось) и пользовались акционерные банки, выдавая такие ссуды, которые по размерам своим были невозможны для городских кредитных обществ, уставами которых были определены более осторожные оценки закладываемых имуществ.

Вследствие этого городское кредитное общество теряло не только своих потенциальных клиентов, но и старых заемщиков, перезакладывавших свои имущества в акционерные земельные банки. С 1894 по 1902 г. в Московский банк было переведено 277 имуществ с долгом в 11,1 млн руб., а в Санкт-Петербургско-Тульский — 91 имущество с долгом в 3,3 млн руб. (всего за это время заложено в обществе 1242 имущества).

Такая ситуация не могла не встревожить администрацию. Однако она, наученная горьким опытом, старалась не допустить преувеличения оценки ссуд и твердо соблюдала установленные правила оценки. Вместе с тем необходимо было хотя бы уменьшить преимущество акционерных земельных банков, заключающееся в более высокой капитализации доходов закладываемых имуществ при их оценке. Сделать это было возможно, так как капитализация, определенная уставом (10- и 6-летняя), не соответствовала соотношению между доходами с имуществ и с их капиталов. Эта норма была установлена в 1861 г. соответственно положению денежного рынка. В то время государственные процентные бумаги приносили в среднем свыше 5% (в шестидесятых годах 5%-ные выкупные свидетельства покупались по 85 руб., то есть приносили 5,58% в год, а закладные листы земельных банков — по 80 руб. за 100, давая, таким образом, по 7,5% в год), а свободные капиталы легко помещались из 10 и 12% под вполне надежное обеспечение. При таком положении каменные дома покупались не менее как из 9 и 10% чистого дохода с затраченного на них капитала.

К концу XIX в. (1897 г.) процентные бумаги стали приносить в среднем не более 4,5%, и поэтому капиталы под вполне надежное обеспечение с трудом помещались из 7%. При этой ситуации многие хотели приобрести недвижимую собственность в Санкт-Петербурге даже из 6% на затраченный капитал. Ввиду этого правление городского кредитного общества пришло к заключению, что для самой осторожной залоговой оценки каменных строений должна быть принята капитализация не более как 8%, то есть ценность каменных строений следует определять не по 10-, а по 12,5-летней сумме чистого годового дохода, хотя и при такой капитализации определяемая ценность имуществ была далеко ниже их действительной стоимости. Это можно проиллюстрировать следующим расчетом: каменный дом приносит 1000 руб. чистого дохода, при 12,5-летней капитализации его залоговая ценность определялась в 12500 руб., а потому под такое имущество в ссуду могло быть выдано 9350 руб. При такой задолженности имущества и чистого дохода в 100 руб. оно всегда могло быть оценено по меньшей мере в 15000 руб. Ведь при такой цене необходимый для покупки капитал (15000 руб. — 9350 руб. долга + 5% расходов по покупке (750 руб.)) в 6400 руб. приносил чистый доход (1000 руб. — платеж по ссуде 514 руб. 25 коп.) в 485 руб. 75 коп., или 7,6%.

Что касается оценки деревянных строений, то принятая для них 6-летняя капитализация была также признана правлением чрезмерно низкой. Правление считало, что фактор меньшей прочности деревянных строений «устранялся» более коротким сроком их залога и более высоким процентом погашения. Сравнительно большие расходы на ремонт и страхование принимались в расчет при определении расходов на содержание имущества. В целом на последние из валового дохода отчислялось 10%. В этом случае при 3% погашения капитальный долг по деревянным строениям уменьшался наполовину уже через 12 лет. Исходя из всего этого правление пришло к выводу, что капитализация для деревянных домов должна быть принята если не одинаковой с каменными строениями, то во всяком случае не менее 10-летней суммы годового дохода.

После обсуждения и утверждения предложений правления на собрании уполномоченных в апреле 1897 г. было подано соответствующее ходатайство министру финансов. Последний предложил («с целью уравнивания ссуд, выдаваемых кредитным обществом и акционерными земельными банками») принять капитализацию для каменных домов и земель по 11,2% и для деревянных домов по 8% их дохода. С этим предложением собрание уполномоченных было вынуждено согласиться, и в этом же году был изменен соответствующий параграф (84) устава общества.

Вслед за подходной в этом же году была пересмотрена и материальная оценка, так как расценочная ведомость 1894 г. уже явно не соответствовала возрастающей цене на земли. В июне 1897 г. правлением были организованы комиссии по районам города из оценщиков и архитекторов для определения ценности городских земель. Под руководством директора Х.Х.Тацки архитекторами была пересмотрена, пополнена и в соответствии с существующими ценами исправлена расценочная ведомость строительных работ и материалов.

Новая расценочная ведомость на строительные работы и материалы была сразу одобрена наблюдательным комитетом. А вот с расценочной ведомостью на земли пришлось много повозиться: явно заниженными оказались цены на землю на окраинах города, нечетко определялась стоимость «пустопорожних» (незастроенных) земель. Наблюдательный комитет взял этот сложный вопрос под свой контроль, и новая расценочная ведомость была утверждена в октябре 1897 г.

Для более слаженной и эффективной деятельности всех членов оценочной комиссии еще в 1884 г. были установлены общие оценочные совещания всех ее членов. На этих совещаниях, происходивших при участии директоров правления, подробно разбирались все оценки, произведенные в течение недели, сравнивались оценки однородных имуществ, особое внимание уделялось оценкам, вызвавшим возражение владельцев закладываемых имуществ.

Все эти мероприятия способствовали восстановлению и оживлению деятельности общества, укреплению его репутации и росту

его доходов. Такому успеху способствовала и общеэкономическая ситуация (подъем 1890-х гг.), которой соответствовало значительное увеличение ценности и доходности недвижимости в Санкт-Петербурге. Последнее было связано и с ростом городского населения. Ценность квартир начала подниматься с 1897 г. и вследствие явной нехватки «жилого фонда» последовательно увеличивалась до 1902 г. Все это вело к оживлению сделок по купле-продаже недвижимых имуществ, к развитию в Санкт-Петербурге в широких масштабах строительства новых доходных домов и реконструкции старых и благоприятно повлияло на развитие ссудных операций общества.

В 1892—1902 гг. в среднем в год в обществе закладывалось 145 имуществ, со ссудами по каждому из них в среднем в 28,7 тыс. руб., тогда как в предшествующее десятилетие — всего 104, со ссудами под них в 20 тыс. руб.

В течение рассматриваемого десятилетия было заложено вновь 1450 имуществ, всего в залоге состояло 6191 (4741+1450); 1530 имуществ было от залога освобождено. К концу десятилетия в залоге оставалось 4661 имущество.

При досрочном выкупе заложенных имуществ было погашено 60,7 млн руб., или 18,3% капитального долга, оставшегося к началу периода (в первое десятилетие — 7,33%, во второе — 8,8%, в третье — 11,4%). Это хороший показатель улучшения экономического положения домовладельцев Санкт-Петербурга. Еще более ярким свидетельством этого является рост дополнительных ссуд под вновь возведенные строения и таких же ссуд при перезалогах. В четвертое десятилетие дополнительными ссудами под вновь возведенные строения воспользовались 504 заемщика (8,1% от всего числа заложенных имуществ). В третьем десятилетии за последние семь лет этого периода этот показатель равнялся всего 2%. Всего дополнительными ссудами по полной переоценке воспользовались 2555 заемщиков (41,2%), сумма этих ссуд составляла 65 млн руб. (19,7% всего капитального долга). Если число и объем дополнительных ссуд по сравнению с предшествующим периодом выросли, то перезалоговая операция (без погашения пересрочиваемого долга), нарастание которой в предшествующее десятилетие вызывало тревогу правления, явно пошла на убыль. Сумма отсроченного долга составила к концу периода (1902 г.) всего 8,5% от суммы капитального долга и объема выданных в течение его ссуд, тогда как во втором десятилетии, когда уже наметились кризисные явления, этот показатель равнялся 48,7%, а в третьем, в момент кульминации кризиса и начала выхода из него, — 23,8%.

В описываемый период временами (с 1891 по 1902 гг.) в обращении находились 5%-ные и 4,5%-ные облигации общества. В среднем за весь период облигации ценились: 5%-ные первые 6 лет — по 101 руб. 48 коп. и 4,5%-ные за последние 7 лет — по 97 руб. 44 коп. Такая цена, обусловленная положением денежного и фондового рынков, вполне соответствовала ценам бумаг частных кредитных учреждений, а в большинстве случаев превосходила их.

К концу периода состояло в обращении 5%-ных облигаций (не обмененных на 4,5%-ные) на сумму 547 тыс. руб. и 4,5%-ных — на сумму 227,7 млн руб.

В четвертый период при среднем курсе 4,5%-ных облигаций в 94,44% общество с выдаваемых им 4,5%-ными облигациями ссуд взимало 4,62%. Всего же с погашением и дополнительными сборами, не считая временной 0,5%-ной премии, заемщики платили 6,16%, тогда как эти платежи в третьем периоде составляли 7,09%.

Улучшение экономического положения заемщиков и финансового самого общества нашло выражение в сокращении недоимок (просроченных) в платежах по ссудам. Если в предыдущий период максимальное по годам процентное отношение таких недоимок к сумме всех платежей составляло почти половину, то в 1892—1902 гг. оно уменьшилось до 14,8%

При взыскании просроченных недоимок с публичного торга было продано 95 имуществ, или 2,04% всех имуществ, оставшихся в залоге в конце периода (4661); это наименьший показатель за время деятельности общества. Напротив, сделанная на торгах надбавка была максимальной и в среднем составляла 61,45% суммы капитального долга, оставшегося ко дню торга на проданных имуществах. Это говорит о продуманной, взвешенной оценочной политике общества в этот период.

Прибыли общества, составившие за десять описываемых лет сумму в 3,8 млн руб., по сравнению с предшествующими понизились примерно на 1,3 млн руб., но при этом следует заметить, что в течение 1892—1902 гг. прибыли последовательно увеличивались с 213 тыс. руб. в 1892/1893 г. до 591 тыс. руб. в 1901/1902 г.

Из общей суммы прибылей 24 тыс. руб. было отчислено на покрытие убытков по имуществам, оставшимся за обществом, а остальные поступили в запасной капитал, который к концу периода достиг суммы 4,8 млн руб., составлявшей 2,1% суммы облигаций, оставшихся в обращении (227,7 млн руб.), то есть в течение 15 лет истощенный запасной капитал вновь достиг первоначально установленной для него нормы.

На 1 марта 1893 г. баланс общества определялся в сумме 191,6 млн руб., а на 1 марта 1902 г. он составлял уже 247,3 млн руб., то есть за десять лет четвертого периода баланс увеличился на 55,7 млн руб., или на 29,1%, тогда как в предшествующий период баланс уменьшился на 15,6%.

Период 1903—1912 гг.

Первое десятилетие XX в. — период весьма успешной деятельности общества. В течение этого времени общество производило свои операции свободно, без всякой конкуренции, так как по закону 29 апреля 1892 г. акционерные земельные банки были лишены возможности выдавать ссуды под имущества в Санкт-Петербурге. Большую роль играл накопленный в течение десятилетий

опыт в организации управления, оценочной деятельности, взаимоотношений с членами-заемщиками и облигационерами.

В этот период усилия администрации общества были направлены на решение ряда вопросов. Во-первых, особое внимание уделялось разработке новой редакции устава общества. Дело в том, что устав во многом не соответствовал сложившемуся к этому времени порядку в деятельности общества. Кроме того, в него уже была внесена масса дополнений и изменений (о чем говорилось выше). Назрела необходимость создания проекта нового устава. Идея эта возникла еще в 1893 г., и тогда же был составлен первый вариант проекта нового устава. Однако к этому же времени обществом был возбужден вопрос об изменении действующих положений о запасном капитале и предполагалось ходатайствовать о конверсии 5%-ных облигаций с соответствующим изменением устава. Поэтому правление признало несвоевременным возбуждать вопрос о его кодификации. Только в 1898 г. для рассмотрения и необходимого исправления составленного в 1893 г. проекта устава правление образовало под председательством директора М.А.Веретенникова комиссию из двух членов наблюдательного комитета (А.Я.Брафмана и Н.Г.Кудрявцева), бухгалтера (И.А.Жидкова) и секретаря (Н.П.Садикова). Разработанный этой комиссией устав был рассмотрен правлением, наблюдательным комитетом, подвергся некоторым поправкам и изменениям и был одобрен собранием уполномоченных в сентябре 1904 г. После этого правление представило его министру финансов на утверждение.

В ноябре 1904 г. Кредитная канцелярия возвратила проект, предложив сделать необходимые, по мнению министра финансов, изменения и поправки. Последние касались главным образом редакции проекта, но в то же время министерство потребовало ряда существенных изменений проектируемого устава. Разногласия касались вопросов о взыскании долгов с заложенных имуществ, которые излагались в VIII главе проектируемого устава (о мерах к исправному взысканию долгов с заложенных имуществ). Министерство считало, что кредитные общества должны придерживаться того же порядка взыскания долгов и продаж просроченных имуществ, который существовал в акционерных земельных банках и был отражен в их уставах.

Предложения министерства вызвали категорические возражения со стороны Санкт-Петербургского городского кредитного общества, которое, отстаивая свои варианты проекта, исходило из той принципиальной разницы в организации управления, которая была между акционерными ипотечными учреждениями и кооперативными (об этом уже говорилось выше). Поскольку разногласия между обществом и министерством имели принципиальный характер, остановимся на них несколько подробнее.

Общество настаивало, что не могут быть одинаковыми принудительные меры взыскания просроченных платежей и порядок их применения в банках и кредитных обществах, так как правления первых производили взыскания с заемщиков, в отношении кото-

рых они находились вне всякой зависимости, тогда как правления кредитных обществ имело дело с теми самыми лицами, которые участвовали в избрании этих правлений и контроле над ними. Эта разница, по мнению правления Санкт-Петербургского кредитного общества, имела особенное значение потому, что «меры принудительных взысканий слишком глубоко затрагивали интересы неисправных заемщиков, которые в силу этого были не всегда в состоянии вполне корректно относиться к распоряжениям своих же ими избранных сочленов».

Позиции сторон были следующие. По министерскому проекту продажи просроченных имуществ должны были производиться два раза в год. Имущества, по которым производилась уплата хотя бы части лежащих на них недоимок, снимались с торгов. За три месяца до торгов должно даваться объявление о продаже имущества, а заемщику направляться соответствующее уведомление. После этого администрация должна произвести проверку оценочной описи и составить ведомость квартир. В отношении имуществ, не проданных на торгах, министерство настаивало сохранить тот порядок, который был определен уставом общества 1861 г.

Проект устава, разработанный Санкт-Петербургским городским кредитным обществом, исходил из учета всех факторов, влияющих на деятельность общества. В проекте предусматривалось снимать с торгов только те имущества, по которым недоимка будет полностью проплачена, так как частичное погашение недоимок вело лишь к повторным назначениям имущества в продажу. Продажа имуществ неисправных заемщиков должна проводиться в течение всего года. Одновременная продажа значительного числа имуществ, как показал опыт, понижающее влияет на цены и ведет к значительному накоплению недоимок.

Нецелесообразным представлялось срочное извещение заемщиков и предварительное объявление о продаже имуществ. Длинные списки имуществ, выставленных на продажу (из которых большая часть в действительности продаваться не будет), могли не только нанести вред этим имуществам, но и в целом оказывать негативное влияние на цены рынка недвижимости. Правление общества признавало вредным проверку оценочной описи и составление ведомости квартир за три месяца до предполагаемой продажи, так как это не могло не влиять на поступление доходов с имущества, а главное — устраняло возможность кредита и каких-либо сделок по объявленному на продажу имуществу (то есть ограничивало право собственности).

В своем проекте общество предполагало ввести в устав положение о вторичных торгах задолженных имуществ в том случае, если на первых никто не предлагал такой цены за имущество, которая бы покрывала долг обществу и все платежи по выданной ссуде. Такой порядок продаж уже практиковался кредитными обществами, но официально был признан лишь в уставе Киевского городского кредитного общества. В случае неудачи вторичных торгов предлагалось оставлять имущество во временном владении об-

щества. Администрация должна была ликвидировать все просроченные имущества в течение десяти месяцев, и срок этот не мог быть увеличен. Напомним, что Министерство финансов настаивало на сохранении прежнего порядка (1861 г.) отчуждения имущества, который представлял слишком большие полномочия оценщикам. Нецелесообразность его стала очевидна еще в 80-х гг. XIX в., когда общество переживало большие потрясения, связанные с завышением оценок заложенных имуществ.

Кроме изменений параграфов VIII главы о мерах к исправному поступлению долгов с заложенных имуществ, Министерство финансов потребовало исключить из устава положение о праве общества покупать свои облигации взамен тиража и весьма важным для владельцев облигаций праве помещать их залогами при рассрочках в платежах акциза и пошлин за иностранные товары.

После обсуждения всех сделанных Министерством финансов замечаний правление общества выработало мотивированные возражения против тех из них, которые противоречили интересам общества. Решительно отстаивая свои позиции, администрация общества исходила из своего богатого опыта в сфере городского ипотечного кредитования.

Внеся редакционные поправки в те параграфы своего проектируемого устава, изменение которых не нарушало интересов общества, правление общества в апреле 1905 г. представило проект в Кредитную канцелярию Министерства финансов с ходатайством внести его на обсуждение I съезда представителей кредитных обществ.

В общем проект устава получил на съезде полное одобрение, также были поддержаны те соображения, по которым общество признавало невозможным принять некоторые изменения, предложенные Министерством финансов. Замечаний было немного. Съезд признал неосновательными и не соответствующими интересам городского кредита включенные в проект устава положения о комитетах владельцев облигаций (такой уже действовал при Санкт-Петербургском обществе; см. выше) при городских кредитных обществах и о залогах директоров (см. выше), находя последние не соответствующими миллионным оборотам общества и совершенно излишними ввиду ответственности директоров не только заложенным, но и всем принадлежащим им имуществом.

Новый устав так и не был принят до 1917 г. Однако в текст действующего устава еще не раз вносились изменения. Так, в 1908 г. обществу наконец-то было предоставлено право покупки своих облигаций на бирже и законодательным путем внесены соответствующие изменения в параграфы устава (26 и 33). Такие же положения имелись и в только что изложенном проекте устава. Poleмика с Министерством финансов по этому вопросу велась с 1898 г. Ввиду его чрезвычайной важности для деятельности общества остановимся на нем несколько подробнее.

Как уже говорилось, учреждения ипотечного кредита, как государственные, так и частные, по уставам были обязаны произво-

дить выкуп выпущенных ими закладных листов и облигаций в размере погасительных взносов по выданным ссудам посредством тиражей.

Еще в 1898 г. в законодательном порядке учредителям долгосрочного кредита было разрешено погашать их закладные листы и облигации как посредством тиражей, так и покупкой на бирже. (Еще раньше в виде исключения таким правом пользовались Общества взаимного поземельного кредита и Дворянский земельный банк.) В 1899 г. покупка закладных листов была разрешена акционерным земельным банком и Земскому банку Херсонской губернии. При этом общая сумма покупаемых учреждением закладных листов вместе с погашениями посредством тиражей должна была быть не менее (и не более) той суммы, которая подлежала погашению согласно уставу. Заинтересованность ипотечных учреждений в этом праве объясняется тем, что, во-первых, в случае покупки облигаций по биржевой цене ниже нарицательной они имели дополнительный источник прибыли, во-вторых, что самое главное, они могли тем самым оказывать влияние на рынок ценных бумаг.

Санкт-Петербургское городское кредитное общество трижды обращалось с подобным ходатайством в Министерство финансов. Два первых ходатайства были отклонены по требованию Комитета облигационеров общества. По мнению Комитета, покупка облигаций хотя и может временно повышать курс, но при неблагоприятном положении денежного рынка бессильна предотвратить его падение. Владельцам облигаций покупка облигаций при курсе бумаг ниже их стоимости может принести ущерб, так как лишит их тиражной премии.

Комитет облигационеров с начала своей деятельности уже не раз «противостоял» правлению общества. Недаром представители городских кредитных обществ отрицательно отнеслись к предложению петербургских коллег включить положение о подобном комитете в уставы.

Конфликт был разрешен в результате ходатайства I съезда представителей городских кредитных обществ к министру финансов о разрешении всю сумму облигаций, подлежащих изъятию из обращения, гасить путем покупки их на бирже. Министр признал возможным внести соответствующее положение в разрабатывавшийся тогда «нормальный устав» (типовой) городских кредитных обществ. И лишь одному Санкт-Петербургскому обществу, учитывая его многолетние усилия в этом направлении, это право было предоставлено в марте 1908 г.

Уже в 1908 г. эта операция дала обществу прибыль в 764 тыс. руб., в следующем — 577 тыс. руб., в 1910—1911 гг. — 381 тыс. руб. Последовательное уменьшение прибылей от этой операции было обусловлено постоянно растущим курсом облигаций общества.

Как правило, раз в десятилетие администрация общества пересматривала расценочную ведомость земель и строительных материалов. В четвертый период это было сделано в феврале 1909 г.

Кроме того, оценочная инструкция была дополнена установлением обязательного участия архитектора в оценке пустопорожних участков для более точного выяснения степени пригодности этих участков для застройки и их возможной доходности.

Показателем стабильности финансового положения общества стала полная реконструкция его здания в 1904 г. К сожалению, администрации и членам общества пришлось недолго пользоваться удобными и заново обставленными помещениями. В конце этого же года в здании произошел взрыв в результате скопления в подвальных помещениях светильного газа из-за неисправности газопровода. Здание пришлось восстанавливать, оснащая электричеством и электрической сигнализацией. На это было израсходовано 71 тыс. руб., которые, за исключением 30 тыс. руб., полученных от Санкт-Петербургского общества взаимного от огня страхования, были списаны на убыток 1907/1908 операционного года.

Статистические итоги деятельности общества в первое десятилетие XX в. следующие. В залог было принято 1605 имуществ, или 178 имуществ в год, со ссудой в среднем под каждое имущество по 54 тыс. руб. Сокращение операций в 1905 г. было непродолжительным. К концу периода размеры ссудной операции были максимальными за всю историю деятельности общества (244 имущества по 64 тыс. руб. под каждое).

Из всего числа имуществ, состоявших в залоге к концу описываемого периода ($4661+1605=6266$), дополнительными ссудами под вновь возведенные на них строения воспользовались 643 имущества, или 10,3%. Под вновь возведенные постройки было выдано 30,4 млн руб., или 7% от всего капитального долга. Дополнительными ссудами при полной переоценке заложенных имуществ (как правило, этому предшествовал ремонт и реконструкция здания) воспользовались хозяева 2079 имуществ, или 33,2% всех состоявших в залоге, и под эти имущества было выдано 68,7 млн руб. дополнительных ссуд (15,7% всего объема ссуд к концу периода).

Перезалоги без погашения долга, которые имели тенденцию к сокращению уже в предшествующий период, стали практиковаться заемщиками еще реже. Сумма отсроченного долга по 439 таким имуществам составила лишь 5% всего капитального долга, оставшегося к началу десятилетия, и всех в течение его выданных ссуд.

Сумма облигаций, находившихся в этот период в обращении, была в соответствии с развивавшейся ссудной операцией общества и, последовательно из года в год увеличиваясь (вначале 119 млн руб.), достигла суммы в 347 млн руб. Из них было изъято из обращения облигаций на 37 млн руб., в том числе куплено на бирже — на 12 млн руб. (34,4%).

На бирже облигации котировались в среднем за весь период в 86,5%. Такой относительно низкий курс 4,5%-ных облигаций был обусловлен внутренними и внешними потрясениями, которые переживала Россия в 1904—1907 гг. Не в лучшем положении находились процентные бумаги не только частных учреждений, но и

государственные и правительством гарантированные. Это положение вынудило Министерство финансов для устранения слишком резких колебаний в балансах и прибылях частных кредитных учреждений и акционерных предприятий законом 23 декабря 1904 г. допустить рассрочку списания убытков от переоценки процентных бумаг.

Несмотря на неблагоприятное положение денежного рынка, облигации Санкт-Петербургского городского кредитного общества за весь описываемый период времени стояли выше одноходных с ними бумаг частных кредитных учреждений, за исключением лишь облигаций Московского кредитного общества, курс которых за последние годы был выше курса облигаций Санкт-Петербургского кредитного общества.

С 1902 по 1911 г. при среднем курсе 4,5%-ных облигаций в 86,5% общество с выданных им ссуд взимало 5,2%. Всего же с погашением долга и дополнительными в течение 8 лет сборами, не считая единовременной 0,5%-ной премии, заемщики платили 6,9%, тогда как в предшествующие периоды эти платежи составляли: в 1862—1872 гг. — 8,8%; в 1873—1882 гг. — 8,2%; в 1883—1892 гг. — 7,1%; в 1893—1902 гг. — 6,1%.

Тяжелое экономическое положение, вызванное войной с Японией, а главное, социальной напряженностью революции 1905—1907 гг., самым существенным образом отразилось на доходах домовладельцев Санкт-Петербурга. Это проявилось в росте недоимок при оплате платежей по заложенным имуществам, и особенно «просроченных недоимок» (не донесенных заемщиками платежей за предшествующие льготному сроку). К 1 марта 1905/1906 операционного года процентные отношение просроченных недоимок к сумме всего причитающегося с заемщиков полугодового платежа составляло 20,7%, а к 1911 г. уменьшилось до 12,2%.

Число проданных за весь период имуществ увеличилось до 217, что составляло 4,1% всех имуществ, оставшихся в залоге к концу периода. Сделанная на торгах надбавка сверх капитального долга была хотя и ниже, чем в предшествующий период, но все же достаточно высокой — 48,3%.

Финансовые итоги деятельности общества свидетельствуют о его стабильности и благополучии. Чистая прибыль после 1905/1906 операционного года постепенно возрастала, увеличившись с 1,4 млн руб. до 2,1 млн руб. в год в 1909/1910 г., и в 1910/1911 г. она составила 1,6 млн руб. Это несколько удивило даже администрацию, которая полагала, что средняя за период прибыль в 1,1 млн руб. более «соответствует положению общества»⁴. Общая сумма чистой прибыли за весь период составила 9,7 млн руб.

К 1 марта 1910 г. запасной капитал достиг установленных законом 4% (12,8 млн руб.) от суммы облигаций, находившихся в обращении (320 млн руб.). И с этого времени он стал использоваться исключительно для уменьшения срочных платежей, следующих со всех членов-заемщиков. Таким образом, к 1 марта 1910 г., то есть к концу 48 года существования общества, оно до-

стигло того положения, при котором получило возможность собственными средствами удешевить свой кредит.

Устойчивое финансовое положение общества (и это несмотря на неблагоприятную ситуацию на рынке ценных бумаг) наиболее ярко отразилось в увеличении его баланса. На 1 марта 1903 г. баланс общества определялся в 226,3 млн руб., а на 1 марта 1911 г. составлял уже 379,4 млн руб., то есть вырос на 42,4%.

Итак, можно подвести итоги полувековой истории первого и самого крупного в России городского кредитного общества.

Выдав 1 марта 1862 г. первую ссуду, Санкт-Петербургское городское кредитное общество по 1 марта 1911 г. приняло в залог 9462 имущества, находившихся в пределах города. Первоначальная залоговая оценка их составляла 450 млн руб. Объем предоставленных обществом кредитов равнялся при этом 283,8 млн руб. Сумма же кредитов, открытых заемщикам, но не использованных ими, была равна 48,2 млн руб. Таким образом, объем ссуд, включая открытые, достиг 332 млн руб.

Заложив имущество и взяв под него кредит, значительная часть заемщиков направляла денежные средства на финансирование нового строительства. В 3721 имуществе были возведены новые доходные дома, под которые общество выдало ссуд на сумму 103 млн руб. Таким образом, за 49 лет деятельности Санкт-Петербургского городского кредитного общества владельцы более трети (39,3%) заложенных имуществ получили возможность построить новые здания за счет кредитов общества и увеличить стоимость собственной недвижимости на сумму свыше 140 млн руб. Дополнительных ссуд за 49 лет было выдано 11011 на сумму 235,3 млн руб. Число дополнительных ссуд, которыми пользовались не все заемщики, показывает, что многие из них получали дополнительные ссуды неоднократно и, таким образом, имели постоянный кредит. Благодаря таким дополнительным ссудам под имущества, стоившие по первоначальной залоговой оценке 450 млн руб., члены общества воспользовались кредитом в сумме 670,4 млн руб.

Из 9462 имуществ, принятых обществом в залог в течение 49 лет, срочными и досрочными платежами в счет погашения ипотечной задолженности было выкуплено и освобождено от залога 4158 имуществ. На 1 марта 1911 г. в обществе было заложено 5304 имущества. Из них на долю недвижимости с каменными строениями приходилось 75,1%, имуществ с деревянными строениями — 15,4%, незастроенных земельных участков — 9,5%. По своей стоимости они были оценены в 595,8 млн руб., а по доходу — в 553,5 млн руб. Все строения были застрахованы на 585,6 млн руб.

По состоянию на 1 марта 1911 г. на указанном количестве заложенных имуществ оставалось 347,1 млн руб. долга. Каждый рубль задолженности заемщиков перед обществом был обеспечен недвижимостью на 1 руб. 60 коп.

По выданным ссудам в течение 49 лет Санкт-Петербургское городское кредитное общество выпустило в обращение сначала облигации, по которым выплачивались 5% годовых, затем (с 1895 г.) облигации, дававшие право на получение 4,5%. Часть (359,4 млн руб.) за 49 лет была погашена, в том числе срочными тиражами, производившимися два раза в год, — 208,2 млн руб.; путем сверхсрочных погашений заемщиками своих ссуд — 138,1 млн руб.; покупкой обществом на бирже облигаций, подлежащих погашению по тиражу, — 12,8 млн руб. Остальные облигации, как не предъявленные к оплате, были зачислены в доход общества.

На 1 марта 1911 г. оставались в обращении исключительно 4,5%-ные облигации на 347 млн руб. Они обеспечивались ипотечной задолженностью заемщиков в сумме 347 млн руб. Излишек обеспечения облигаций имел место все 49 лет работы общества. Это свидетельствовало о том, что облигации всегда гасились (тиражировались) в сумме поступивших срочных платежей в счет погашения выданных обществом ссуд. Выпуск облигаций, всегда и точно совпадавший с суммой выданных ссуд, являлся показателем стабильности механизма кредитования, реализованного в ипотечном учреждении кооперативного типа, каковым было Санкт-Петербургское городское кредитное общество.

Заканчивая «исторический очерк» полувековой деятельности Санкт-Петербургского кредитного общества, администрация с гордостью (и не без оснований) заявила следующее: «Общество, закончив свой первый операционный 1862/63 год балансом в 13963500 р., сорок девятый год своего существования счета свои на 1 марта настоящего 1911 года закончило балансом в 379407000 р.

Все усилия общества, являющегося первым в России учреждением городского ипотечного кредита, основанного на принципе взаимности, были направлены к осуществлению единственной, предназначенной ему уставом цели — дать своим членам — владельцам недвижимых имуществ в Санкт-Петербурге дешевый и прочный кредит и этим доказать жизнеспособность кооперативной формы ипотечного кредита.

История в свое время ответит Санкт-Петербургскому городскому кредитному обществу надлежащее место в ряду кредитных учреждений империи, а в настоящее время можно смело утверждать, что общество, обладающее запасным капиталом в законной норме для него и имеющее жизненный полувековой опыт, вправе надеяться на спокойное и светлое будущее»⁵.

Сейчас, когда граждане нашей страны становятся собственниками недвижимости, в том числе домовладельцами, а также обладателями капитала, который может быть инвестирован в ценные бумаги, появился реальный шанс восстановить городские кредитные общества для выдачи долгосрочных ссуд физическим и юридическим лицам под залог недвижимости. Такие общества могли бы создаваться на основе имущественной ответственности залого-

дателей, выпуска ипотечных облигаций и без собственного стартового капитала, который является дефицитом в реформируемой экономике страны.

Примечания

¹ Хрулев С.С. Наш ипотечный кредит: (Опыт выяснения состояния землевладения в зависимости от его задолженности). СПб., 1898. С. 88, 90.

² Зодчий. 1875. № 2. С. 20; № 10. С. 117; 1876. № 4. С. 40.

³ Комиссия для устройства земских банков. Труды комиссии в 4-х тт. СПб., 1860—1862.

⁴ Исторический очерк пятидесятилетней деятельности Санкт-Петербургского городского кредитного общества, 1861—1911 гг. СПб., 1911. С. 270.

⁵ Там же. С. 308.

От подушного к подоходному налогообложению крестьянства России, XIX — первая треть XX в. (по материалам Среднего Поволжья)

Нет еще такого идеального народа, который бы со щепетильной добросовестностью раскрывал все свои податные возможности перед агентами фиска, и нигде нет еще такого идеального финансового аппарата, который бы со скрупулезной точностью проявил бы все объекты обложения и их фискальное значение.

Сельское хозяйство СССР в 1923—1924 году по данным налоговых сводок по единому сельхозналогу. М., 1924. С. V.

Задачей налоговой политики любого государства является регулирование воспроизводства населения, материальных и духовных ценностей. В современной России новой системе налогового обложения необходимо ориентироваться на крестьянство, восстанавливающее рыночные связи и использующее принципы менового хозяйства. В процессе совершенствования налоговой политики следует отказаться от сугубо фискального подхода к налогам, который приводит, как правило, к ослаблению экономической активности плательщиков, и попытаться выявить модель рационального, сбалансированного обложения.

«Немыслимо, чтобы какой-нибудь налог на землю, — писал Д.Рикардо, — поощрял земледелие; умеренный налог может не задерживать и, вероятно, не задерживает в значительной степени рост производства, но поощрять его он не может»¹. Этими словами сформулировано основное требование, которое необходимо предъявлять ко всякой системе сельскохозяйственного обложения. Налоговое обложение ни в какой мере не должно препятствовать прогрессу; чем полнее осуществляется это требование всякой системой обложения, тем она совершеннее.

Большинство экономистов определяет налог как принудительный сбор, который идет на покрытие государственных расходов и взимается государством с граждан без предоставления им непо-

* Марискин Олег Иванович — кандидат исторических наук (Мордовский государственный университет им. Н.П.Огарева, Саранск).

средственно за это какого-либо эквивалента (равноценного вознаграждения). В подоходном налоге объектом обложения является чистый доход, в промысловом — оборот, в сельхозналоге — земля, скот, неземледельческие заработки и т.п., объектом косвенных налогов является потребление. Немецкий экономист Тюнен справедливо считал наилучшим с точки зрения интересов сельскохозяйственного прогресса подоходное обложение поземельной ренты², т.е. части прибавочного продукта. В целом подоходную модель обложения следует рассматривать и как неотъемлемую часть модернизационного процесса, основу финансовой и экономической системы индустриального общества.

Отечественная историография имеет определенный опыт по изучению налоговой политики³, подвергалось анализу и налогообложение крестьянских хозяйств в XIX — первой трети XX в⁴. Однако можно назвать лишь несколько работ, в которых в общих чертах обрисована история подоходного обложения крестьянства России⁵.

Цель данного исследования — анализ эволюции моделей налогообложения крестьянства России (на примере Казанской, Пензенской, Самарской и Симбирской губерний) в условиях модернизации общества и развития рыночных отношений.

Впервые подоходный сбор в России был введен в момент крайнего напряжения финансовых сил государства — перед Отечественной войной 1812 г. Правительство заинтересовалось этим налогом под влиянием опыта Англии, где он использовался для покрытия военных расходов и своим происхождением был обязан военному времени, нося достаточно характерное название «war tax» (военный налог). Подоходный сбор, введенный по закону от 11 февраля 1812 г., не затрагивал крестьянство. По манифесту каждый дворянин должен был «на веру, по совести» объявлять в дворянское собрание размер своего чистого дохода, не подлежащий никакой дальнейшей проверке, поэтому налог оказался нерезультативным и был отменен в 1820 г.

Дальнейшая популяризация подоходного обложения в России связана с появлением труда Н.И.Тургенева «Опыт теории налогов» (СПб., 1818), который представляет собой творческую переработку учений западных экономистов, в особенности учения А.Смита о нерациональности подушной подати и косвенных налогов на предметы первой необходимости. Взамен предлагался переход к прогрессивно-подоходному обложению, т.е. взиманию налогов с дохода от ренты, прибыли и заработной платы.

Крымская война вновь выдвинула вопрос о подоходном налоге как выходе из возникшего финансового и экономического кризиса. Кроме того, с отменой крепостного права перед правительством встала задача пересмотра сословной (подушной) модели обложения, соответствующей аграрному этапу развития общества. Подушный сбор был введен еще в 1718 г. Петром I и составлял основной принцип разверстки всех крестьянских денежных сборов на протяжении XVIII—XIX вв. В целом крестьяне, вышедшие из

крепостной зависимости, обязаны были нести следующие казенные и земские денежные повинности: 1) подушную подать; 2) сбор на обеспечение продовольствия; 3) земские сборы, как государственные, так и общие губернские и частные; 4) сбор на заготовление окладных листов по податям и сборам.

В 1861 г. при Министерстве финансов была учреждена особая комиссия для пересмотра системы податей и сборов. На комиссию возлагалась задача обеспечить «уничтожение податной сословности» и отмену «подушной подати с понижением всякого рода сборов и повинностей, лежащих на крестьянах, до размера, соответствующего их платежным силам». Но при этом комиссия обязывалась выработать меры «против уменьшения государственных доходов». В 1862 г. министр финансов М.Х.Рейтерн передал на рассмотрение упомянутой комиссии проект правил о подоходном налоге. Этот проект шел уже дальше, чем закон 1812 г.: подоходному налогу подлежали также и доходы крестьян, производящих торговлю по свидетельствам⁶.

На земских собраниях, в печати и близких к правительству кругах предложенный проект активно обсуждался, но по ряду причин подоходный налог был признан для России преждевременным. В заключении по докладу комиссии указывалось: «Установление подоходного налога невозможно при нынешних экономических и других обстоятельствах России; даже и с минованием этих обстоятельств, необходимо потребовались бы соответствующие системе этого налога предварительные преобразования в податной, административной и судебных частях; ныне подоходный сбор мог бы иметь место в России лишь в качестве добровольных пожертвований»⁷.

Вопрос о введении подоходного налога был поставлен податной комиссией не в качестве ближайшей задачи, а как проблема, подлежащая обсуждению. Однако сама идея необходимости подоходного обложения с того времени внедряется в планы финансовой реформы настолько прочно, что уже тогда, в начале 60-х гг. XIX в., Министерство финансов нашло нужным командировать за границу для ближайшего ознакомления с подоходным налогом одного из своих чиновников — М.И.Веселовского.

Побывав в западно-европейских странах, М.И.Веселовский пришел к выводу, что установление подоходной подати не удастся часто вследствие трудности определения ее основания — чистого дохода. «В теоретическом смысле, единый и общий подоходный налог является самою совершенною формою обложения. Но на практике подобный налог почти неосуществим. По крайней мере, современные европейские государства не представляют тому примеров»⁸. М.И.Веселовский весьма точно подметил при этом, что подоходная подать всегда была «квадратурою круга в податной политике»⁹.

Одна из главных задач Министерства финансов, заключавшаяся в преобразовании подушной системы налогов, получила лишь частичное разрешение в законе 1 января 1863 г. о замене подуш-

ной подати с мещан налогом с городских имуществ и в законе 1 июня 1870 г. о государственном земском сборе с земель всех сословий¹⁰, в основу которых были положены ценность или доходность имуществ. Этими узаконениями часть податного бремени перелажалась с податных сословий на сословия, до тех пор освобожденные от прямых налогов.

В 1869 г. новая податная комиссия предложила заменить подушную подать и государственный земский сбор подворным налогом и поземельной податью¹¹. В 1870 г., ввиду сложности налоговой проблемы, правительство передало проект на обсуждение земств. Весьма небольшое число земских учреждений (37 уездных управ) одобрило проект, с некоторыми изменениями и притом условно, на случай если не будет принята другая система разверстки. Что касается остальных земских учреждений, то все они высказались против проектированной системы; следует заметить, что к числу их принадлежали почти все губернские управы и все губернские собрания¹². Были предложения и о разных видах всесословного обложения, в том числе о подоходном налоге.

В обществе имелись мнения и в пользу существования подушного принципа налогообложения крестьянства, основными доводами которых были следующие: удобство исчисления податных окладов (число ревизских душ, определенных однажды по ревизии в каждом обществе, служило основанием для определения общего оклада); правительство ограждено от уменьшения однажды определенного оклада вследствие убыли душ или уклонения от положения в оклад лиц, принадлежащих к платежу; правительство имеет дело с обществом, а не с каждым плательщиком; подушные сборы поступают довольно удовлетворительно; народ издавна привык к подушной подати — она вошла в обычаи и нравы плательщиков¹³.

Существенный недостаток подушной системы, по мнению податной комиссии, состоял в невозможности достигнуть уравнительного распределения сборов между плательщиками. «Подушная подать не имеет вещественного основания, она налагается не на доход или имущество, а прямо на податное лицо»¹⁴, без всякой соразмерности со средствами податных лиц. Подушная подать согласно местным условиям в конце 1860-х гг. колебалась от 19 коп. до 75 коп. Общая же сумма платежа с души — от 1 руб. 31 коп. до 2 руб. 14 коп.¹⁵

Единый оклад каждого сельского общества определялся по числу находившихся в нем ревизских душ в одинаковом размере с каждой души, как «богатой, так и бедной». Неуравнительность в распределении подушных сборов исправлялась до определенной степени тем, что в каждом обществе подушный оклад, вместе с другими сборами, распределялся между членами общества соразмерно экономическим возможностям каждого домохозяина. В крестьянских обществах с общинным землевладением подати раскладывались преимущественно по земле, но тем не менее распределение их между обществами и селениями отличалось крайней

неравномерностью. Кроме того, как заметил Н.Шелгунов, подушная подать была не всесловной¹⁶, сборы эти падали только на крестьян и поддерживали тем самым сословную исключительность.

В результате реформ 1860-х—1870-х гг. все категории крестьян в правовом отношении консолидировались в единое сословие свободных сельских обывателей. Постепенно крестьянство стало утрачивать и сословные черты, но процесс этот проходил достаточно медленно, вследствие того что правительственная политика намеренно консервировала патриархальность деревни, общинность.

В пореформенный период сельское общество исполняло роль низовой административной единицы, выступало перед государством в качестве единого юридического лица по выполнению административных, хозяйственных, судебных и податных обязательств. Государство наделяло общину и полицейскими функциями, связывая ее членов круговой порукой и общей ответственностью. Все платежи и сборы, кроме сборов на некоторые мирские потребности, раскладывались обществом по тем разверсточным единицам (ревизским душам, наличным душам, работникам и т.п.)¹⁷, которые были приняты крестьянами для раздела наделной земли; с изменением основания раздела последней изменялись и основания раскладки податей, а при существовании одной и той же разверстки земли платежи каждого домохозяина изменялись лишь с изменением числа земельных наделов в его пользовании.

Так, в 1870-е—1880-е гг. в Симбирской губернии выборные от общества все платежи, которые накладывались на общину, суммировали вместе и полученную при этом величину налогов делили на все количество ревизских душ, такая душа называлась окладной. Раскладка эта прочитывалась раскладчиками всем присутствующим на сходе старикам, после чего мир ее утверждал¹⁸. К концу XIX в. в некоторых общинах губернии для основания раскладки принималось количество находящейся у общин наделной земли, разделенной на паи, раскладка шла равнозначно на каждый пай. При этом мирские сборы могли разверстываться на домохозяев по количеству имеющих у них в пользовании усадебной земли¹⁹.

В Московской губернии приемы раскладки окладных сборов, казенных и земских, обуславливались также общинной формой землевладения. Окладные сборы были приурочены повсеместно к земле — к наделам, состоящим в пользовании отдельных дворов²⁰. В Аксеновской волости Богородского уезда 36 общин (59,1%) разверстывали общую сумму платежей по окладным душам, 26 общин (41,9%) — по числу наличных работников²¹. В Бронницком уезде разверстка оклада осуществлялась по размеру душевого земельного надела за каждым домохозяином²². Подобный порядок разверстки налогов и повинностей существовал и в крестьянских общинах Казанской, Пензенской и Самарской губерний²³.

Таким образом, во второй половине XIX в. идея прогрессивно-подходящего налогообложения не получала поддержку в крес-

тьянской среде: сельские общины ни один из видов обложения не соизмеряли с общей доходностью хозяйства. В факте, что раскладка податей была строго привязана к земельной разверстке, сказался традиционный взгляд на экономическое и податное значение земли как главного капитала, находящегося в распоряжении крестьян. Общая совокупность дохода двора как основание для раскладки сборов более, чем всякое другое основание, по мнению крестьян, способна была породить злоупотребление сельских сходов. При этом сельские общества вполне последовательно не допускали льготного обложения домохозяев закудалых или временно нуждающихся — имелись лишь крайне редкие исключения²⁴.

Следует отметить, что общая сумма собираемых с крестьян налогов не соответствовала доходности их наделов и крестьянского полевого хозяйства в целом. Это положение вынуждены были признать как правительственные органы, так и экономисты и местные земские деятели²⁵. Одними из первых на это положение обратили внимание в начале 70-х гг. XIX в. правительственная комиссия по исследованию положения сельского хозяйства и экономист Ю.Э.Янсон. По расчетам последнего, например, для бывших удельных крестьян Симбирской губернии соотношение платежей к доходности сельского хозяйства составляло 50—60%, бывших помещичьих на выкупе — от 80 до 219%, бывших помещичьих на оброке — от 93 до 240%²⁶. В материалах правительственной комиссии отмечалось, «что в некоторых местностях, даже в черноземной полосе, сумма всех платежей превышает доходность в 5 раз»²⁷.

Сумма платежей была обратно пропорциональна размеру крестьянского надела: по данным подворной переписи 1882—1883 гг., в Самарской губернии крестьянин, владеющий наделом от 1 до 2 десятин на ревизскую душу, уплачивал в год всех платежей около 5 руб. с десятины, тогда как крестьянин с наделом в 8 и 10 десятин уплачивал в год платежей не более 1 руб. 50 коп. с десятины²⁸: выкупные платежи и оброчная подать составили 30,8% общей суммы всех платежей, государственные платежи — 21,6%, земские губернские и уездные сборы — 14,3%, волостные — 6,9% и, наконец, общественные сельские сборы — 26,4%.

Тяжелое финансовое положение страны особенно усугубилось после русско-турецкой войны 1877—1878 гг. Даже Министерство финансов в своем обзоре, посвященном 25-летию царствования Александра II, вынуждено было отметить: «Вся тяжесть прямых налогов по-прежнему лежит на крестьянах, задерживая правильное развитие их благосостояния, и только коренное преобразование настоящей податной системы может, в достаточной мере, облегчить сельское податное население и тем самым улучшить быт его»²⁹.

Очередная податная комиссия под председательством С.А.Грейга пришла к заключению о необходимости отменить подушную подать и взамен нее ввести следующие налоги: 1) подоходный, ставки которого, взимаемые с чистого дохода, достигали

3%; 2) усадебный и 3) личный³⁰. Однако и этот проект не получил осуществления, так как к нему отнесся отрицательно, прежде всего, министр финансов Н.Х.Бунге. Одобрив общую идею проекта о подоходном налоге, он усомнился в возможности его проведения в ближайшее время, указав на низкий уровень промышленного развития России и невозможность правильного учета доходов без предварительного создания новых органов податной администрации.

Приступая к реорганизации податной системы в 1880-е гг., министр финансов Бунге Н.Х. исходил, в первую очередь, из того, что система эта утратила свою эффективность даже в чисто фискальном отношении и требовала срочного обновления, которое позволило бы получать налоги сполна и без недоимок. Поданная Н.Х.Бунге в сентябре 1880 г. Александру II записка предусматривала преобразование налоговой системы России с целью ликвидации бюджетного дефицита: намечались отмена соляного налога и подушной подати, а также понижение выкупных платежей и преобразование оброчных платежей бывших государственных крестьян в выкупные платежи. Законом 1885 г. выкупные суммы были слиты с общегосударственными средствами³¹, что придало им налоговый характер.

Отмена подушной подати в 1886 г. была важным шагом на пути замены сословного налогообложения налогами по имущественному признаку. В целом Н.И.Ананьич рассматривает податные реформы 1880-х гг. как один из элементов покровительственной экономической политики второй половины XIX — начала XX в.³², которая, так или иначе, способствовала промышленному развитию России. По справедливой оценке В.Л.Степанова, реформы Н.Х.Бунге положили начало модернизации российской системы налогообложения и тем самым способствовали процессу индустриализации страны³³.

Существенным для понимания взглядов Н.Х.Бунге на дальнейшую эволюцию налоговой системы России является содержание его «Загробных заметок»³⁴. Правильная податная система, по мнению Бунге, должна основываться на таком сочетании прямых и косвенных налогов, при котором достигается весьма важная цель — распределение податной тяжести возможно соответственно с доходами частных лиц, служащими для удовлетворения как их личных, так и общественных потребностей. Цель эта не могла быть достигнута: «во-1-х, одними прямыми податями, потому что исчисление частных доходов, несмотря на самые остроумные приемы, никогда не бывает удовлетворительно, и, во-2-х, одними косвенными налогами, в особенности податями с потребления, потому что между потреблением частных лиц и доходами, которыми они для сего располагают, нет соответствия»³⁵. Подоходный налог должен был служить коррективом других прямых податей.

В результате податных реформ в конце XIX в. основным прямым налогом для сельского населения стал поземельный сбор³⁶. Однако параллельно с облегчением податных повинностей по го-

сударственным платежам источники отмечают рост косвенного обложения и мирских сборов³⁷. По подсчетам А.М.Анфимова, с 1881 г. по 1894 г. только мирские расходы крестьян Европейской России увеличились почти вдвое³⁸.

С отменой подушной подати Н.Х.Бунге считал естественным отказаться от получения недоимок с крестьян по уже не существующему налогу. Новый министр финансов, И.А.Вышнеградский, придерживался другой точки зрения и в 1887—1888 гг. сумел взыскать эти недоимки в размере свыше 16 млн руб. В результате такой политики с 1888 г. по 1891 г. перевыручка по бюджету достигла суммы в 209,4 млн руб. Правда, в следующие 1891 и 1892 голодные годы правительство вынуждено было потратить на помощь населению 162,5 млн руб.³⁹

В податной политике И.А.Вышнеградский продолжал повышать косвенные налоги и установил новые налоги на спички и керосин. На страницах ежегодника росписи бюджета в 1892 г. он признавал, что дальнейшее повышение существующих прямых налогов, прежде всего, было бы «несвоевременным и даже очень опасным ввиду экономического потрясения, причиненного недородом хлебов, отразившимся не только на производителях хлеба, но и имеющим самые разнообразные последствия»⁴⁰.

Податное положение крестьянского хозяйства после неурожая и голода 1891—1892 гг. стало катастрофическим. Соотношение недоимок к окладам казенных и земских сборов по Самарской губернии достигло 625%, Казанской — 469%, Симбирской — 374 %, Пензенской — 370%⁴¹.

Самарская губерния дала самое большое абсолютное число недоимок среди губерний Европейской России — 17,5 млн руб. (14,81% всех недоимок). Это объяснялось тем, что денежные требования фиска вошли в конфликт с натуральным хозяйством населения более резко, чем где-либо. Крестьянство губернии занималось исключительно хлебопашеством (на 5574804 дес. пахотной земли, или 6,5% от 46-ти губерний России⁴²), от степени урожая хлебов всецело зависело его благосостояние: кустарные промыслы и вообще посторонние заработки практически отсутствовали. Однако плохие урожаи в Самарской губернии были следствием не только плохих климатических условий, но и «привычки крестьян получать хорошие урожаи, затрачивая сравнительно очень мало труда на обработку своей земли»⁴³.

Урожай 1891 г. был очень неравномерным как в рамках региона, так и внутри губерний. Например, в отчете податного инспектора Бугульминского уезда Самарской губернии указывалось на то, что даже в одном и том же селении можно было встретить наряду с хозяевами, собравшими очень мало хлеба, хозяев, у которых хлеб уродился прекрасно⁴⁴.

В этой связи любопытным следует признать сообщение из Керенского уезда Пензенской губернии респондента этнографического бюро кн. В.Н.Тенишева — Тихомирова П.Д.: «Выдавая продовольственную ссуду крестьянам в течение 1891—92 гг., прави-

тельство не настаивало на взыскании выкупных платежей и других повинностей. Между тем крестьяне, вызванные на сход для уплаты податей, уходили оттуда с деньгами в кармане, потому что на уплате не настаивали (цена на хлеб высокая, а урожай яровых в 1891 г. был более или менее удовлетворительным).

Многодушные семейства от продажи хлебов яровых в то время выручали большие деньги, последствием чего явилась некоторая роскошь в одежде, а частью и невоздержанность в употреблении водки. Торговцы ситцами (краснорядцы) благословляют 1891 год, говорят, что никогда бабы и девки не покупали такого количества ситцев, как в этом году»⁴⁵.

Общий неурожай и голод 1891—1892 гг. вызвали необходимость разработки очередного проекта подоходного налога. В 1892 г. при министре финансов И.А.Вышнеградском он был составлен и разослан на заключение других министерств и главных управлений. Уплата налога должна была происходить с доходов свыше 1 тыс. руб. в размере 1%. Повышаясь на 0,1% при каждой новой тысяче дохода, налог достигал 4%⁴⁶. На этой цифре прогрессия приостанавливалась, и в дальнейшем налог становился пропорциональным.

Проект 1892 г. не был разослан на рассмотрение земских учреждений, бывших в это время «в опале» у всесильной бюрократии, центральная администрация ограничилась собиранием отзывов у своих подчиненных — у Управления казенными палатами и комитетов о нуждах сельскохозяйственной промышленности.

Постановления о желательности введения общего подоходного налога зафиксированы в журналах 55 местных комитетов. 22 комитета высказали пожелания о введении налога прогрессивно-подоходного. Из числа этих последних 3 комитета считали желательной формой обложения единый прогрессивно-подоходный налог, заменяющий все остальные налоги; другие 19 рассматривали этот налог как один из необходимых элементов общей налоговой системы⁴⁷.

Были мнения и против подоходного налога, но в этих мнениях, главным образом, сквозило опасение, что подоходный налог может дать сельскому хозяйству или очень мало, или ничего. При известном отношении правительства к подоходному налогу как к дополнительному обложению, эти опасения стояли на твердой основе.

Мысль о введении в России подоходного налога возникала каждый раз под влиянием обстоятельств чрезвычайного характера, последствием которых являлось потрясение государственного бюджета. Так было и с проектом подоходного налога, внесенным в феврале 1907 г. в Государственную думу второго созыва. Русско-японская война, затем неурожай во многих губерниях и отвлечение массы рабочих рук значительно подорвали экономические ресурсы государства и понизили платежеспособность его населения. Ко всему этому, в 1905 г. по стране прокатилась широкая волна крестьянских выступлений.

Крестьянство теперь уже само ставило на очередь вопрос о крупной налоговой реформе, кардинальной проблемой которой являлось введение подоходного налога. В 1907 г. экономист М.И.Боголепов отмечал: «В эпоху революционных бурь, пронесшихся стремительным ураганом над современной Россией, освобождение от податной анархии было одним из популярных лозунгов пробудившейся деревни. Имеются многочисленные приговоры крестьянских сходов, где единодушно выражался протест против существующей системы обложения и выражалось требование подоходного обложения»⁴⁸.

Отмена существующего прямого и косвенного обложения и замена его прогрессивно-подоходным налогом являлась и основным, после требования о предоставлении земли, пунктом в наказах крестьян депутатам⁴⁹. Так, в наказе 1906 г. крестьян Новотроицкой волости Инсарского уезда Пензенской губернии отмечалось: «Налоги должен платить всякий по своему достатку; таким образом, кто больше получает дохода, с того и процент должен быть взят в пользу государства выше»⁵⁰.

В приговорах с. Красная Поляна Краснопольской волости и с. Чирки-Бибкеева Большефроловской волости Тетюшского уезда Казанской губернии более точно определялся не только сам вид налога, но величина дохода, подлежащая обложению. Предлагалось «ввести подоходный и прогрессивный налог свыше 500 руб. годового дохода и сложить косвенные налоги со всех предметов первой необходимости: со спичек, керосина, мыла, железа, табаку, сахара и т.д. и наложить таковые на предметы роскоши»⁵¹.

Требования отмены выкупных платежей и замены всех налогов единым прогрессивно-подоходным налогом для всех сословий содержатся в целом в 32,4% наказах и приговорах крестьян⁵².

Существовали даже альтернативные крестьянские проекты налоговой реформы. Так, проект «единственного основного — промыслово-подоходного налога» крестьянина с. Пичаева Моршанского уезда Пензенской губернии Ивана Болтышева в 1905 г. удостоился внимания Николая II и был передан на рассмотрение министрам внутренних дел, финансов, юстиции и путей сообщения⁵³.

В первое десятилетие XX в. общая тяжесть налогов и платежей крестьянства несколько ослабла. По вычислениям А.М.Анфимова, соотношение всей суммы налогов и платежей к валовой доходности крестьянского хозяйства составляла в 1901 г. 28,74%, в 1904 г. — 24,80%⁵⁴. После отмены в 1907 г. выкупных платежей налоги и сборы с крестьян, по расчетам А.Л.Вайнштейна, не превышали в среднем 12,86% дохода⁵⁵. Бюджетные исследования крестьянских хозяйств Симбирской губернии показывают, что доля прямого и косвенного обложения крестьянства Поволжья соответствовала общероссийскому уровню, налогами изымалось 11,7% совокупного дохода⁵⁶. Несмотря на указанные положительные моменты, в России начала XX в. тяжесть налогового пресса все же падала больше на необеспеченные слои, в то время как имущие классы продол-

жали платить относительно и абсолютно малые суммы на общегосударственные расходы.

Вспыхнувшая в 1914 г. мировая война самым существенным образом изменила как сам характер финансовой системы страны, так и организацию податного дела. Не имея мощной финансовой основы в стране, правительство вынуждено было вести войну не за счет повышения налогов и внутренних займов, а исключительно за счет внешней задолженности и денежной эмиссии, ведущей к полному расстройству денежного обращения. В ходе войны на первый план выдвинулась задача продовольственного снабжения армии, а затем и населения.

С большим трудом во время войны в 1916 г. был введен подоходный налог, в основе которого лежал проект, разработанный еще в 1907 г.⁵⁷ С введением подоходного налога с 1 января 1917 г. все налоги были оставлены в силе⁵⁸.

Подоходным налогом предполагалось облагать доходы от денежных капиталов, недвижимости, сельского хозяйства на собственных землях, сельского хозяйства на арендованной земле, сдачи земли в аренду, разработки леса, занятий промысловых, торговых, промышленных и т.п.⁵⁹ Ставки подоходного налога постоянно пересматривались и к августу 1917 г. достигали 12,5%, при первоначальной ставке в 1% при доходе в 1000 руб.⁶⁰

Для сбора налогов в России учреждались губернские, областные и участковые по подоходному налогу присутствия. Все подготовительные работы велись чинами податной инспекции в течение 1916 г. При точном учете доходов крестьян податной инспекцией в плательщики подоходного налога могла попасть достаточно значительная часть хозяйств. Например, по данным бюджетных исследований, 27,4% крестьянских хозяйств Пензенской губернии имели доход более 1000 руб.⁶¹ Относительно высокий доход крестьянского двора при невысоком подушном доходе в 129,3 руб., как правило, достигался благодаря его многолюдности (численность семьи составляла в среднем 7—8 человек).

На практике сбор подоходного налога в 1917 г. столкнулся с объективными трудностями. По закону, не позднее 1 марта 1917 г. плательщики должны были добровольно подать заявление о доходе в участковое по подоходному налогу присутствие и, не дожидаясь получения окладных листов, внести не позже 1 августа половину суммы налога⁶². Данное обстоятельство, в совокупности со слабостью налоговых органов, создавало широкие возможности как для сокрытия доходов, так и для полного ухода от налога. Новый закон, основанный на принципах соразмерности налога и дохода, мог бы стать поворотным в истории модернизации России, но его идеями воспользовалась уже другая власть.

Временное правительство сосредоточило свою деятельность на решении продовольственного вопроса, введя государственную монополию на хлеб. 25 марта 1917 г. было опубликовано постановление «О передаче хлеба в распоряжение государства и о местных продовольственных органах», которым все свободные (т.е. за по-

крытием нужд на личное и хозяйственное потребление) запасы хлеба объявлялись собственностью государства и подлежали, после учета, отчуждению в казну по твердой цене. Государственная хлебная монополия целиком перешла к Советской власти и сохранялась вплоть до начала 1920-х гг. В этот период продорганы по сути заменяли собой налоговую систему, а заготовки имели скрытую форму налоговой повинности.

Период с октября 1917 г. по конец 1918 г. можно охарактеризовать как политику сохранения дореволюционной налоговой системы и отмены лишь налогов, утративших свое значение в связи с изменениями социально-экономической структуры. Декретом Совета народных комиссаров (СНК) от 24 ноября (7 декабря) 1917 г. о взимании прямых налогов⁶³ подтверждалась преемственность налоговой системы, устанавливались твердые сроки вноса прямых налогов, в т.ч. и подоходного.

В 1918 г. податной инспекции удалось привлечь к уплате подоходного налога даже больше крестьян, чем в предыдущий год, но все же их число было незначительным. Так, в Симбирской губернии в 1917 г. привлечено к подоходному обложению 7508 крестьян, а в 1918 г. — 12499 человек⁶⁴. На 1918 г. по Симбирской губернии был дополнительно введен местный единовременный подоходный налог, равный окладу государственного подоходного налога. К налогу привлекались все лица, проживающие к 1 января 1918 г. в пределах Симбирской губернии и получившие в 1917 г. чистого дохода от всех источников свыше 500 руб.⁶⁵

7—14 марта 1918 г. в г. Казань состоялся съезд податных инспекторов, на котором была предпринята попытка активизировать сбор подоходного налога среди крестьянства губернии. Податные инспектора понимали, что едва ли можно было рассчитывать на значительные результаты при сборе подоходного налога: «Денег в деревне в настоящее время, действительно, много, но оптимистически смотреть на деревню все-таки нельзя. Население сейчас не платит налогов, так как никто не в силах заставить его платить. Распоряжения податного инспектора не исполняются»⁶⁶.

Съезд вынес решение о желательности привлечения в помощь податным органам местных общественных организаций (волостных и сельских), возложив на них регистрацию предполагаемых плательщиков подоходного налога. С этой целью особая комиссия выработала форму «опросного листа» о крестьянах для волостного и сельского советов⁶⁷.

Отсутствие в первые годы Советской власти единой бюджетной, финансовой политики и налаженного налогового аппарата привело к тому, что обложение все более теряло свой смысл. Советы не взяли на себя задачи взимания государственных налогов, что сводило поступление государственных доходов большей частью к нулю. Основным бюджетным источником местных органов власти стали контрибуции.

Уездные и волостные советы, не сдерживаемые никакими ограничительными нормами в определении контрибуции, доводили

обложение до такой высоты, что оно поглощало у населения все средства и практически ничего не оставляло для государственных налогов. Кроме того, советы сплошь и рядом не соразмеряли обложение с платежеспособностью населения, хотя изредка пользовались в то же время и прогрессивным подоходным, и поимущественным обложением⁶⁸.

По оценке Г.А.Герасименко и В.П.Семьянинова, в 28,8% волостей Саратовской губернии (из 336 волостей) советы крестьянских депутатов взимали налог со всего населения, т.е. осуществлялся практически подушный принцип обложения, второе место занимал налог с кулаков, торговцев и зажиточных крестьян (12,8%), третье — налог с земли (7,6%). Прогрессивно-подоходное обложение осуществлялось всего в 1,3% волостей⁶⁹.

В конце 1918 г. налоги превращаются из экономического инструмента в орудие Советской власти и классовой борьбы. Эта политика ярко воплощалась в двух налогах, введенных одновременно: натуральном и чрезвычайном революционном. С введением натурального налога 30 октября 1918 г.⁷⁰ общегосударственный поземельный налог был отменен. Подоходный налог был сохранен, но для каждого хозяйства его сумма уменьшалась на стоимость продуктов, вносимых в уплату натурального налога.

По оценке Б.Б.Ривкина, закон о натуральном налоге остался непримененным⁷¹, что не совсем верно. Исследования Н.Г.Соколова⁷² наглядно показывают: во многих губерниях предпринимались шаги для проведения натурального налога, кое-где были даже и налоговые поступления, хотя и в небольшом количестве.

В начале 1919 г. правительство попыталось расширить облагаемую базу подоходного налога. По декрету СНК от 21 января 1919 г., «в целях привлечения к платежу подоходного налога возможно большего числа... лиц из среды сельского населения», для составления списков плательщиков налога и выявления их доходности предписывалось сформировывать сельские и волостные комиссии по подоходному налогу⁷³ (на местах они начали образовываться только осенью 1919 г.⁷⁴). Постановлением СНК от 27 марта 1919 г. крестьянские хозяйства всех губерний были отнесены к IV классу и облагались налогом начиная с 3000 руб., в размере от 1 до 25% от дохода⁷⁵. По данным завфинотдела Симбирского уезда за май 1919 г., учет доходов сельского населения продвигался медленно «за отсутствием плательщиков налога, а по некоторым селениям установленные для учета карточки совершенно не заполняются, т.к. состоятельных лиц в волости нет»⁷⁶.

В 1920 г. в правительстве назрела мысль о высшей технической форме прямого обложения — перейти к унификации налогов взамен всего многообразия их. Такова была резолюция пленума II сессии Всероссийского Центрального исполнительного комитета (ВЦИК), принятая 18 июня 1920 г. В ней требовалось заменить все существующие налоги «общегосударственным одним или двумя прямыми денежными налогами, падающими исключительно на самостоятельные частные хозяйства». Проект положения о по-

доходно-поимущественном налоге вполне удовлетворял этому заданию ВЦИК⁷⁷.

Однако, в связи с общим направлением финансовой политики в сторону материализации бюджета, в связи с все укрепляющимся взглядом на денежную систему как на отмирающее явление в хозяйственной жизни страны, в конце 1920 г. был поставлен вопрос о целесообразности самого существования денежной налоговой системы. Доля прямых налогов в доходах Советского государства значительно сокращалась: 1918 г. — 75,9%, 1919 г. — 5,7%, 1920 г. — 0,1%⁷⁸. Постановлением ВЦИК от 3 февраля 1921 г. взимание денежных налогов было приостановлено.

Денатурализация системы налогообложения произошла с принятием декрета ВЦИК и СНК от 10 мая 1923 г. и введением единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН), ставшего основным налогом для крестьянских хозяйств на протяжении 20-х гг. XX в. Согласно декрету, исчисление налога производилось как в натуральном, так и в денежном выражении⁷⁹. По РСФСР налог начислялся на $\frac{2}{3}$ деньгами и на $\frac{1}{3}$ натурой⁸⁰. Кроме денежного эквивалента и натуре, крестьяне могли оплатить налог облигациями хлебного займа.

Схема ЕСХН 1923/24 г. представляла собой значительный шаг вперед по сравнению с продналогом. Однако она имела существенный недостаток. Как справедливо заметил П.П.Гензель, «слишком в большой степени отдавалась дань прежним натурально-хозяйственным отношениям, и слишком огульно-механически комбинировались признаки двора, что в сильнейшей степени повышало прогрессию обложения каждой десятины»⁸¹. Сельхозналог 1923/24 г. был целиком ориентирован на земледелие. Основным объектом обложения была пашня. Поголовье скота учитывалось как дополнительный показатель мощности хозяйства.

Декретом 11 декабря 1923 г. прием натуре по ЕСХН был прекращен с 1 января 1924 г. и все функции по его сбору перешли к финансовым органам, которым был передан налоговый аппарат Наркомата продовольствия⁸². В переходный период от натурального к денежному обложению часто отмечались противоречивые распоряжения налоговых аппаратов Наркомфина и Наркомпрода⁸³. Наркомфин воспрещал под страхом предания суду обязывать сдавать налог натурой, а телеграммы Наркомпрода обязывали всеми способами принять меры к увеличению поступления натуральной части налога⁸⁴. В целом к январю 1924 г. по Среднему Поволжью 72,7% налога было внесено деньгами, 19,9% — натурой и 7,4% — облигациями хлебного займа⁸⁵.

Введение ЕСХН унифицировало налоговую систему и способствовало восстановлению крестьянского хозяйства после разрушительных Первой мировой и Гражданской войн, голода 1921—1922 гг. Взимание налога в денежной форме означало переход государства от натурального регулирования сельского хозяйства к регулированию через рынок, что способствовало сокращению издержек производства крестьянского хозяйства, повысило его то-

варность и расширило возможность приспособления хозяйства к требованиям рынка, так как уплата налога преимущественно продуктами растениеводства существенно задерживала развитие других отраслей сельского хозяйства и неземледельческих заработков.

В разработке дальнейшей стратегии налоговой политики по отношению к крестьянству активно участвовала Комиссия по сельхозналогу Земплана при Плановой комиссии Наркомзема РСФСР в составе экономистов Н.Д.Кондратьева, А.Л.Вайнштейна, П.И.Лященко и др.⁸⁶ Основные принципы реформы разработал Н.Д.Кондратьев, по мнению которого налог в первую очередь должен изымать нетрудовые доходы населения, имеющие характер, близкий к ренте, проценту на капитал и предпринимательской прибыли. «Разверстка общей суммы налога между районами производится пропорционально размеру чистого дохода по районам с учетом дохода от промыслов. Разверстка налога внутри района производится в соответствии с обеспечением сельского хозяйства реальными объектами обложения»⁸⁷, — предлагал Н.Д.Кондратьев.

Несогласие с позицией Н.Д.Кондратьева высказал нарком земледелия А.Н.Смирнов. Одобрив принцип прогрессивного окладного обложения как основной и бесспорный, он высказал сомнения по поводу возможности учета чистого дохода крестьянского хозяйства в «современных условиях», назвав предложение Н.Д.Кондратьева фантастическим. По его мнению, в реальной обстановке возможен только «грубый механический учет основных частей хозяйства», если же наркомату удастся осуществить принцип учета валового дохода, то это будет большим шагом вперед в практике налогообложения⁸⁸.

В результате обсуждения предложения Земплана (председатель — И.А.Теодорович) не были одобрены коллегией Наркомзема РСФСР. Были сохранены традиционные объекты обложения. В 1924/25 г. вместо единой таблицы ставок сельхозналога для всей страны стала разрабатываться система таблиц, позволявшая точнее учесть порайонные различия в урожайности, производственных затратах, ценах, близости к рынкам и т.д. С 1924/25 г. взрослый скот стал учитываться как объект обложения, что позволяло более полно учитывать источники дохода крестьянства, имевшего больше скота, чем другие слои деревни. Облагаемый скот приравнивался к пашне по соответствующим нормам пересчета (в Поволжье в среднем одна голова лошади приравнивалась к 0,7 дес. пашни, а одна голова крупного рогатого скота — к 0,6 дес.).

Закон о ЕСХН 1925/26 г. преследовал цель способствовать дальнейшему поднятию крестьянского хозяйства и уменьшению суммы налогов⁸⁹. В закон были внесены следующие основные поправки: значительно понижены суммы налога, снижена тяжесть обложения скота и изменена прогрессия обложения⁹⁰. Важно отметить следующее обстоятельство: при учете доходности по районам в общую сумму дохода, принимаемого во внимание при построении таблиц ставок, норм пересчета, суммы налога, включался доход крестьянства от неземледельческих заработков. Получалось,

что неземледельческие доходы индивидуально не учитывались, но каждое крестьянское хозяйство в каждом районе в той или иной части уплачивало налог и за неземледельческие заработки, независимо от того, имело ли хозяйство их или нет⁹¹. Так как налог взимался в зависимости от обеспеченности хозяйства землей и скотом, то те хозяйства, которые имели больше земли и скота, больше платили налога и с неземледельческих заработков, т.е. платили больше те хозяйства, которые обычно имели меньше неземледельческих заработков.

Общая доходность крестьянского хозяйства Поволжья в 1924/25 г. исчислена налоговыми органами в сумме 259 руб. 91 коп., в 1925/26 г. — в 395 руб. 8 коп., что составляло на одного работника (в переводе на взрослого) в 1924/25 г. 76 руб., в 1925/26 г. — 125 руб. 3 коп. Размер уплаченных налогов в течение 1925/26 бюджетного года в среднем на одно крестьянское хозяйство составил 5 руб. 25 коп. (без страховых платежей), или 1,3 % к доходу (по отдельным посевным группам уплаченные налоги колебались от 0,33 до 3,59% к доходу хозяйства⁹²), тогда как в 1924/25 г. налоги составили 4,2%. В целом в 1924/25 и 1925/26 гг. происходит абсолютное сокращение налогов в пересчете на хозяйство и на человека, что благоприятно влияло на товарность крестьянского хозяйства.

По мнению руководства страны, достигнутая «степень товарно-денежных отношений и накопления в деревне» и «необходимость регулирования этого накопления в соответствии с интересами пролетарского государства» выдвигали «задачу построения такой системы обложения крестьянского населения, которая, облегчая налоговое бремя для маломощных слоев крестьянства, по своему типу максимально приближалась бы к системе подоходного налога» (апрельский 1926 г. пленум ЦК ВКП(б)).

На совещании по реформе ЕСХН заведующий отделом по сельскохозяйственному налогу Управления госналогов НКФ М.И.Лифшиц определил два предполагаемых направления для развития системы обложения: первое — подоходное обложение на нормированном доходе по губерниям; второе — рентное обложение либо поземельный налог. По мнению М.И.Лифшица, рентным налогом можно было взять с крестьянства 30—40 млн руб., тогда как сумма ЕСХН составляла по СССР 240—250 млн руб., поэтому введение рентного налога крайне неприемлемо для государства. Отвергнуто было и поземельное обложение, которое носило «характер социальной несправедливости, так как не учитывало аренду, социальное расслоение и т.д.»⁹³ В результате обсуждения приоритетным был выбран вариант налогообложения по нормированному доходу крестьянского хозяйства.

Реформа, предполагающая учет всех доходов крестьянского хозяйства, встретилась с большими трудностями, так как в сельскохозяйственном производстве соединяются и первичное добывание сырых материалов, и первоначальная обработка их, нередко даже изготовление конечного продукта. Кроме того, значительная часть

продуктов потребляется в самом хозяйстве. Все эти обстоятельства чрезвычайно затрудняли (и затрудняют) определение чистого дохода в крестьянском хозяйстве.

Наиболее близким к практическому пониманию чистого дохода в крестьянском хозяйстве следует считать такое определение, при котором из валовой продукции, составленной из всех поступлений в крестьянское хозяйство, вычитаются все текущие материальные в натуре и деньгах расходы по ведению всех отраслей хозяйства. Полученная разница составляет весь свободный фонд крестьянского хозяйства, идущий на оплату труда своей семьи и ее содержания, на накопление средств производства, сбережения и уплату налогов.

Такому пониманию крестьянского дохода профессором А.Н.Челинцевым присвоено название условно-чистого дохода. От чистого хозяйственного дохода его отделяет целый ряд условностей, вроде отсутствия в статьях расхода исчисленных затрат на амортизацию капитала и на оплату труда своей семьи⁹⁴.

В основу установления норм доходности от сельского хозяйства по ЕСХН на 1926/27 г. был положен условно-чистый доход, но сколько-нибудь последовательно это правило не было выдержано⁹⁵. Условно-чистый доход налоговиками исчислялся путем исключения из валового дохода только семян и корма скоту, хотя в условно-чистый доход вносился ряд поправок, которые общую сумму условно-чистого дохода значительно понижали, примерно на 25%, до 5¹/₂ млн руб. Главные поправки заключались в том, что вначале доход исчислялся по данным статистики, а затем по данным налоговых органов⁹⁶. Средняя разница между условно-чистым и облагаемым доходом составила по РСФСР 35,7%⁹⁷.

Следует признать, что налог 1926/27 г. был построен впервые если не на принципе прогрессивно-подоходного обложения, то на значительном приближении к нему, однако с заметным усилением прогрессивности. В соответствии с этим принятый закон о ЕСХН на 1926/27 г. вводил обложение по «совокупности доходов», полученных от полеводства, луговодства, крупного рогатого и рабочего скота, от специальных отраслей сельского хозяйства, имеющих промысловый характер (садоводство, огородничество и т.п.), от мелкого скота и неземледельческих заработков⁹⁸. Учет неземледельческих заработков, являющихся одной из существенных статей крестьянского дохода, впервые в 1926/27 г. приобретает фискальное значение. Поправки ЦИК и СНК от 29 июня и 3 августа на 1926/27 г. в значительной мере ограничили возможность привлечения к обложению неземледельческих заработков⁹⁹.

Исчисление налога производилось не в натуральных, а в денежных единицах. Для определения облагаемого дохода устанавливались нормы доходности каждого объекта обложения (десятины пашни или посева, сенокоса, сада и т.д., головы скота, улья). Так, средние нормы доходности по Пензенской губернии составили: посев — 40 руб., пашня — 25 руб., сенокос заливной — 25 руб., незаливной — 18 руб., лошадь — 20 руб., крупный рогатый скот —

18 руб., огород — 150 руб., сад — 120 руб. и т.д.¹⁰⁰ Для последующего взимания налога с крестьян устанавливалась сложная система 9-ти разрядов и 3-х ставок обложения.

Исчисление налога проходило по так называемой едоцкой системе: общий доход хозяйства делился на количество едоков, на каждого едока из дохода вычитывалось 20 руб., а с остальной суммы по специальной прогрессивной шкале взимался налог. Повышение налогообложения средних и зажиточных слоев шло одновременно с увеличением льгот и скидок беднейшим группам крестьянства. Чем хозяйство было зажиточнее, тем тяжесть обложения, т.е. процент изъятия по налогу, на него падала больше (прогрессия варьировалась от 2,33 до 20,9%). Не подлежали обложению ЕСХН хозяйства, у которых сумма облагаемого дохода не превышала по РСФСР 25 руб. на едока или 75 руб. на хозяйство.

Переход к обложению совокупного дохода и определение его в денежной форме преследовал и социальные цели. «Поставленные партией задачи отражения классово-политической политики в сельскохозяйственном налоге не были выражены до сих пор в такой степени, как это диктовалось наличием в деревне зажиточного типа крестьянства, поднявшего свое благосостояние со времени введения НЭПа»¹⁰¹.

Новый налог 1926/27 г. вызвал оживленный обмен мнениями в крестьянстве, что было отмечено различными источниками. В информационных сводках ОГПУ отмечалось: «Принцип подоходного исчисления налога встречен в общем сочувственно менее мощной частью деревни (беднотой и примыкающей к ней частью середняков) и резко отрицательно — кулацко-зажиточной частью. Обложение по совокупности доходов, значительно увеличившее налог с более мощных слоев крестьянства, вызвало местами тенденцию к сокращению размеров хозяйства (сокращение количества скота, посева, с/х машин, арендованной земли и т.д.), особенно в Сибири, на Северном Кавказе, в Поволжье, на Урале»¹⁰².

Более образно выразил свое отношение к налогу крестьянин Симбирской губернии И.Г.Шокин: «Нечего хвалить и сельхозналог, который по-детски восхваляют все газеты. Тут какое-то противоречие правительства самому себе: с одной стороны — оно из всех сил кричит: поднимайте сельское хозяйство, сделайте страну цветущей. А с другой стороны — с налогом: раз, мол, вы поднимите его настолько, что станете зарабатывать больше ста рублей на едока в год, то четвертую часть своего заработка мы у вас отнимем. А заработаешь ли, спрашивается, на земле столько, чтобы утрата четвертой части заработанного была выгодным, и, кроме того, ты будешь кулак, тебя будут травить как волка... Одним словом, этот закон в расшифрованном виде сводится к следующему: "Мы стараемся, чтобы вы, крестьяне, поправились, только этого мы вам не позволим"»¹⁰³.

На Всесоюзном совещании по единому сельскохозяйственному налогу при Наркомфине Союза ССР в феврале 1927 г. член ЦИК

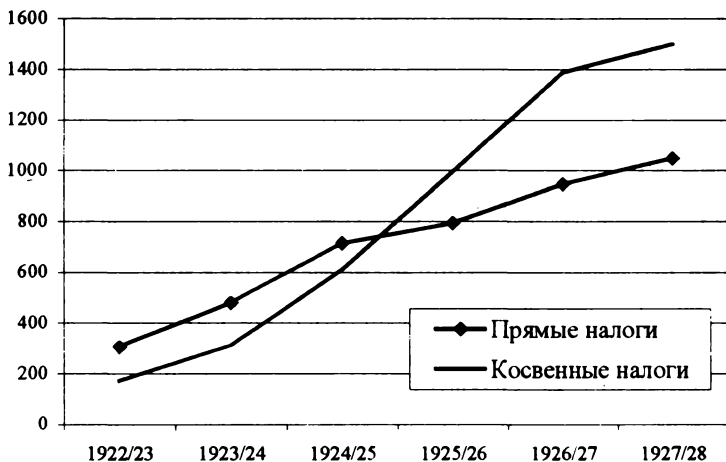
СССР Платов признал: «Прогрессивность настоящего года само по себе не прогрессия, а просто, как крестьяне говорят, произвол, не потому, что хотели творить произвол, а потому, что дали определенные цифры, на которые... не могли по имеющимся данным найти объекты, по которым можно начислять налог. Приходилось перечислять несколько раз эти объекты, находить фантастические размеры неземледельческих заработков»¹⁰⁴.

В постановлении СНК СССР по докладу Наркомфина 1926 г. было определено дальнейшее направление развития налоговой системы. Особенное внимание обращалось на развитие неперелагаемого прогрессивно-подходного налога, который должен был стать стержнем системы прямых налогов, «одним из важнейших орудий классовой политики государства»¹⁰⁵. Единый сельхозналог на 1927/28 г. был в целом построен на прежних принципах, но предусматривал дальнейший рост платежей в связи с предполагаемым ростом доходности крестьянских хозяйств и изменениями его социально-классового состава.

Таким образом, в 20-х гг. XX в. была сформирована социальная (вместо экономической) модель прямых налогов, что отразилось в первую очередь на поступлениях в государственный бюджет, произошло значительное увеличение доли косвенных налогов (см. Рис. 1.)¹⁰⁶. Поступление косвенных налогов с сельскохозяйственного населения по отношению к прямым составило в 1922/23 г. 34,6%; 1923/24 г. — 41,2%; 1924/25 г. — 49,9%; 1925/26 г. — 56,7%; 1926/27 г. — 60,4%¹⁰⁷.

Рисунок 1

Прямые и косвенные налоги в государственном бюджете СССР в 1922/23 — 1927/28 гг. (млн руб.).



Стремление государства придать всем платежам социальный характер исключило стимулирующую роль налогов в экономике и в целом отрицательно сказалось на народном хозяйстве страны. В деревне сложилась ситуация, когда крестьянину было выгодно «бедствовать» и не развивать свое хозяйство. В 1923/24 г. от обложения ЕСХН по Симбирской губернии было освобождено 10,9% хозяйств, в 1926/27 г. — 18,9% (52786 хозяйств), в 1927/28 г. — 24% (79017 хозяйств)¹⁰⁸. По Самарской губернии в 1927/28 г. было освобождено от налога 21,5% бедняцких хозяйств¹⁰⁹. По всему Союзу ССР количество крестьянских хозяйств, освобожденных от сельхозналога, росло в следующих размерах: в 1924/25 г. — 5,5 млн, в 1925/26 г. — 5,5 млн, в 1926/27 г. — 6,8 млн, в 1927/28 г. — 8,5 млн.¹¹⁰

Сравнительный анализ доходов и налоговых платежей крестьянства показывает, что в середине 1920-х гг. совокупная тяжесть налогового обложения крестьянства была меньшей, чем в дореволюционной России. В 1924/25 г. удельный вес налоговых изъятий по отношению к доходу на душу сельского населения в среднем составил 7,3%, в 1925/26 г. — 6,9%, в 1926/27 г. — 9,6%¹¹¹. До 1926/27 г. постепенно снижалось и абсолютное поступление ЕСХН: на 1924/25 г. по РСФСР исчислено 317950,0 тыс. руб. сельскохозяйственного налога, поступило 224892,6 тыс. руб., предоставлено льгот и скидок 70053,0 тыс. руб.¹¹² На 1925/26 г. исчислено 198215,6 тыс. руб., поступило 155571,2 тыс. руб., по льготам сложено 30123,4 тыс. руб. В 1926/27 г. поступление налога составило 178111 тыс. руб.¹¹³

Новый закон о ЕСХН от 21 апреля 1928 г. вводил резкое перераспределение тяжести обложения между отдельными социальными группами крестьянства: освобождение бедняцкой части при одновременном незначительном повышении налога на середняка и переложение основной части его на зажиточные слои. В практике сбора налогов на местах пошли на максимальное увеличение суммы сборов без учета реального состояния крестьянского хозяйства. Это вызвало негативную реакцию у крестьян и в дальнейшем способствовало свертыванию сельскохозяйственного производства, снижению доходности крестьянского хозяйства.

Социально-классовый подход в реализации налоговой политики стал еще резче проявляться в годы сплошной коллективизации. Сельскохозяйственный налог фактически был разделен на три налога: с единоличных крестьянских хозяйств, с «кулацких» хозяйств, с колхозов и колхозников. Сбор налогов с единоличных крестьян стал тесно увязываться с процессом коллективизации и раскулачивания: налоги затрагивали в значительной степени оборотный и основной капитал, что наносило сильный ущерб производству, вело к разорению хозяйства.

Все возрастающая индустриализация в условиях социалистического общества предопределила полное изъятие прибавочного продукта и превращение крестьянства в сельскохозяйственный пролетариат, т.е. в наемных рабочих, вознаграждаемых по трудо-

дням и работающих, по определению Б.П.Вышеславцева, на «аппарат, как единственного государственного капиталиста и собственника земли»¹¹⁴.

Итак, в эволюции налогообложения крестьянства России в XIX — первой трети XX в. (от дореформенного периода до сплошной коллективизации сельского хозяйства) можно выделить три модели. До 1886 г. существовал подушный принцип (сословная модель) как экономическое выражение аграрного этапа развития общества; с 1886 г. по 1916 г. и с 1921 г. по 1925 г. — имущественная модель (поземельный, продналог и т.п.) переходного периода; с 1926 г. по 1928 г. — нормированное прогрессивно-подходное налогообложение, соответствующее процессу модернизации. С 1929 г. происходит усиление в налоговой политике прогрессивного элемента как средства преобразования социально-экономической структуры деревни, эффективного рычага коллективизации сельского хозяйства и ускоренной индустриализации страны.

Примечания

¹ Цит. по: Студенский Г.А. Рента в крестьянском хозяйстве и принципы его обложения // Труды НИИ экономики. М., 1925. Вып. 15. С. 101.

² Там же. С. 102.

³ Гензель П.П. Налоги Союза ССР. М., 1926; Гроссман В.Я. Налоги и сборы в СССР. М., 1927; Залесский М.Я. Налоговая политика Советского государства в деревне. М., 1940; Локоть Т.В. Бюджетная и податная политика России. М., 1908; Марьяхин Г.Л. Очерки истории налогов с населения СССР. М., 1964; Шванебах П.Х. Наше податное дело. СПб., 1903 и др.

⁴ Ананьич Н.И. К истории отмены подушной подати в России // Исторические записки. 1974. Т. 94. С. 183—212; Анфимов А.М. Экономическое положение и классовая борьба крестьян Европейской России: 1881—1904 гг. М., 1984; Барсов А.А. Баланс стоимостных обменов между городом и деревней. М., 1969; Бржевский Н.К. Натуральные повинности крестьян и мирские сборы. СПб., 1900; Вайнштейн А.Л. Обложение и платежи крестьян в довоенное и революционное время. М., 1924; Генкина Э.Б. Переход Советского государства к НЭПу (1921—1922). М., 1954; Данилов В.П. Советская налоговая политика в доколхозной деревне // Октябрь и советское крестьянство. М., 1977. С. 165—191; Еферина Т.В., Марискин О.И., Надькин Т.Д. Налоговая политика и крестьянское хозяйство в 1920-е — 1930-е годы. Саранск, 1998; Янсон Ю.Э. Опыт статистического исследования о крестьянских наделах и платежах. Изд. 2-е. СПб., 1881; и др.

⁵ Вербицкий А.П. Основные формы подходного обложения в их историческом развитии и система законодательства о подходном налоге в России. Иркутск, 1916; Болдырев Г.И. Подходный налог на Западе и в России. Л., 1924; Боханов А.Н. Вопрос о подходном налоге в России и крупная буржуазия (конец XIX — начало XX в.) // Исторические записки. М., 1986. Т. 114. С. 276—302; Свирщевский А. Подходный налог. М., 1886.

⁶ Веселовский М.П. О подходном налоге // Труды комиссии, высочайше учрежденной для пересмотра системы податей и сборов. Т. 16. Ч. 1. СПб., 1869. С. 96.

- 7 Там же. С. 127.
- 8 Там же. С. 51.
- 9 Там же. С. 1.
- 10 Департамент окладных сборов. 1863—1913. СПб., 1913. С. 67.
- 11 Труды комиссии... Т. 3. Прямые налоги. Ч. 2. Об изменении подушной системы сборов. С. 64—80.
- 12 Труды комиссии... Т. 22. Свод отзывов губернских земских собраний, земских управ и особых земских комиссий по проекту преобразования подушной системы сборов, составленному в Министерстве финансов. Ч. 1. Разбор соображений и предложений комиссии, составившей сей проект / Составил В.Майнов. СПб., 1872. С. V—VI.
- 13 Труды комиссии... Т. 3. Ч. 2. С. 18.
- 14 Там же. С. 22.
- 15 Блиох И.С. Финансы России XIX столетия: История, статистика. В 4 т. СПб., 1882. Т. 3. С. 35.
- 16 Шелгунов Н. Податной вопрос. СПб., 1872. С. 56.
- 17 Государственный архив Российской Федерации (далее — ГА РФ). Ф. 586. Оп. 1. Д. 134. Л. 14—15.
- 18 Сборник материалов для изучения сельской поземельной общины / Имп. Вольн. экон. и Рус. геогр. о-ва. СПб., 1880. С. 370—371.
- 19 Центральный государственный архив Чувашской Республики (далее — ЦГА ЧР). Ф. 148. Оп. 3. Д. 199. Л. 9—11.
- 20 Существующий порядок взимания окладных сборов с крестьян. По сведениям, доставленным податными инспекторами за 1887—1893 годы. Вып. II. СПб., 1895. С. 70.
- 21 Центральный исторический архив Москвы (далее — ЦИАМ). Ф. 710. Оп. 1. Д. 49. Л. 1—60.
- 22 Там же. Ф. 804. Оп. 1. Д. 167. Л. 22—66.
- 23 Архив Российской этнографического музея (далее — АРЭМ). Ф. 7. Оп. 1. Д. 1525. Л. 1—8; Существующий порядок взимания окладных сборов с крестьян. Вып. I. СПб., 1894. С. 58—82.
- 24 Существующий порядок взимания окладных сборов с крестьян. Вып. II. СПб., 1895. С. 43.
- 25 Бехтеев С.С. Хозяйственные итоги истекшего сорокалетия и меры к хозяйственному подъему. СПб., 1902; Нужды деревни по работам комитетов о нуждах сельскохозяйственной промышленности. Т. I. СПб., 1904; Шванебах П.Х. Указ. соч.
- 26 Янсон Ю.Э. Указ. соч. С. 82.
- 27 Доклад высочайше учрежденной комиссии для исследования нынешнего положения сельского хозяйства и сельской производительности. СПб., 1873. С. 35—36.
- 28 Сборник статистических сведений по Самарской губернии. Вып. 1. М., 1883. С. 12—19.
- 29 ГА РФ. Ф. 678. Оп. 1. Д. 684. Л. 14об.
- 30 Болдырев Г.И. Указ. соч. С. 172.
- 31 Департамент окладных сборов. С. 81.
- 32 Ананьич Н.И. Указ. соч. С. 202.
- 33 Степанов В.Л. Н.Х.Бунге: судьба реформатора. М., 1998. С. 151.

34 Источниковедческий анализ «заметок» дан в статье: Шепелев Л.Е. «Загробные заметки» Н.Х.Бунге // Археографический ежегодник за 1969 год. М., 1971.

35 ГА РФ. Ф. 1729. Оп. 1. Д. 131. Л. 56об.

36 Земельная собственность облагалась с 1851 г. только на местные земские потребности и к платежу сбора на потребности государственные привлечена лишь с 1872 г. С 1875 г. сбор этот, переименованный в «государственный поземельный налог», обращен в доход казны. Налог взимался с крестьян вплоть до конца 1918 г.

37 Податная инспекция в России (1885—1910 гг.). СПб., 1910; Статистические данные по прямым налогам. СПб., 1883; Статистический временник Российской империи. СПб., 1886. Вып. 13. Сер. 3.

38 Анфимов А.М. Указ. соч. С. 79.

39 Шванебах П.Х. Указ. соч. С. 14.

40 Ежегодник Министерства финансов. Вып. XXI. СПб., 1892. С. 40.

41 Материалы высочайше учрежденной 16 декабря 1901 г. комиссии по исследованию вопроса о движении с 1861 г. по 1900 г. благосостояния сельского населения среднеземледельческих губерний, сравнительно с другими местностями Европейской России. Разработано Департаментом окладных сборов. Ч. 3. СПб., 1903. С. 247.

42 Задолженность сельских обществ по казенным, земским и мирским окладным сборам и в продовольственные капиталы: Из обследования 1893 г. о сельских обществах 46-ти губерний Европейской России // Временник Центрального статистического комитета МВД. № 32. СПб., 1894. С. XXVII.

43 Государственный архив Самарской области (далее — ГА СО). Ф. 150. Оп. 3. Д. 296. Л. 29об; Д. 314. Л. 10об.

44 Там же. Д. 314. Л. 9.

45 АРЭМ. Ф. 7. Оп. 1. Д. 1339. Л. 25.

46 Боголепов М.И. Финансы, правительство и общественные интересы. СПб., 1907. С. 178; Болдырев Г.И. Указ. соч. С. 172.

47 Нужды деревни по работам комитетов о нуждах сельскохозяйственной промышленности. Т. II. СПб., 1904. С. 627—628.

48 Боголепов М.И. Указ. соч. С. 153.

49 См.: Крестьянские наказы Самарской губернии. Самара, 1906.

50 Российский государственный исторический архив (далее — РГИА). Ф. 91. Оп. 1. Д. 837. Л. 114аоб.

51 Там же. Л. 114б.

52 Судьбы российского крестьянства. М., 1995.

53 ГА РФ. Ф. 6996. Оп. 1. Д. 252. Л. 50—53.

54 Анфимов А.М. Указ. соч. С. 111.

55 Вайнштейн А.Л. Обложение и платежи крестьянства в довоенное и революционное время: (Опыт статистического исследования) // Избранные труды. Кн. 1. М., 2000. С. 84.

56 Рассчитано по: Краткие бюджетные сведения по хуторским и общинным крестьянским хозяйствам Симбирской губернии. Симбирск, 1915.

57 Клаус Р. Война и народное хозяйство России (1914—1917 гг.). М.; Л., 1926. С. 34.

58 РГИА. Ф. 91. Оп. 1. Д. 717. Л. 2, 5.

59 ГА РФ. Ф. 6996. Оп. 1. Д. 252. Л. 9—24; Положение о государственном подоходном налоге и инструкция о применении сего положения. Пг., 1916. С. 5.

60 ГА РФ. Ф. 6996. Оп. 1. Д. 270. Л. 3, 4, 15.

61 Рассчитано по: Итоги оценочно-статистического исследования Пензенской губернии, 1909—1913 гг., под общим руководством В.Г.Громана. Часть III. Бюджетное исследование крестьянского хозяйства. Выпуск 1-й. Бюджеты отдельных хозяйств. Пенза, 1923.

62 ГА РФ. Ф. 6996. Оп. 1. Д. 270. Л. 18.

63 Декреты Советской власти. Т. I. М., 1957. С. 141—142.

64 Государственный архив Ульяновской области (далее — ГА УО). Ф. Р.-183. Оп. 1. Д. 337. Л. 29—29об.

65 Там же. Д. 6. Л. 9об.

66 Журнал съезда инспекторов Казанской губернии, состоявшегося 7—14 марта (нов.ст.) 1918 г. Казань, 1918. С. 7, 8, 12.

67 Там же. С. 28.

68 ГА УО. Ф. Р.-183. Оп. 1. Д. 13. Л. 53.

69 Герасименко Г.А., Семьянинов В.П. Советская власть в деревне на первом этапе Октября (на материалах Поволжья). Саратов, 1980. С. 158—159.

70 Собрание узаконений и распоряжений рабочего и крестьянского правительства: сборник важнейших декретов. 1917—1918 гг. № 1—90 (далее — СУ). 1918. № 8. Ст. 864.

71 Ривкин Б.Б. Финансовая политика в период Великой Октябрьской социалистической революции. М., 1957. С. 175.

72 См.: Соколов Н.Г. Налоговая политика в деревне в первые годы Советской власти (1917— 1920 гг.) // Исторические записки. М., 1986. Т. 113. С. 76—111.

73 СУ. 1919. № 2. Ст. 17.

74 ГА УО. Ф. Р.-183. Оп. 1. Д. 202. Л. 24.

75 СУ. 1919. № 10—11. Ст. 118.

76 ГА УО. Ф. Р.-183. Оп. 1. Д. 101. Л. 53об.

77 Народный комиссариат финансов (1917—1922). М., 1922. С. 51.

78 Там же. С. 51—54.

79 Сельское хозяйство СССР в 1923/24 году по данным налоговых сводок по единому с/х налогу. М., 1924. С. XIII.

80 ГА РФ. Ф. Р.-130. Оп. 7. Д. 171. Л. 15.

81 Гензель П.П. Указ. соч. С. 71.

82 ГА СО. Ф. Р.-142. Оп. 1 Д. 47. Л. 222.

83 Российский государственный архив экономики (далее — РГАЭ). Ф. 1943. Оп. 1. Д. 1359. Л. 94.

84 Там же. Л. 96.

85 Там же. Д. 1900. Л. 8.

86 Кондратьев Н.Д. О принципах построения единого сельскохозяйственного налога: (Доклад на заседании коллегии Наркомата земледелия РСФСР 18 февраля 1924 г.) // Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения. М., 1993. С. 374.

87 Там же. С. 373.

88 Там же. С. 367.

89 Собрание законов и распоряжений Рабоче-крестьянского правительства Союза Советских Социалистических Республик, издаваемое Упр. делами Сов. нар. ком. СССР. М., (далее — СЗ). 1925. № 31.

90 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 4. Д. 900. Л. 36.

91 Там же. Оп. 6. Д. 864. Л. 118; Сельское хозяйство СССР в 1925—1926 году по данным налоговых сводок по единому с/х налогу. М., 1927. С. XIV—XV.

92 Центральный государственный архив Республики Мордовия (далее — ЦГА РМ). Ф. Р.-465. Оп. 1. Д. 9. Л. 52.

93 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 3. Д. 1042. Л. 15.

94 Литошенко Л.Н. Крестьянское хозяйство и его доходность по бюджетным данным // Сельское хозяйство на путях восстановления / Под общей ред. Л.Крицмана, П.Попова и Я.Яковлева. М., 1925. С. 51—52.

95 Сельское хозяйство СССР в 1926—1927 году по данным налоговых сводок по единому сельхозналогу. М., 1929. С. VII.

96 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 3. Д. 1042. Л. 27.

97 Сельское хозяйство СССР в 1926—1927 году... С. XXXIX.

98 СЗ. 1926. № 30.

99 Сельское хозяйство СССР в 1926—1927 году... С. XX.

100 ЦГА РМ. Ф. Р.-43. Оп. 2. Д. 10. Л. 34.

101 Там же. Д. 10. Л. 10.

102 Советская деревня глазами ВЧК—ОГПУ—НКВД. 1918—1939: Документы и материалы. В 4-х т. / Под ред. А.Береловича, В.Данилова. Т. 2. 1923—1929 гг. М., 2000. С. 416.

103 Голос народа: Письма и отклики рядовых советских граждан о событиях 1918—1932 гг. М., 1998. С. 208—209.

104 Всесоюзное совещание по единому сельскохозяйственному налогу при Наркомфине Союза ССР. 1—8 февраля 1927. М., 1927. С. 23.

105 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 4. Д. 819. Л. 2.

106 Лифшиц М.И. Налоговая политика ВКП(б) и оппозиция. М.; Л., 1928. С. 77.

107 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 5. Д. 672. Л. 57.

108 Алексеев В.Н., Панов М. Десять лет культурного и хозяйственного строительства в Ульяновской губернии. Ульяновск, 1927. С. 77.

109 ГА СО. Ф. Р.-142. Оп. 1. Д. 120а. Л. 215об.

110 Калинин М.И., Фрумкин М.И. О едином сельскохозяйственном налоге на 1928—1929 г. М.; Л., 1928. С. 15.

111 Тяжесть обложения в СССР: Социальный состав, доходы и налоговые платежи населения СССР в 1924, 1925, 1926 и 1927 гг.: Доклад комиссии СНК СССР по изучению тяжести обложения населения Союза. М., 1929. С. 89; Данилов В.П. Советская налоговая политика в доколхозной деревне. С. 191.

112 Сельское хозяйство СССР в 1925—1926 году... С. XXVI.

113 РГАЭ. Ф. 7733. Оп. 4. Д. 938. Л. 1.

114 Вышеславцев Б.П. Кризис индустриальной культуры. Нью-Йорк, 1982. С. 125.

Синдикат «Продуголь» и его влияние на развитие угледобывающей промышленности России

Исследование топливной базы России в период индустриализации занимает особое место в изучении промышленной эволюции страны дореволюционного периода, поскольку от степени ее развития и минерализации, от изменения структуры топливного баланса во многом зависели темпы роста промышленности, сама успешность процесса индустриализации.

В настоящем исследовании рассматривается один из аспектов этой многоплановой темы — влияние процесса синдицирования на развитие важнейшей составляющей топливной базы России — ее угледобывающей промышленности. Объектом исследования мы выбрали предприятия, объединенные в синдикат «Продуголь», который действовал в главном угольном бассейне страны — Донбассе.

В первой части статьи мы, проведя анализ влияния синдиката «Продуголь» на развитие угледобывающей промышленности России традиционными средствами, приходим к постановке вопроса, который ранее не ставился в научной литературе. Как политика синдиката воздействовала на интересы тех предприятий, которые вкладывали средства в совершенствование производственного процесса?

Во второй части статьи предлагается методика анализа, которая в определенной степени решает этот вопрос и позволяет вскрыть экономическую подоплеку недовольства некоторых фирм «Продуголем», связанную с противодействием деятельности этого синдиката интересам совершенствования производства входивших в объединение предприятий.

Развитие угледобывающей промышленности Донецкого бассейна.

Появление синдиката и его краткая характеристика

Строительство железных дорог в России и промышленное освоение криворожской руды создали к концу XIX в. возможности для быстрого развития угледобывающей промышленности Донецкого бассейна. Основными факторами, тормозившими это развитие, являлись конкуренция дешевого иностранного угля, главным образом английского, и дефицит капиталов в стране.

* Измestьева Тамара Федоровна — кандидат исторических наук (Исторический факультет МГУ им. М.В.Ломоносова).

В начале последнего десятилетия XIX в. таможенная политика России¹ в сочетании с железнодорожной тарифной политикой² обеспечили решение первой проблемы. Границы рынка для донецкого угля заметно расширились³, спрос на отечественный уголь послужил толчком к интенсивному развитию угледобывающей промышленности.

Промышленный подъем 1890-х гг. и благоприятная финансово-экономическая обстановка позволили решить в определенной степени и проблему недостатка капиталов в стране. Именно в этот период наблюдается усиленный приток промышленного капитала в горнопромышленность Юга России.

В 1890-е гг. в результате активного притока капиталов, как иностранных, так и российских, угледобывающая промышленность Донецкого бассейна пополнилась рядом крупных акционерных предприятий. Достаточно высокий уровень концентрации производства создавал возможности для «регулирования» рынка, то есть заключения соглашений о разделе рынков сбыта. Усиление конкуренции выявило и потребность в таком регулировании, породило центростремительные тенденции во взаимоотношениях между конкурирующими фирмами.

Дополнительным обстоятельством, склонявшим предпринимателей к объединению, являлся тот факт, что фирмы, действовавшие в Донецком бассейне, работали в разнообразных горно-технических условиях. Это приводило к неравенству в уровне сложности ведения горных работ, к неодинаковым возможностям внедрения средств механизации и снижения себестоимости добычи топлива, к разной степени эффективности деятельности предприятий. Неблагоприятные естественные условия послужили катализатором к объединению ряда каменноугольных предприятий для решения общих проблем⁴.

В годы кризиса начала XX в. произошло заметное усиление концентрации донецкой угледобывающей промышленности⁵, и вопрос об объединении угольных предприятий часто поднимался в среде крупных горнопромышленников Донецкого бассейна.

Анализируя статистику доходности каменноугольных предприятий за 1901/2 и 1903/4 гг., Ф.А.Расинский⁶ показал, что в начале 1900-х гг. произошла заметная дифференциация этих предприятий по их финансовому положению — жизнеспособность фирмы и ее прибыльность в значительной мере определялись величиной основного капитала, причем более крупные предприятия находились в лучшем положении. Однако, оперируя данными о промышленной прибыли, А.К.Сорокин доказал, что кризисные явления 1905 г. наиболее сильно коснулись именно крупных и крупнейших предприятий⁷. Конкуренция среди крупных предприятий стала принимать злокачественный характер, и предприниматели были вынуждены осознать, что совместная деятельность экономически более выгодна, чем ведение разрушительной конкурентной борьбы.

Синдикат углепромышленников в Донбассе был создан в форме обычного акционерного общества, названного «Обществом

для торговли минеральным топливом Донецкого бассейна» (сокращенно «Продуголь»). По уставу, который был утвержден 11 мая 1904 г., предусматривалось проведение операций комиссионного характера.

Деятельность «Продугля» регламентировалась условиями «Красного договора», который составлялся для каждого из контрагентов общества. Этот типовой договор включал основные моменты взаимоотношений синдиката с контрагентом: порядок установления цен, систему распределения прибылей, а также долю участия в общем объеме продаж и т.п. Для расчета по сделкам, исполненным для контрагента, синдикат использовал условные цены, которые назывались основными, и фонд «переходных сумм». Определение основных цен базировалось на заранее сформулированных принципах: вся совокупность каменноугольных копей Донецкого бассейна была разбита на 3 района, отличающиеся условиями торговли; в каждом районе уголь, однотипный как по роду, так и по качеству, получал тождественные цены, а между районами допускалась разница в ценах, обусловленная установившейся торговой практикой предшествующих лет. Действительная продажная цена, естественно, могла отличаться от основной, излишек или недобор записывался в счет фонда «переходных сумм». Суммы, скопившиеся в этом фонде, распределялись два раза в год между контрагентами пропорционально их вкладу в осуществленные синдикатом сделки⁸. Участники общества передавали синдикату исключительное право на продажу каменного угля и кокса и обязывались не превышать обозначенные им квоты, причем квота (или, в терминологии контрагентского договора, квантум) вычислялась как отношение ежегодно определяемой «Продуглем» нормы вывоза контрагентом минерального топлива на рынок к совокупному вывозу⁹.

Начало деятельности «Продугля» относится к февралю 1906 г. В его состав вошли 13 каменноугольных обществ, покрывавших 45,15% добычи и 41,13% вывоза донецкого минерального топлива. В 1909—1910 гг. число контрагентов синдиката увеличилось до 24. В этот период «Продуголь» контролировал уже 66,8% всей угледобычи Донецкого бассейна и 60,1% вывоза донецкого минерального топлива. После 1910 г. синдикат стал терять контрагентов¹⁰ и свое влияние на рынке.

Выгоды и ущерб предприятий от объединения в синдикате

Чем реально привлекал синдикат своих контрагентов и какое влияние оказывал на их деятельность? Существовало несколько способов повышения доходов участников синдиката.

Во-первых, основным способом был рост внутренних цен, которые в определенной степени диктовались синдикатом.

Во-вторых, синдикат мог устранять рыночные колебания цен¹¹.

В-третьих, так как синдикат ограничивал выпуск только той продукции фирмы, которая подлежала продаже, крупные верти-

кально интегрированные участники могли получать полуфабрикаты (в нашем случае уголь и кокс), необходимые для изготовления конечной продукции, по себестоимости, тогда как их независимые конкуренты должны были платить по ценам, которые в той или иной степени определялись синдикатом. Здесь крылся дополнительный источник прибыли для вертикально интегрированных предприятий.

В-четвертых, некоторые фирмы экспортировали «излишки» своей продукции по демпинговым ценам, то есть ценам, которые были ниже цен внутреннего рынка. Иногда им удавалось извлекать монопольный доход от экспорта, удерживая экспортные цены выше предельных издержек. Кстати, поскольку в результате вывоза угля из страны уменьшалось его предложение на внутреннем рынке и, следовательно, росли цены, от экспорта выигрывали и остальные производители. Впрочем, экспорт угля из России был весьма невелик, хотя и увеличивался со временем; экспортом могли заниматься в основном крупные предприятия.

И, наконец, в-пятых, доходы участников синдиката увеличивались за счет сокращения издержек на сбыт. Следует отметить, что крупные фирмы при прочих равных условиях несли меньшие затраты по сбыту единицы продукции, чем мелкие, и, следовательно, их выигрыш от передачи функций сбыта синдикату был меньше.

В самом начале деятельности «Продугля» ему противостояли крупные аутсайдеры:

— Новороссийское металлургическое общество (в 1906 г. его добыча составляла 58,4 млн пудов),

— Алексеевское горно-промышленное общество (46,97 млн пудов),

— Южно-Русское Днепроовское металлургическое общество (34,1 млн пудов),

— Жилловское общество (31 млн пудов).

Из них наиболее значительным, с налаженными связями по сбыту, можно сказать, самодостаточным являлось Новороссийское металлургическое общество. Второе и третье из перечисленных обществ позже вошли в состав «Продугля», а с Жилловским синдикат заключил договор, согласно которому общество обязалось поставлять синдикату брикеты и прекратить добычу угля для рынка¹².

Таким образом, в синдикате объединились крупные и средние фирмы, тогда как среда аутсайдеров включала в себя главным образом мелкие и средние предприятия. Поскольку реальные перспективы развития отрасли были связаны с развитием именно крупных предприятий, рассматривая воздействие синдиката на своих контрагентов, мы можем получить представление о том, как синдикат влиял на становление и развитие отрасли в целом.

Как «Продуголь» влиял на экономическое поведение фирм? Удавалось ли контрагентам синдиката использовать перечисленные выше льготы для развития производства?

Для того чтобы разобраться в том воздействии, которое оказал синдикат на деятельность вошедших в него предприятий, естественно сравнить экономическое развитие этой группы предприятий с развитием групп аутсайдеров, рассмотреть результаты стратегии и тактики этих совокупностей фирм в сравнительном аспекте. В нашем распоряжении имеется набор хозяйственно-экономических показателей по всей совокупности предприятий — контрагентов синдиката за все время его существования (1906—1914 гг.) и данные об аутсайдерах за тот же период¹³.

Из имеющегося материала мы отобрали для сравнения две группы:

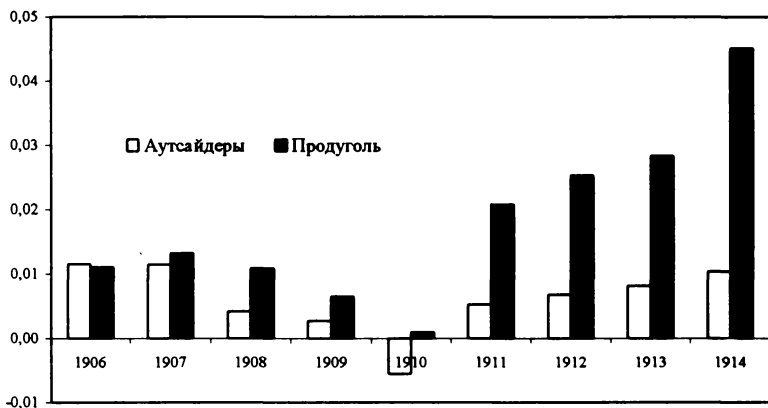
1. 12 компаний, которые объединились в «Продугле» в момент его основания и оставались контрагентами на протяжении всего периода существования синдиката¹⁴;

2. Аутсайдеры (без крупных фирм)¹⁵.

Мы рассмотрели три важнейшие хозяйственно-экономические характеристики этих групп, а именно: размер валовой прибыли, приходящейся на проданный пуд угля, обеспеченность рабочих механической энергией и производительность труда рабочих, обращая внимание, главным образом, на их динамику, которая в сравнительном анализе позволяет оценить воздействие политики синдиката на экономические результаты деятельности своих постоянных контрагентов.

Рисунок 1

Сравнение двух групп предприятий по размеру валовой прибыли, приходящейся на проданный пуд (1906—1914 гг.)



На Рисунке 1 представлены во временном разрезе размеры валовой прибыли, приходящейся на проданный пуд угля, для анализируемых групп. Сравнивая динамику этого показателя по совокупности предприятий-аутсайдеров, который в течение всего рассматриваемого периода изменялся незначительно и колебания ко-

торого соответствовали колебаниям конъюнктуры рынка, с динамикой соответствующего показателя по группе 12-ти фирм, входивших в синдикат, можно сделать вывод о том, что деятельность последней группы в целом была экономически более успешной, более прибыльной, чем деятельность предприятий-аутсайдеров.

Рисунок 2

Сравнение двух групп предприятий по обеспеченности рабочих механической энергией (л.с. на одного рабочего) (1906—1914 гг.)

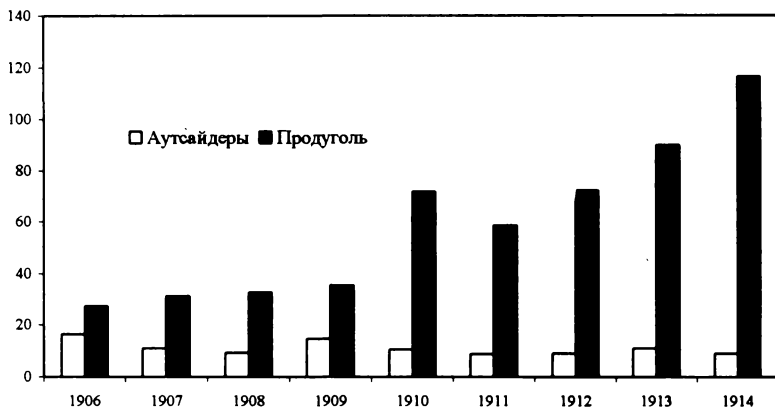


Рисунок 3

Сравнение двух групп предприятий по производительности труда (пудов на одного рабочего) 1906—1914 гг.

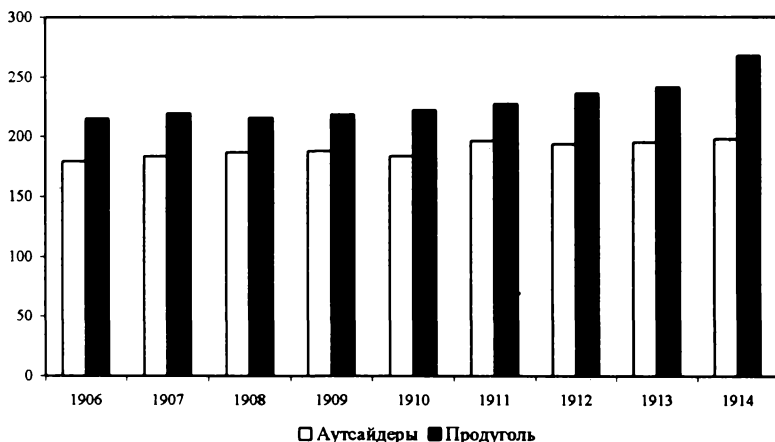


Рисунок 2 показывает, что обеспеченность рабочих механической энергией в фирмах постоянных контрагентов растет быстро и монотонно¹⁶ на фоне явного застоя в группе аутсайдеров. Это позволяет нам сделать вывод о том, что синдикат, по-видимому, способствовал совершенствованию производства на своих предприятиях.

На Рисунке 3 мы видим, что исходно более высокая производительность труда на предприятиях, связанных с «Продуглем», росла быстрее, чем соответствующий показатель у аутсайдеров, т.е. совершенствование процесса добычи угля происходило успешнее у предприятий, объединенных в синдикате.

Подводя итоги проведенного анализа, отметим, что синдикат положительно воздействовал на производительные силы своих предприятий-контрагентов. Создавая условия для развития крупного производства в Донбассе, основном бассейне страны, синдикат способствовал развитию отрасли в целом.

* * *

Синдикат, если он справлялся со своими функциями, мог устранять или, по крайней мере, ослаблять рыночные колебания цен. Монополизируя сбыт, синдикат был способен не только удерживать цены, по которым он сбывал уголь, от падения, но и повышать их, т.е. в определенной степени «управлять ценами» на внутреннем рынке и тем самым увеличивать доходы объединившихся в нем фирм. Кроме того, синдикат, взяв на себя сбыт, мог сокращать некоторые издержки предприятий, в частности издержки, связанные с реализацией товаров, что также повышало доходы вошедших в него предприятий. Естественно, что эти льготы воспринимались участниками синдиката как «плюсы» объединения и, более того, по-видимому, использовались ими для совершенствования производственной деятельности, что нашло свое отражение в результатах проведенного выше сравнительного анализа групп синдицированных предприятий и предприятий-аутсайдеров.

Однако существовали и «минусы» такого объединения. Поскольку главное препятствие к повышению цен или удержанию их от падения управляющие синдикатом видели в «перепроизводстве» угля, то для сокращения предложения топлива на рынке они практиковали ограничение вывоза, то есть использовали квоты (квантумы). Насколько серьезными и болезненными были эти ограничения для развития угледобывающей промышленности? Другими словами, способствовала ли деятельность синдиката «Продуголь» реализации целей развития отрасли или тормозила ее? Рассматривая воздействие синдиката на своих контрагентов и учитывая то, что это были крупные представители угледобывающей промышленности России, мы можем составить представление о том, как синдикат влиял на развитие отрасли в целом, о чем уже говорилось выше.

Поведение объединившихся в синдикат предприятий было разным. В желании получить максимально возможную прибыль все предприятия, по-видимому, были едины, и синдикат, ограничивая конкуренцию на рынке, этому способствовал. Что же касается использования прибыли, ее распределения, то в этом отношении наблюдались существенные различия: одни предприятия изымали ее из производства, используя для выплаты дивидендов («проедали» прибыль), другие вкладывали значительную часть прибыли в развитие производства. Последние увеличивали свои производительные возможности, но их достижения, возможно, сталкивались с теми ограничениями, которые синдикат навязывал участникам объединения. Дело в том, что, совершенствуя процесс добычи угля, увеличивая производительность труда, эти предприятия увеличивали также *постоянные издержки* производства. Предприятия с высокими постоянными издержками, оказываясь более эффективными в своей деятельности, в то же время становились более уязвимыми при снижении спроса на рынке. Синдикат, с одной стороны, сглаживал колебания конъюнктуры рынка, уменьшая риски объединившихся в нем предприятий, но, с другой стороны, заставлял эти предприятия ограничивать производство¹⁷, не позволяя воспользоваться *возрастающей отдачей от роста масштаба производства*¹⁸ и повысить свою производительность и прибыльность. Остановимся подробнее на этом сюжете.

Конкретизируем задачу нашего исследования и попытаемся выяснить, как проводимая синдикатом политика сказывалась на развитии отдельного предприятия, на его реальных и потенциальных производственных возможностях, в частности, как она воздействовала на интересы тех предприятий, которые вкладывали средства в совершенствование производственного процесса.

Финансовые и производственные результаты деятельности предприятия зависят как от внешних, так и от внутренних факторов. Мы сначала рассмотрим факторы внутренние, т.е. те, которые зависели от самого предприятия, а затем введем в анализ факторы внешние, чтобы выявить воздействие синдиката на это предприятие.

Об успешности деятельности предприятия обычно судят по прибыли, которую оно получает. Прибыль — это превышение выручки от продажи продукции над затратами по ее производству и сбыту. Прибыльность предприятия определяется (1) объемом выпуска продукции, (2) ценами, по которым она реализуется, и (3) затратами, связанными с производством этой продукции. Второй из перечисленных факторов, определяющих прибыльность предприятия, следует отнести к внешним по отношению к предприятию, поскольку «диктовал» цены на рынке синдикат. Объем выпуска продукции играет здесь двоякую роль: он рассматривается как фактор внутренний, если под ним подразумевается реализация потенциальных производительных возможностей предприятия, оп-

ределяемая теми затратами, которые это предприятие-производитель несло, и может выступать как фактор внешний для случая реального выпуска продукции, поскольку объемом продаж предприятия «управлял» синдикат с помощью квот. Последний из указанных факторов, т.е. затраты на производство товара, является внутренним.

Издержки (расходы, затраты), связанные с производством и реализацией товара, имеют две составляющие, одна из которых увеличивается с ростом объема производства товара, а другая не зависит от этого объема и остается стабильной при изменении масштаба производства. Первая составляющая носит название *переменных* расходов, вторая — *постоянных* расходов.

К *переменным* относятся затраты на сырье и материалы, заработную плату основных производственных рабочих, расходы на топливо и энергию и проч. (т.е. те расходы, которые обеспечивают собственно процесс производства). *Постоянные* затраты включают арендную плату, проценты за пользование кредитом, амортизационные отчисления и другие расходы (т.е. те расходы, которые поддерживают существование предприятия).

Выявление долей постоянных и переменных расходов в составе затрат на производство имеет важное практическое значение в анализе прибыльности, поскольку эти составляющие в разных ситуациях по-разному воздействуют на финансовые результаты деятельности предприятия. Представим себе, какими будут экономические последствия изменения рыночных условий сбыта для предприятия с высокими *постоянными* издержками. Если из-за сильного падения спроса на рынке оно бездействует, то переменные затраты в этом случае равны нулю, а постоянные затраты (эти средства должны быть потрачены, несмотря на остановку предприятия) составляют убыток¹⁹. Рассмотрим полярную ситуацию: при благоприятной рыночной конъюнктуре с увеличением производства доля переменных издержек в себестоимости единицы продукции растет, а доля постоянных — падает. За счет этого себестоимость единицы продукции может уменьшаться и, следовательно, прибыль возрастать²⁰.

Разделение затрат на постоянные и переменные существенно для анализа деятельности предприятий, но провести такое разделение непросто, поскольку граница между этими составляющими достаточно условна и многие виды затрат нельзя однозначно причислить к одному из классов²¹.

Проблема идентификации постоянных и переменных затрат существовала и существует до сих пор, несмотря на серьезную заинтересованность аналитиков в адекватной классификации затрат и на связанное с этим целенаправленное совершенствование учета издержек. В нашем случае эта проблема усугубляется из-за состояния источников: статьи затрат, исходно менее детальные, чем в современном учете, так унифицированы и агрегированы в опубликованных источниках, к которым мы вынуждены обращаться, что задача разделения затрат на постоянные и переменные становится

еще более сложной. В связи с этим мы предлагаем использовать разработанный экономистами-аналитиками приближенный метод разделения затрат на постоянные и переменные — *метод высшей и низшей точки объема производства за период*²².

Идея этого метода проста. Пусть имеются данные об объемах производства и о соответствующих этим объемам затратах в форме временных рядов. Из этих данных выбираются максимальное и минимальное значения выпуска продукции и соответствующие им затраты на производство. Поскольку приращение объема производства обеспечивается увеличением только переменных затрат, можно оценить величину переменных расходов, приходящуюся в среднем на единицу продукции, поделив прирост этих затрат на прирост объема выпуска продукции. После этого, зная объем производства, легко определить общую величину переменных расходов и затем вычислить постоянные расходы.

Если разделить затраты Z на переменные и постоянные, то выручку от реализации продукции можно представить следующим образом:

$$V = Z + p_r = c + c_v + p_r,$$

где V — объем реализации в стоимостном выражении,

c — постоянные расходы,

c_v — переменные расходы,

p_r — прибыль.

На основе данных об объемах производства (в натуральном выражении) за ряд лет X и соответствующих им затратах можно рассчитать полезный показатель K — коэффициент реагирования затрат на изменение объема производства (КРЗ)²³:

$$K = \Delta Z / \Delta X,$$

где ΔZ — изменение затрат за период (в %),

ΔX — изменение объема производства в натуральном выражении за этот период (в %).

Этот показатель измеряет степень реагирования издержек производства на изменение объема выпуска продукции и позволяет судить о характере поведения затрат (см. Таблицу 1).

Таблица 1

**Различные варианты поведения затрат
в зависимости от значений КРЗ**

Значение КРЗ	Характер поведения затрат
$K = 0$	Постоянные затраты
$0 < K < 1$	Регрессивные затраты
$K = 1$	Пропорциональные затраты
$K > 1$	Прогрессивные затраты

Наибольший интерес здесь представляют регрессивные затраты, появление которых обычно связано с переносом центра тяжести в обеспечении процесса производства с переменных затрат на постоянные. Регрессивный тип поведения затрат создает положение, при котором рост объема производства влечет за собой рост прибыли, поскольку увеличение объема выпуска ведет к уменьшению себестоимости единицы продукции благодаря снижению в ней доли постоянных издержек, которые не зависят от размеров производства. Возникает благоприятная ситуация — совпадение интересов предприятия-производителя (растет прибыль) и интересов развития отрасли (растет производство).

Величина выручки от реализации, при которой предприятие покрывает все свои расходы, не получая прибыли, называется *критическим объемом производства*. Критический объем производства V_k можно выразить следующим образом²⁴:

$$V_k = c + aX_k,$$

где a — переменные расходы, приходящиеся в среднем на единицу продукции,

X_k — выпуск продукции в натуральном выражении.

Этот показатель является пороговым в определении успешности деятельности предприятия. Если реальный объем производства меньше критического, то предприятие терпит убытки. Прибыль появляется, когда критический объем производства на предприятии превышен.

Ясно, что предприятия с большой долей постоянных расходов несут повышенный риск в условиях ухудшения конъюнктуры рынка. Однако в условиях растущего спроса прибыль таких предприятий, вследствие уменьшения вклада ее постоянной составляющей в затраты на единицу произведенной продукции, будет возрастать быстрее, чем у предприятий, где доля постоянных расходов при прочих равных условиях меньше.

Для расчета параметров c и a можно воспользоваться *методом высшей и низшей точки объема производства за период* и получить *уравнение совокупных затрат*, отражающее зависимость общих затрат от изменения объема производства.

Зная уравнение затрат, а точнее, его параметры c и a , можно оценить критические объемы производства для каждого предприятия. Однако промышленников не может удовлетворить просто факт превышения критического объема производства, который сигнализирует о потенциальной возможности получения прибыли. Прибыль должна быть *достаточной*, чтобы обеспечить и выплату дивидендов, и развитие производства. Уравнение общих затрат позволяет не только вычислить критический объем производства, но и решить обратную задачу — исходя из заданной от уровня себестоимости прибыли, рассчитать необходимый для ее получения объем реализации продукции.

Представим объем реализации (в стоимостном выражении) V как $P \cdot X$, где P — цена реализации единицы продукции, а X — выпуск продукции в натуральном выражении. Тогда $P \cdot X = c + aX$, откуда

$$X = \frac{c}{P-a}.$$

Величина объема производства зависит не только от соотношения постоянных и переменных затрат, но и от цен, по которым реализуется продукция. Появляется возможность провести анализ внешнего фактора (цен) на объем выпуска продукции предприятия. Варьируя цены, в которых будет заложен определенный уровень прибыли, можно оценить соответствующий этому уровню размер выпуска продукции при условии сохранения сложившейся структуры затрат. Эти оценки позволяют ввести в анализ следующий внешний фактор (объем продукции, реализованной на рынке через синдикат), т.е. поставить и решить важный вопрос: как политика ограничения производства синдикатом воздействовала на деятельность предприятий? Для этого следует сравнить полученные объемы производства с реальной добычей угля (в натуральном выражении), а также, что более важно, с объемом реализованного предприятием угля.

* * *

Таким образом, наш анализ будет включать три шага. На первом шаге мы вычислим *коэффициенты реагирования затрат на изменение объема производства* (КРЗ) и для случаев, когда они меньше единицы, но больше нуля, построим уравнения *совокупных затрат*. На втором шаге мы оценим объемы реализованной продукции, которые должны обеспечить предприятия заранее заданной прибылью, при этом будут использоваться различные цены реализации продукции, которые являются фактором внешним по отношению к предприятию. На третьем шаге мы сравним оцененные на втором шаге объемы продаж с реальными и тем самым выясним, как на деятельность предприятия воздействовала политика синдиката.

В качестве объекта для анализа мы взяли совокупность контрагентов синдиката «Продуголь» (полный список их приведен в Приложении).

Методика анализа. Расчеты и результаты

Для расчета КРЗ, а также использования *метода высшей и нижней точки объема производства за период*, что нужно нам для построения *уравнения совокупных затрат*, необходимы следующие данные:

- объемы производства (в натуральном выражении) за ряд лет (X),
- соответствующие затраты на производство (Z),
- выручка от реализации продукции (V).

Эти материалы имеются в источнике, который мы использовали прежде²⁵.

Расчеты КРЗ показали (см. Таблицу 2), что большая часть предприятий — контрагентов «Продугля» имела прогрессивные затраты, то есть темпы роста выпуска продукции отставали от темпов роста затрат (увеличение объема производства на 1% приводило к росту затрат, превосходящему 1%). Такое поведение затрат свидетельствует о неэффективном, затратном способе развития производства на большинстве предприятий. По-видимому, он был свойственен этапу становления крупной угледобывающей промышленности.

Однако более половины тех фирм, которые были под «зонтиком» синдиката «Продуголь» на протяжении всего периода его существования, имели регрессивные затраты, то есть темпы роста выпуска продукции превосходили темпы роста затрат на ее производство (увеличение объема производства на 1% приводило к росту затрат, меньшему, чем 1%). Именно предприятия с регрессивным типом поведения затрат становятся объектом дальнейшего анализа.

Таблица 2

Коэффициенты реагирования затрат на изменение объема производства для контрагентов «Продугля»

Номер фирмы	КРЗ	Номер фирмы	КРЗ	Номер фирмы	КРЗ	Номер фирмы	КРЗ
1	1,02	7	0,62	13	1,98	19	1,23
2	1,02	8	0,53	14	1,54	20	1,41
3	1,13	9	0,91	15	1,31	21	1,01
4	1,10	10	0,47	16	1,03	22	1,42
5	0,46	11	0,47	17	1,28	23	1,23
6	2,22	12	0,76	18	1,14		

Примечания. Заливкой отмечены предприятия, которые оставались контрагентами синдиката на весь период его существования. Полу жирным шрифтом отмечены случаи регрессивных затрат. Номера фирм соответствуют нумерации представленного в Приложении списка контрагентов «Продугля».

Для построения уравнения общих затрат и разделения их на постоянную и переменную части *по методу высшей и низшей точки* используется следующий алгоритм:

1. Среди данных выбираются максимальное и минимальное значения объемов производства и соответствующие этим объемам затраты на производство.

2. Находятся разности (а) в уровнях объема производства и (б) в уровнях соответствующих затрат.

3. Вычисляется ставка переменных расходов на единицу продукции a (разность между максимальным и минимальным значениями затрат делится на разницу объемов производства за тот же период).

4. Определяется общая величина переменных расходов на максимальный (минимальный) объем производства (ставка переменных расходов умножается на соответствующие объемы производства).

5. Рассчитывается общая величина постоянных расходов c (вычисляется разность между всеми затратами и общей величиной переменных расходов).

6. Составляется уравнение совокупных затрат, отражающее зависимость изменений общих затрат от изменения объема производства.

Алгоритм построения уравнения общих затрат, элементарный на каждом шаге, в целом оказывается довольно громоздкой вычислительной процедурой, достаточно трудоемкой при ручном счете. Однако эти операции легко реализуются в пакете Excel, что значительно упрощает и ускоряет расчеты.

Уравнения затрат, построенные нами в Excel, приведены в Таблице 3. Общества Екатериновское горно-промышленное, Русско-Донецкое и Рутченковское горно-промышленное имели высокие постоянные и относительно низкие переменные расходы, тогда как у Общества Южнорусской каменноугольной промышленности и Франко-Русского общества Берестово-Крынских копей довольно низкие постоянные расходы сочетались с относительно высокими переменными. Особняком стояли Никитовское горно-промышленное общество (уровни постоянных и переменных затрат довольно низки) и Общество для разработки каменной соли и угля на Юге России (уровни постоянных и переменных затрат довольно высоки).

Таблица 3

**Уравнения затрат для некоторых контрагентов
синдиката «Продуголь»**

Номер фирмы	Название фирмы	Уравнение затрат
5	Екатериновское горно-промышленное общество	$Z = 1,78 + 0,0365X$
7	Общество для разработки каменной соли и угля на Юге России	$Z = 0,90 + 0,0472X$
8	Никитовское горно-промышленное общество	$Z = 0,29 + 0,0373X$
9	Общество Южнорусской каменноугольной промышленности (Горловское)	$Z = 0,24 + 0,0597X$
10	Русско-Донецкое общество	$Z = 1,45 + 0,0383X$
11	Рутченковское горно-промышленное общество	$Z = 1,54 + 0,0429X$
12	Франко-Русское общество Берестово-Крынских копей	$Z = 0,25 + 0,0516X$

Синдикат держал в своих руках два рычага управления — уровень цен и объем выпускаемого на рынок угля. Эти рычаги работали во взаимодействии: повышая уровень цен, синдикат должен был ограничивать предложение угля на рынке; ослабляя ограничения, синдикат понижал рыночные цены. Мы рассмотрим действие этого механизма на отдельное предприятие, сначала варьируя возможные продажные цены и рассчитывая соответствующие структуре затрат предприятия объемы продаж, а затем сравнивая вычисленные объемы с теми ограничениями, которые накладывал на предприятие синдикат.

Увеличение прибыли возможно не только за счет сокращения доли постоянных расходов в объеме выручки и, следовательно, уменьшения себестоимости единицы продукции, но также и за счет роста продажных цен. При каком объеме продажи (и добычи) угля возможно получение запланированной прибыли за счет повышения цен его реализации? Вычислив эти объемы, мы вводим в анализ внешний по отношению к предприятию фактор — уровень цен, которым на рынке пытался управлять синдикат.

В качестве основы для расчета цен мы взяли себестоимость и рассмотрели несколько вариантов формирования из нее продажных цен, с тем, чтобы выяснить, каким будет уровень продаж при сложившейся структуре затрат и различных уровнях цен.

Прежде всего, мы исходили из 5%-ного уровня дохода. Это «нормальный» для разных отраслей доход на инвестиции, альтернативой которому являются вложения в государственные ценные бумаги. Впрочем, по мнению современников, предприниматели, вложившие свои деньги в угледобывающую промышленность, не могут довольствоваться уровнем дохода, который гарантируется государственными займами, поскольку такие вложения сопровождаются значительными рисками (сдвиги и сбросы пластов угля, взрывы, самовозгорание угля, затопление водой и т.п.)²⁶. С точки зрения Ф.П.Фертнера²⁷, уровень дохода должен быть выше и составлять, по крайней мере, 8%. Ю.Гужон²⁸ считал, что для получения «справедливой» продажной цены следует к себестоимости прибавить 20% дохода.

Мы рассмотрели три варианта цен, построенных на базе себестоимости (цены, равные себестоимости с добавлением 5%-ного дохода; цены, рассчитанные исходя из 8%-ного дохода; цены, в расчете которых заложен 20%-ный доход), и вычислили соответствующие им объемы добычи угля, продажа которого обеспечивала предприятию соответствующий уровень дохода при установившемся за рассматриваемый период соотношении переменных и постоянных затрат. Впрочем, предположение о ежегодном получении одинаковой относительно затрат прибыли в условиях рынка выглядит неестественным, в связи с чем мы для проверки наших выводов провели анализ также для случая использования реальных цен. Поскольку «Продуголь» являлся одним из основных поставщиков топлива для железных дорог, мы взяли минимальные кон-

трактные цены за уголь, уплачиваемые казенными железнодорожными управлениями²⁹.

Заключительный шаг анализа — это сравнение полученных на предыдущем шаге объемов производства с реальной добычей угля (в натуральном выражении), а также, что более важно, с объемом реализованного на рынке угля. Здесь мы привлекаем к анализу второй внешний по отношению к предприятию фактор — реальный объем выпущенного на рынок угля, который определялся квантумом.

В Таблицах 4 и 5 представлены результаты расчетов. Сначала обратим внимание на 1-й расчетный столбец Таблицы 4. Размеры добычи каждого из анализируемых предприятий, как правило, превосходили соответствующие объемы производства, гарантирующие, при условии реализации продукции по соответствующим ценам, 5%-ный доход. Заметное исключение составляют Рутченковское горно-промышленное общество и Франко-Русское общество Берестово-Крынских копей. Впрочем, нас больше интересует разница между размерами реального вывоза и вычисленными нами «критическими» размерами производства (2-й столбец той же таблицы). Легко увидеть, что реальный вывоз был недостаточным для большинства компаний. Более или менее благополучными выглядят только Никитовское горно-промышленное общество и Общество Южнорусской каменноугольной промышленности (недобор невелик и относится к отдельным годам). Следовательно, если бы «продуглю» удавалось осуществлять продажу угля своих контрагентов по ценам, обеспечивающим им 5%-ный доход, то размеры дозволенного синдикатом вывоза не позволили бы большей части анализируемых предприятий воспользоваться эффектом масштаба производства.

Таким образом, предприятия, которые заботились о совершенствовании своего производства, не могли воспользоваться плодами своих усилий. Наши выводы не изменяются принципиально, если в основу анализа положены цены реальные, а именно минимальные контрактные цены за уголь, уплачиваемые казенными железнодорожными управлениями (см. 3-й и 4-й столбцы Таблицы 4).

С ростом цены при прочих равных условиях «критический» объем производства уменьшается. Сравнивая результаты вычислений, помещенные в Таблицах 4 и 5, видим, что недобор вывоза стал падать с ростом цен³⁰, а в 1913—1914 гг. реальный вывоз всех компаний стал превосходить «критический». Синдикат в это время практически не ограничивал вывоз угля, предприятия работали на пределе своих возможностей. Но сложившаяся обстановка не являлась заслугой синдиката, она была естественным результатом предвоенного промышленного подъема.

Подведем краткие итоги проведенного анализа. Давая предприятиям возможность развивать и совершенствовать производство и тем самым создавая предпосылки для совпадения интересов предприятия-производителя (с ростом выпуска продукции растет прибыль) и интересов развития отрасли (совершенствуется производ-

ство и растет валовый выпуск продукции), синдикат, в конечном счете, нарушал согласованность этих интересов, ограничивая вывоз. Возможности предприятия увеличивать свою прибыль за счет наращивания производства и эффективного использования капиталоемких технологий наталкивались на ограничения выпуска продукции, которые определялись синдикатом. Синдикат не мог выйти за рамки того механизма, который он использовал в своей деятельности.

Заключение

Конец XIX в. был периодом становления крупной угледобывающей промышленности России. В начале XX в. в стране разразился кризис, после которого последовала затяжная депрессия, при этом молодая промышленность испытала серьезные потрясения: конкуренция усилилась и по экономическим последствиям стала особо опасной для крупных предприятий. Исправить положение, считали углепромышленники, можно было «исключительно путем *самопомощи* донецких шахтовладельцев, учреждением для сего особых *союзов...*»³¹. С февраля 1906 г. такой союз в лице синдиката «Продуголь» начал свою деятельность.

Таблица 4

Номер и название фирмы	Год	Разность добычи и вычисленного объема (5%)	Разность вывоза и вычисленного объема (5%)	Разность добычи и вычисленного объема (ж/д цены)	Разность вывоза и вычисленного объема (ж/д цены)
5. Екатеринбургское горно-промышленное общество	1906	3,5	-18,0	-1,9	-23,4
	1907	11,4	-14,9	13,2	-13,2
	1908	18,7	-19,9	15,8	-22,8
	1909	22,8	-1,9	10,3	-14,4
	1910	14,0	-7,7	-2,7	-24,4
	1911	0,8	-28,1	-1,7	-30,6
	1912	-2,5	-32,1	-0,9	-30,5
	1913	4,9	-4,1	9,7	0,7
	1914	6,3	-4,6	25,5	14,6
7. Общество для разработки каменной соли и угля на Юге России	1906	3,7	-0,5	3,5	-0,7
	1907	2,0	-3,4	9,8	4,4
	1908	6,4	-2,3	9,4	0,7
	1909	3,7	-1,3	2,1	-3,0
	1910	3,7	-1,1	1,3	-3,5
	1911	6,2	-2,0	3,2	-5,0
	1912	1,6	-2,9	0,0	-4,4
	1913	6,3	5,2	8,5	7,5
	1914	7,0	4,6	23,3	20,9

Номер и название фирмы	Год	Разность добычи и вычисленного объема (5%)	Разность вывоза и вычисленного объема (5%)	Разность добычи и вычисленного объема (ж/д цены)	Разность вывоза и вычисленного объема (ж/д цены)
8. Никитовское горно-промышленное общество	1906	0,8	-0,1	1,5	0,6
	1907	6,4	5,3	7,6	6,5
	1908	8,3	7,3	9,9	8,9
	1909	6,6	5,9	7,5	6,8
	1910	2,7	2,3	3,5	3,0
	1911	1,7	0,5	5,1	3,9
	1912	-0,7	-0,8	4,5	4,4
	1913	1,5	-0,4	8,9	6,9
	1914	2,8	0,4	12,8	10,4
9. Общество Южнорусской каменноугольной промышленности	1906	15,2	0,3	28,5	13,5
	1907	20,0	4,1	43,3	27,4
	1908	25,0	7,7	38,6	21,4
	1909	26,0	11,1	29,7	14,8
	1910	30,3	13,0	32,4	15,1
	1911	24,5	1,0	35,1	11,7
	1912	18,2	-7,1	30,2	4,9
	1913	24,8	6,8	43,2	25,2
	1914	33,4	17,6	60,5	44,7
10. Русско-Донецкое общество	1906	1,0	-11,0	2,0	-10,0
	1907	9,2	-4,0	15,6	2,5
	1908	9,2	-6,6	6,8	-9,0
	1909	9,8	-2,9	2,2	-10,5
	1910	2,9	-9,3	-4,4	-16,7
	1911	0,1	-15,8	-1,6	-17,5
	1912	3,3	-16,8	2,1	-18,1
	1913	3,6	-1,4	6,3	1,3
	1914	5,5	3,9	21,0	19,0
11. Рутченковское горно-промышленное общество (бельг.)	1906	3,3	-1,7	-4,2	-9,2
	1907	10,3	-1,8	8,8	-3,3
	1908	11,3	1,5	10,6	0,8
	1909	11,2	1,0	2,2	-8,0
	1910	2,7	-3,4	-14,5	-20,6
	1911	-8,8	-21,6	-8,7	-21,6
	1912	8,1	-2,5	11,1	0,5
	1913	-9,7	-10,1	-3,9	-4,2
	1914	-13,2	-13,7	9,1	8,6
12. Франко-Русское общество Берестово-Крынских копей (франц.)	1906	-6,6	-16,9	7,2	-3,1
	1907	-9,5	-20,8	9,1	-2,2
	1908	3,3	-9,0	9,5	-2,8

Номер и название фирмы	Год	Разность добычи и вычисленного объема (5%)	Разность вывоза и вычисленного объема (5%)	Разность добычи и вычисленного объема (ж/д цены)	Разность вывоза и вычисленного объема (ж/д цены)
	1909	4,0	-6,6	7,7	-2,9
	1910	2,6	-8,6	5,0	-6,2
	1911	-2,2	-16,0	3,0	-10,8
	1912	-1,1	5,2	7,9	-6,2
	1913	1,1	0,3	14,9	14,1
	1914	9,2	8,9	25,5	25,2

Таблица 5

Номер и название фирмы	Год	Разность добычи и вычисленного объема (8%)	Разность вывоза и вычисленного объема (8%)	Разность добычи и вычисленного объема (20%)	Разность вывоза и вычисленного объема (20%)
5. Екатеринбургское горно-промышленное общество	1906	5,3	-16,1	11,2	-10,3
	1907	13,4	-12,9	19,8	-6,6
	1908	20,4	-18,2	25,8	-12,8
	1909	24,1	-0,6	28,6	3,9
	1910	15,2	-6,5	19,1	-2,6
	1911	3,4	-25,5	11,6	-17,3
	1912	0,5	-29,1	9,6	-20,0
	1913	7,9	-1,0	17,4	8,5
7. Общество для разработки каменной соли и угля на Юге России	1906	5,7	1,5	11,5	7,4
	1907	4,4	-1,0	11,4	6,0
	1908	8,3	-0,4	13,8	5,2
	1909	5,6	0,5	11,0	6,0
	1910	5,6	0,8	11,2	6,4
	1911	8,8	0,6	16,1	7,9
	1912	4,3	-0,1	12,0	7,6
	1913	9,2	8,2	17,6	16,5
8. Никитовское горно-промышленное общество	1906	1,2	0,3	5,1	4,2
	1907	6,8	5,7	10,5	9,4
	1908	8,8	7,8	12,7	11,7
	1909	7,0	6,4	11,0	10,4
	1910	3,2	2,7	7,2	6,8
	1911	2,5	1,3	9,3	8,1
	1912	0,3	0,2	8,4	8,4
	1913	2,8	0,8	12,3	10,4
1914	4,1	1,7	14,1	11,7	

Номер и название фирмы	Год	Разность добычи и вычисленного объема (8%)	Разность вывоза и вычисленного объема (8%)	Разность добычи и вычисленного объема (20%)	Разность вывоза и вычисленного объема (20%)
9. Общество Южнорусской каменноугольной промышленности	1906	20,0	5,1	29,2	14,2
	1907	27,1	11,3	39,4	23,5
	1908	29,0	11,7	37,1	19,8
	1909	28,3	13,4	33,4	18,5
	1910	32,5	15,1	37,4	20,0
	1911	30,8	7,4	42,0	18,6
	1912	25,0	-0,3	36,8	11,5
	1913	33,2	15,2	46,9	28,9
10. Русско-Донецкое общество	1906	3,0	-9,0	9,4	-2,6
	1907	11,3	-1,9	18,0	4,8
	1908	10,7	-5,1	15,4	-0,4
	1909	11,2	-1,5	15,7	3,0
	1910	4,4	-7,8	9,3	-3,0
	1911	2,5	-13,4	9,9	-6,0
	1912	5,7	-14,4	13,2	-6,9
	1913	6,3	1,3	14,4	9,4
11. Рутченковское горно-промышленное общество (бельг.)	1906	5,3	0,3	11,6	6,6
	1907	12,4	0,2	18,7	6,6
	1908	13,4	3,6	19,9	10,1
	1909	13,1	2,9	19,0	8,9
	1910	4,1	-2,0	8,6	2,5
	1911	-5,1	-18,0	5,6	-7,3
	1912	12,0	1,4	23,6	13,0
	1913	-5,7	-6,1	6,0	5,6
12. Франко-Русское общество Берестово-Крынских копей (франц.)	1906	-3,3	-13,6	4,1	-6,2
	1907	-5,3	-16,6	3,4	-8,0
	1908	4,8	-7,5	8,5	-3,8
	1909	5,3	-5,3	8,7	-2,0
	1910	3,8	-7,4	6,9	-4,3
	1911	-0,1	-13,9	5,0	-8,8
	1912	1,8	-12,3	8,5	-5,6
	1913	5,0	4,2	13,3	12,5
1914	12,7	12,4	20,1	19,8	

Сравнительный анализ группы синдицированных предприятий и группы аутсайдеров показал, что синдикат положительно воздействовал на производительные силы совокупности вошедших в него предприятий и тем самым способствовал развитию отрасли в целом³². В частности, под «зонтиком» синдиката проявилась особая группа фирм, развитие которых давало им потенциальную возможность воспользоваться возрастающей отдачей от роста масштаба производства. Именно эта группа предприятий стала объектом анализа. Она замечательна тем, что интересы предприятий, входящих в нее, совпадали с интересами развития отрасли в целом в условиях недостатка угля на российском рынке.

Для анализа воздействия синдиката на предприятия этой группы мы, во-первых, предложили специальную методику, использующую аналитические возможности разделения затрат на постоянные и переменные, и, во-вторых, включили в анализ внешние по отношению к предприятию факторы, которыми управлял синдикат.

Применив эту методику, мы рассчитали «критические» объемы добычи для ряда предприятий, составлявших ядро «Продугля» за все время его существования, и сравнили их с соответствующими объемами вывоза угля, регламентированными синдикатом. Результаты вычислений наглядно показали, что использовавшийся синдикатом инструмент управления рынком (квантумы) вступал в противоречие с интересами совершенствования производства входивших в объединение предприятий.

Мы рассмотрели механизм влияния синдиката на развитие промышленности в целом через воздействие его на отдельные крупные предприятия: «Продуголь» включал в себя крупные фирмы, представлявшие наиболее производительную часть совокупности угледобывающих предприятий Донбасса, главного бассейна страны, поэтому полученные выводы в определенной мере можно спроецировать на отрасль в целом.

Сглаживая колебания рыночной конъюнктуры и тем самым снижая риски крупных предприятий, синдикат способствовал сохранению и развитию этих предприятий и, вероятно, был полезен на стадии становления крупной угледобывающей промышленности России. Однако линия поведения предприятий, которые совершенствовали свое производство, корректировалась синдикатом.

В заключение следует отметить, что возможности использования методики анализа хозяйственно-экономической деятельности предприятий и анализа финансовых результатов этой деятельности в их взаимодействии, отработка которой базировалась на исследовании российской угледобывающей промышленности, значительно шире. По нашему мнению, эта методика может оказаться наиболее перспективной при системном анализе деятельности отдельного предприятия.

Примечания

¹ Были введены дифференцированные пошлины, которые не препятствовали снабжению Северо-Запада страны иностранным углем и в то же время защитили Донецкий бассейн от иностранной конкуренции.

² Железнодорожные тарифы на перевозку угля были ниже средней провозной платы и даже ниже себестоимости перевозки. См. подробнее: Пробст А.Е. Основные проблемы географического размещения топливно-го хозяйства СССР. М.; Л., 1939. С. 52.

³ См. подробнее: Измествьева Т.Ф. Интеграция европейского угольного рынка и российский импорт угля. Конец XIX — начало XX века // Экономическая история: Ежегодник. 1999. М., 1999. С. 93—96.

⁴ Кушнирук С.В. Монополия и конкуренция в угольной промышленности Юга России в начале XX века: (Историческое исследование). М., 1997.

⁵ Число копей сократилось за этот период почти на одну треть. См.: Лященко П.И. История народного хозяйства СССР. Т. II. М., 1952. С. 236.

⁶ Вестник финансов, промышленности и торговли. 1906. № 44. С. 182—183.

⁷ Сорокин А.К. Монополизация российской угольной промышленности в 1900—1913 гг. (по материалам финансовой статистики акционерных предприятий) // Экономическая история: Ежегодник. 1999. С. 93—96, 270.

⁸ Бovyкин В.И. «Красный договор» Продугля // Исторические записки. Т. 78. С. 259—260.

⁹ Там же. С. 253.

¹⁰ Две фирмы покинули его в 1911 г., еще две фирмы — в 1914 г.

¹¹ О том, что углепромышленники осознали пользу этого, свидетельствуют слова представителя Общества Государево-Байракских копей Сви-дерского. Объясняя мотивы присоединения Общества к синдикату, он в 1910 г. писал, что «содержание заключенного контрагентом однообразного договора со всеми обществами направлено было исключительно к увеличению этого тоннажа и достижению полного объединения продажи всего производства минерального топлива Донецкого бассейна в руках "Продугля", чем несомненно достигалось устранение возможного в будущем колебания рыночных цен...» (подчеркнуто мной. — Т.И.). Цит. по: Волобуев П.В. Из истории синдиката «Продуголь» // Исторические записки. 1956. Т. 58. С. 119—120.

¹² Шполянский Д.И. Монополии угольной промышленности Юга России в 20 веке. М., 1953. С. 88.

¹³ Каменноугольная промышленность России в ... году / Под ред. Н.Ф. фон Дитмара. 1906—1914. Вып. 1—2. Харьков, 1907—1915.

¹⁴ Мы целенаправленно выбрали для анализа группу тех компаний, которые испытывали влияние синдиката на протяжении всего 9-летнего периода его существования.

¹⁵ Из рассмотрения исключены предприятия относительно мелкие (с добычей, не превышавшей 1 млн пудов) и крупные компании (Новороссийское металлургическое общество) и те фирмы, которые не были постоянными контрагентами «Продугля», чтобы обеспечить более корректные сопоставления. В ходе сравнительного анализа мы также обращались к данным по Новороссийскому обществу и по группе аутсайдеров с включением крупных фирм, чтобы убедиться в том, что их поведение не противоречит полученным нами выводам.

16 Сильный скачок в 1910 г., нарушающий эту тенденцию, объясняется оттоком рабочих из-за эпидемии холеры.

17 Экономически это было равносильно снижению спроса на рынке.

18 Возрастающая отдача от масштаба (или экономия от масштаба) имеет место, если по мере увеличения выпуска средние издержки предприятия падают (в частности, за счет уменьшения в них доли постоянных затрат).

19 Именно это делает его уязвимым при снижении спроса на рынке.

20 Благодаря этому предприятие становится более эффективным в своей деятельности в сравнении с предприятиями, имеющими меньшие постоянные издержки.

21 Скажем, арендная плата, относящаяся к постоянным расходам, может со временем увеличиваться.

22 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М., 1996. С. 22—23.

23 Там же.

24 Это выражение также называют *уравнением совокупных затрат*, поскольку оно отражает зависимость изменений общих затрат от изменения объема производства при сложившемся соотношении постоянных и переменных расходов.

25 Каменноугольная промышленность России в ... году.

26 Следует отметить, что на эти риски, свойственные отрасли, накладывались риски, связанные с изменением структуры затрат на предприятии в пользу постоянных издержек.

27 Фертнер Ф.П. Нужен ли донецкой угольной промышленности синдикат? Харьков, 1909. С. 22—23.

28 Гужон Ю. Мнимый голод угля и чугуна. М., 1914. С. 6.

29 Взятые в работе: Гужон Ю. Указ. соч. С. 4.

30 Следует помнить о том, что соответствующий уровень цен должен был обеспечиваться синдикатом.

31 Труды 28 Съезда горнопромышленников Юга Росси. Доклад комиссии «О современном положении донецкой каменноугольной промышленности». Харьков, 1904. С. 18 (курсив оригинала).

32 Более подробный анализ, охватывающий большее количество признаков, см.: Измествьева Т.Ф. Воздействие процесса монополизации угледобывающей промышленности на модернизацию топливной базы России в период индустриализации (на примере Донецкого бассейна) // Экономический журнал. 2003. № 6.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Список обществ, вошедших в состав синдиката «Продуголь»¹

1. Общество Брянских каменноугольных копей
2. Общество Криворогских железных руд
3. Голубовское Берестово-Богодуховское товарищество
4. Донецкое товарищество Коренева и Шипилова
5. Екатерининское горно-промышленное общество
6. Ирминское общество
7. Общество для разработки каменной соли и угля на Юге России
8. Никитовское горно-промышленное общество
9. Общество Южнорусской каменноугольной промышленности (Горловское)
10. Русско-Донецкое общество
11. Рутченковское горно-промышленное общество
12. Франко-Русское общество Берестово-Крынских копей
13. Русско-Бельгийское металлургическое общество²
14. Общество Государево-Байрацких каменноугольных копей³
15. Общество водных, шоссейных и второстепенных рельсовых путей (Марковское)⁴
16. Общество доменных печей и фабрик Ольховой (Ольховское)⁵
17. Алексеевское общество⁶
18. Вознесенское общество⁷
19. Прохоровское общество⁸
20. Русских каменноугольных копей общество⁹
21. Селезневское общество¹⁰
22. Южнорусское Днепро-Донецкое металлургическое общество¹¹
23. Николо-Михайловское общество¹²

¹ В список не внесено Сулинское общество, присоединившееся к «Продуголю» в качестве контрагента по антрациту, из-за незначительности его поставок.

² Вышло из состава синдиката в 1911 г.

³ Присоединилось в 1907 г.

⁴ Присоединилось в 1907 г.

⁵ Присоединилось в 1907 г., вышло в 1911 г.

⁶ Присоединилось в 1909/1910 г.

⁷ Присоединилось в 1909/1910 г., вышло в 1914 г.

⁸ Присоединилось в 1909 г.

⁹ Присоединилось в 1909 г.

¹⁰ Присоединилось в 1909 г.

¹¹ Присоединилось в 1909 г.

¹² Присоединилось в 1910 г, вышло в 1914 г.

Проблемы переходной экономики

Государство и собственность в России в XX столетии**

Отношения собственности всегда были и продолжают оставаться одной из самых острых и противоречивых проблем любой общественной и экономической системы, поскольку они непосредственно затрагивают конкретные интересы различных социальных сил. Всякое изменение структуры прав и отношений собственности — болезненный и сложный процесс, независимо от того, происходит ли это изменение эволюционным или революционным путем. Такая смена не происходит сама собой: ей предшествует длительный период, когда внутри существующего способа производства постепенно накапливаются изменения социального, политического, экономического, технологического и другого характера, которые неизбежно подготавливают и вызывают качественный скачок. Он находит выражение в крупных преобразованиях, новых концепциях или теориях экономического развития.

Грандиозные социальные и политические потрясения, происходившие в России в XX в., оказали огромное влияние на траекторию развития мировой цивилизации. И далеко не последнюю роль в этом сыграли периоды революционных преобразований отношений собственности.

В XX столетие Россия вступила в ряды первого десятка государств мира с достаточно развитой структурой отношений собственности и с соответствующей этой структуре экономикой. Начало века было отмечено в России дальнейшим укреплением позиций частной собственности, проявлявшимся в бурном росте акционерных обществ с национальным и иностранным участием, формировании крупных промышленных концернов, слиянии банковского и промышленного капиталов. По существу, эти процессы воспроизводили (с небольшим запозданием) динамику формирования экономической среды, характерную для развитых экономик Европы и США конца XIX в.

Вместе с тем экономика молодого российского капитализма дореволюционного образца унаследовала из прошлого традицион-

* Виноградов Владимир Алексеевич — академик Российской академии наук (РАН).

** В основу статьи положен доклад, сделанный автором на конференции «Наш XX век. Российская наука о судьбах России в XX столетии». Москва. 29—30 ноября 2000 г.

ную для России устойчивость государственных интересов. Государственность всегда являлась базовой социально-политической и экономической идеологией российского общества и российского национального менталитета. Корни этого следует искать в особенностях формирования российской нации начиная с допетровской эпохи, когда стало очевидным, что только сильное государство способно удерживать социальные и хозяйственные связи в многонациональной империи, простиравшейся на обширном евро-азиатском пространстве.

Российское государство традиционно являлось крупнейшим самостоятельным субъектом хозяйствования. В начале столетия государственная форма собственности в России, особенно в промышленности и экономической инфраструктуре, получила дальнейшее развитие. О масштабах государственного предпринимательства в России можно судить хотя бы по тому, что государству принадлежало более 700 промышленных предприятий (4—5% от их общего числа). Самыми крупными и технически оснащенными были военные заводы. Значительной была государственная собственность в горной промышленности. Государству принадлежало также 70% железнодорожных магистралей, имевших общенациональное значение.

Естественные и динамичные процессы развития плюралистичных отношений и форм собственности, формирования национального монополистического капитала (с характерным для России сильным акцентом на государственном присутствии в экономике) были прерваны в октябре 1917 г. Системный политический, экономический, социальный кризис, охвативший ослабленную участником в Первой мировой войне страну, открыл путь к власти силам, определившим, как потом оказалось, судьбы России на многие десятилетия вперед.

В течение всего последующего 70-летнего периода Россия, переименованная в СССР, развивалась своим особым путем. Можно, конечно, согласиться с теми, кто утверждает, что развитие СССР происходило вне контекста мирового экономического процесса. Однако, думается, такая постановка вопроса страдает известной ограниченностью. Все зависит от того, что понимать под мировым экономическим процессом. При более широком подходе вполне правомерно допустить, что мировая экономика не только включала в себя обе системы, построенные на различных основаниях отношений собственности, но и в определенной степени развивалась именно *благодаря* этим различиям.

Марксистская идеология, адаптированная к российской специфике пришедшим к власти в 1917 г. левым крылом социалистов во главе с В.И. Лениным, рассматривала государственную собственность как фундаментальную категорию новой системы общественных отношений. Однако так называемая социалистическая государственная собственность, утвердившаяся в Советском Союзе, имела мало общего с той формой государственной собственности,

которая существовала в дореволюционной России. Принципиальное отличие заключалось в том, что если прежде права государственной собственности принадлежали конкретному социальному институту — государству, то при социализме государственная собственность была провозглашена по сути тождественной общенародной собственности (о том, каковой она *на самом деле* являлась, будет сказано дальше). В этой новой системе отношений собственности, сложившейся в СССР, государство в лице аппарата формально было объявлено лишь инструментом управления, действовавшим как бы от имени и в интересах всего народа.

Октябрьская революция проходила под лозунгом борьбы с частнокапиталистической собственностью, хотя нелишне заметить, что процесс тотального огосударствления экономики, запущенный в октябре 1917 г., первоначально развивался далеко не столь однозначно, как некоторые сегодня полагают. В первые месяцы Советской власти ни о какой всеобщей национализации не шло речи. В тот период Ленин вполне допускал сохранение в частной собственности средних и мелких предприятий, выступал за развитие различных государственно-капиталистических форм хозяйствования — правда, под строгим контролем со стороны большевистского государственного аппарата. Декрет о национализации крупной промышленности страны был принят Советом народных комиссаров лишь в июне 1918 г., когда собственностью РСФСР были объявлены крупнейшие предприятия горной, металлургической, металлообрабатывающей, электротехнической, деревообрабатывающей, текстильной и других отраслей промышленности, составлявшие костяк экономики страны. Всего национализировалось свыше 3000 заводов и фабрик.

При этом все промышленные объекты, объявленные по декрету достоянием государства, впредь до особых распоряжений Всероссийского совета народного хозяйства (ВСНХ), которые должны были приниматься отдельно по каждому предприятию, оставались «в безвозмездном арендном пользовании прежних владельцев». В декрете предусматривалось, что весь персонал национализированных предприятий, включая и руководителей, считается состоящим на службе у государства. В течение последующих месяцев 1918 г. в ведение государства фактически перешли 1125 крупных предприятий.

Только в период Гражданской войны и иностранной интервенции под давлением обстоятельств Советская власть в рамках политики военного коммунизма национализировала среднюю и значительную часть мелкой промышленности. Однако уже в 1921 г., при переходе к нэпу, многие мелкие и часть средних предприятий были вновь денационализированы. Это была примечательная, хотя далеко не всегда последовательная попытка новой власти реанимировать частный интерес, заставить его работать для оживления экономики.

Одним из важнейших решений в рамках нэпа стало допущение частнокапиталистического предпринимательства в промышленности, правда лишь в ограниченных формах: во-первых, государственные предприятия отныне могли сдаваться в аренду частному капиталу; во-вторых, были созданы правовые основы для образования смешанных акционерных обществ с участием государственно-го и частного капиталов; в-третьих, было разрешено создавать небольшие частные предприятия, численность наемного персонала которых не должна была превышать двадцать человек.

Другой инструмент нэпа — введение хозрасчетных отношений в промышленности. Со второй половины 1921 г. многие крупные предприятия объединялись в хозрасчетные тресты, лишённые права на получение государственных дотаций. Подобные действия со стороны государства способствовали оживлению производства и зарождению конкуренции между товаропроизводителями.

С образованием хозрасчетных трестов осложнилась процедура планирования экономики и возникла проблема государственного контроля за деятельностью частных предприятий. Паллиативное решение, которое было найдено, получило свое правовое оформление в Декрете о трестах. Согласно Декрету, трестам предоставлялась хозяйственная автономия, однако важнейшие функции экономического регулирования и контроля сохранялись за ВСНХ. Это не могло не сказаться отрицательно на показателях эффективности работы трестов; тем не менее даже при такой урезанной самостоятельности хозрасчетные объединения демонстрировали значительные успехи в производстве товарной продукции и успешно конкурировали с государственными предприятиями.

Свертывание нэпа, произошедшее в конце 1920-х гг. под лозунгом борьбы с неуправляемой мелкобуржуазной стихией, открыло дорогу тотальной национализации промышленного производства, торговли и сферы услуг. В результате всеобщей национализации не только функции контроля, как это было на начальном этапе большевистской революции, но и все функции распоряжения и управления собственностью перешли в руки партийно-государственного аппарата.

К середине 30-х гг. в СССР в частной собственности оставалось лишь немногим более 1% совокупных овеществленных производительных активов общества, в колхозной и кооперативной — порядка 7,8%, тогда как в государственной было сосредоточено свыше 90%. В собственности государства оказались также все 100% природных ресурсов страны.

Известно, что во всех странах, хотя и в разных масштабах, национализация нередко служит инструментом самосохранения государства в критических фазах его функционирования как института, поскольку позволяет концентрировать усилия и ресурсы для достижения особо важных целей. Даже в рыночных экономиках с наиболее развитыми институтами частной собственности в периоды крупных войн государство брало под свой контроль и в непосредственное управление жизненно важные промышленные пред-

приятия, чтобы обеспечить требуемые объемы производства для удовлетворения потребностей воюющей армии.

Эта специфическая функция государственной собственности в Советском Союзе была доведена до своего абсолюта. Экономика СССР создавалась как жестко централизованная система ради достижения четко сформулированных целей. Интересы выживания государства были поставлены превыше всего. Курс на скорейшую индустриализацию, провозглашенный в еще не окончательно оправившейся от разрухи стране, требовал создания иерархической системы управления из единого центра. Поэтому фундаментом успешной реализации такого курса могла быть только государственная собственность, которая стала основой стремительного экономического роста страны и одновременно первопричиной многочисленных диспропорций, ставших впоследствии источником экономической слабости советской экономики, технического отставания и низкой производительности труда.

На самом деле в условиях сложившейся в СССР командной экономики понятие «государственная собственность» несло совершенно иную смысловую нагрузку, чем в системах рыночного типа и даже чем в тех системах, где рынок играл по отношению к государству важную, но подчиненную роль. В Советском Союзе не существовало ни одного государственного или партийного института, который обладал бы *всей* полнотой прав собственности. Скорее можно говорить о наличии в данном случае особой формы коллективной собственности, когда права собственности владельцев нечетко структурированы и зависят от постоянно меняющейся позиции каждого из них во властной иерархии.

Поэтому утвердившуюся в советской экономике форму собственности правильнее было бы назвать не государственной (и тем более не «общенародной»), а номенклатурной. Под номенклатурой я имею в виду комплексную систему взаимных интересов влиятельных экономических и политических агентов; при этом члены номенклатуры реализуют свои права собственности не как личности, а как представители определенных групп, объединенные общими властными интересами. Партийно-хозяйственная номенклатура фактически являлась своего рода коллективным собственником формально государственных предприятий.

В командной экономике распределение власти и позиции различных властных элит имели решающее значение при определении фактических, а не декларируемых прав собственности. Строго говоря, в СССР определение прав собственности всегда было нечетким. Формальное регулирование, зафиксированное соответствующими нормативными актами, сплошь и рядом дополнялось различными исключениями, применявшимися к отдельным конкретным сегментам экономики. Поэтому использовать понятие «права собственности» применительно к системе отношений собственности в СССР можно лишь с оговорками и с определенной долей условности.

Права собственности, сосредоточенные на уровне центральной власти, распределялись между несколькими структурами: партийными органами, отраслевыми министерствами, Госпланом, Министерством финансов и т.д. Соответственно, существовал и своеобразный механизм «разделения труда» между структурами центральной власти, включавшийся при реализации распределенных прав собственности. В основе такого механизма лежала не столько экономическая или бюрократическая рациональность, сколько властный потенциал соответствующей структуры. Именно это в конечном счете и стало главным фактором накапливающейся неэффективности советской экономики, предопределившим распад командно-административной системы.

Предпринимавшиеся на протяжении всего советского периода (в особенности с конца 50-х гг.) неоднократные попытки рационализировать этот механизм, не разрушая сложившуюся систему отношений собственности, как правило, оказывались безуспешными.

Так, введение инструментов хозрасчета и самофинансирования в период позднего социализма не привело к реальному повышению уровня финансовой ответственности предприятий: убытки, порожденные неэффективностью использования факторов производства и/или управления, по-прежнему покрывались из бюджета либо в форме прямых субсидий, либо за счет практически беспроцентных займов.

Получалось, что «издержки» сформировавшейся в СССР системы прав собственности распределялись на все общество, а ее «выгоды» доставались ограниченному властным группировкам.

Эрозия института государственной собственности в СССР началась задолго до того, как в период горбачевской перестройки были предприняты первые робкие попытки системного реформирования экономики. И наиболее очевидным признаком такой эрозии стало расширение экономической площадки, на которой хозяйничал теневой капитал. В СССР, равно как и во всех бывших социалистических странах, существовали обширные зоны негосударственной (альтернативной) экономики, которая в условиях абсолютного хозяйственного диктата государства могла выжить, только оставаясь на нелегальном положении.

В так называемом теневом секторе, функционировавшем под негласным покровительством коррумпированных государственных чиновников, были аккумулированы огромные финансовые и материальные ресурсы, которые уже в 70—80-е гг. достигли таких масштабов, что стали задыхаться в тесном теневом пространстве, и потому искали возможности легализации.

Номенклатура была другой мощной силой, экономические интересы которой чем дальше, тем больше проявлялись в стремлении к перераспределению (или, говоря точнее, к переоформлению) сложившейся структуры собственности. По мере накопления национального богатства номенклатуре становилось все теснее в рамках коллективного собственника, и только жесткие идеологи-

ческие установки мешали ее представителям стать самостоятельными институционально оформленными субъектами гражданско-правовых отношений. Поэтому значительная часть номенклатуры была особенно заинтересована в развенчании идеологии тотальной государственной собственности и приложила немало усилий к тому, чтобы не только инициировать процесс реформирования отношений собственности, но и возглавить его.

К середине 80-х гг., когда в СССР окончательно обнажились пороки системы, построенной на тотальном огосударствлении и подавлении частнопредпринимательской инициативы, в остальной части мира уже полным ходом разворачивалась приватизация. В основе ее лежала неолиберальная экономическая философия, исходившая, среди прочего, из необходимости резкого ограничения размеров государственного предпринимательского сектора и допускавшая преимущественно лишь косвенное влияние государства на хозяйственные процессы.

Смена парадигмы экономического мышления, повлекшая за собой изменение вектора хозяйственной политики, произошла едва ли не одновременно (в историческом масштабе времени) во многих ведущих странах мира, определяющих тенденции развития мировой экономики. Пожалуй, никогда прежде за всю мировую экономическую историю приоритеты экономической политики в различных странах не смещались в одном направлении с такой синхронностью и в таких масштабах, как это произошло в последней четверти XX в.

Резкий поворот экономической политики в странах с казалось бы устоявшейся структурой отношений собственности не был, разумеется, случайным. Чтобы разобраться, почему это произошло, необходимо совершить небольшой экскурс в экономическую историю. Этот краткий экскурс окажется полезным и при определении глубинных причин революционных перемен в отношениях собственности в России, произошедших на протяжении последнего десятилетия.

В течение полувека начиная с мирового кризиса 1929—1933 гг. в странах с развитым рынком отчетливо проявлялась потребность не в свертывании, а, наоборот, *в усилении* государственного вмешательства в экономику.

Основная причина этого была в том, что механизм стихийного рыночного регулирования, подорванный порожденной им самой тенденцией к монополизации, становился все менее пригодным для поддержания воспроизводственных пропорций в условиях усложняющейся структуры экономических связей.

Не следует, однако, сбрасывать со счетов и демонстрационный эффект успехов социализма, особенно на начальном этапе его становления: как раз в тот период, когда капитализм переживал тяжелейший в его истории кризис, сжатая в государственный кулак экономика СССР показывала поразительные темпы роста в базовых отраслях промышленности, являвшихся в то время двигателем индустриального развития.

Именно в ходе мирового экономического кризиса конца 20-х гг. стало очевидным, что дальнейшее функционирование капиталистической системы невозможно без создания эффективного механизма коррекции несовершенств рынка с использованием различных инструментов, имеющихся в распоряжении государства.

Особое место в системе встроенных экономических стабилизаторов, управляемых «видимой рукой» государства (в отличие от «невидимой руки» рынка), отводилось предприятиям, находившимся в государственной собственности.

Исключая традиционные сферы государственной предпринимательской активности, существовавшие, что называется, «испокон веку», государственная собственность и государственное предпринимательство рассматривались частным капиталом в качестве своего рода «отступной цены», которую этому капиталу приходилось платить за поддержание общих условий воспроизводства.

Поэтому с 30-х гг. государственные финансы в странах с рыночной экономикой стали активнее привлекаться для заполнения экономических ниш с неблагоприятными условиями воспроизводства, которые, оставаясь малопривлекательными для частного капитала, были жизненно важны для функционирования экономики в целом.

Подготовка ко Второй мировой войне, сама война, связанные с ней политические и экономические потрясения привели к бурному росту государственной собственности в странах Центральной и Юго-Восточной Европы, где была национализирована вся крупная и средняя промышленность. Мощный сектор государственных предприятий сложился в нацистской Германии и фашистской Италии. Широкая национализация была проведена во Франции и Англии. В США в годы войны было построено большое число государственных военных заводов.

Возрастание экономической роли государственной собственности и государственного предпринимательства продолжало оставаться одной из наиболее характерных черт и послевоенной экономической истории стран с развитым рынком, хотя направленность государственного интереса стала несколько иной. Государственная собственность проникала в первую очередь в те сегменты народного хозяйства, которые требовали крупных долгосрочных инвестиций.

Одновременно быстрыми темпами развивались другие элементы государственного регулирования: мероприятия в сфере бюджетной политики, манипулирование объемом денежно-кредитной массы и, наконец, активное вмешательство в социальную инфраструктуру, к началу 80-х гг. поглощавшее во многих развитых странах в среднем до половины национального дохода.

Однако уже примерно с середины 70-х гг. в странах с развитой рыночной экономикой наметилась и в дальнейшем стала все более отчетливо проявляться тенденция к свертыванию традиционных форм государственного вмешательства в сферу непосредственного производства товаров и услуг, к сужению экономической зоны,

охватываемой государственной собственностью, и соответствующему расширению «области распространения» частного капитала. Нельзя также не признать, что эта тенденция вписалась в более общий курс на дерегулирование экономики, освобождение ее от излишней государственной опеки.

Одной из основных причин такой перемены экономической политики стала перегрузка расходной части бюджетов. Расширение экономических функций государства привело к тому, что «бюджетное пространство», и без того ограниченное, стало еще более тесным. Резко обострилась проблема бюджетных приоритетов. Макроэкономические цели государственного предпринимательства, достигаемые нередко ценой бюджетных субсидий и дотаций неблагополучным предприятиям, все дороже обходились казне.

Масштабы перенакопления частного капитала также достигли критической массы: капитал готов был хлынуть не только в новые отрасли, где развертывание производства всегда связано с повышенным коммерческим риском, но даже в те сферы экономической активности, которые традиционно были закреплены за государством и куда прежде он проникал весьма неохотно.

Одновременно все громче стали раздаваться голоса, что государство, изымая посредством налогов колоссальные финансовые ресурсы у населения и частнопредпринимательского сектора и перераспределяя их далеко не самым рациональным образом, превратилось в гигантского спрута, обвинившего своими щупальцами рыночную систему и высасывающего из нее жизненные соки.

Цели государственного регулирования пришли в противоречие с его методами: вместо того, чтобы смягчать, по мере необходимости, накапливающиеся противоречия, государство, участвуя в перераспределении все растущей доли национального дохода, стало душить свободную экономику своим чрезмерным весом.

Таким образом, к середине 70-х гг. отчетливо проявились дефекты исправно функционировавшего до сих пор и, казалось бы, неплохо зарекомендовавшего себя механизма поддержания динамического равновесия рыночной хозяйственной системы с помощью активного государственного присутствия в экономике.

Ключевым фактором, обнажившим к середине 70-х гг. несостоятельность концепции «большого государства», явился выход мирового цивилизационного процесса на новый виток технологического развития. Именно революция в технологиях дала в конечном счете новый импульс переоценке сложившихся в предыдущие десятилетия представлений о масштабах участия государства в предпринимательской деятельности и в доле совокупного общественного богатства.

Важнейшей особенностью, характерной для экономического развития последних десятилетий прошлого века, является усиление эффекта, который уместно было бы назвать эффектом институционально-технологического резонанса. Суть его в том, что технологическая революция, являясь материальной основой иннова-

ций в сфере экономических отношений, побуждает к хозяйственному плюрализму и поиску эластичных моделей предпринимательства и разнообразных форм и отношений собственности, обеспечивающих оперативный отклик на разнообразные потребности рынка. В свою очередь, в гибких, раскрепощенных производственных структурах возникают благоприятные условия для поощрения новых технологических инициатив.

Приватизация стала наиболее ярким символом программы «новорыночной динамики» в странах Запада. На протяжении последних двух десятилетий прошлого века неустойчивый баланс между государством и рынком, между государственным и частным предпринимательством под влиянием объективных хозяйственных требований все более заметно смещался в сторону усиления экономического веса частного сектора. «Вирус» приватизации, зародившись в Великобритании, стал стремительно распространяться по всему миру, захватывая все новые экономические плацдармы.

Непосредственные цели приватизации формулировались в каждой стране по-разному: укрепление финансовой базы центральной и местной власти за счет освобождения бюджетов от балласта, связанного с необходимостью поддержки неэффективных производств; улучшение экономических показателей отдельных предприятий, находившихся в собственности государства, и повышение эффективности экономики в целом; переориентация на преимущественно косвенные методы регулирования рыночных пропорций или, скажем, рассредоточение прав собственности с целью расширения социальной опоры рыночного сектора.

Однако глубинная цель приватизации повсюду оставалась одной и той же — добиться большей гибкости, мобильности, приспособляемости национальных экономических систем к усложняющимся условиям воспроизводства.

В СССР, с его едва ли не самой жесткой в мире системой централизованного управления, сначала реформы второй половины восьмидесятых, а затем развернувшаяся ускоренными темпами либерализация экономики подготовили к 1992 г. благоприятную почву для прораствания в общественном сознании идей приватизации и их реального воплощения в законодательных решениях власти.

Реформа вызревала в недрах советского хозяйственного организма долго и болезненно. Генетические основы коллапса советской хозяйственной системы изначально закладывались не только на микро-, но и на макроуровне. За свою сравнительно недолгую экономическую историю формальные правила и процедуры централизованного планирования успели продемонстрировать свою неэффективность. Для компенсации несовершенств экономического управления были задействованы дополнительные рычаги политического регулирования с использованием партийных организаций и профсоюзов.

При решении одномерных задач в рамках традиционного структурного пространства такая регуляция была сравнительно эф-

фактивной, однако при решении более сложных задач, связанных с проблемой выбора из нескольких альтернативных решений и поиском оптимальной технологической стратегии, она оказалась малопригодной. Параллельно происходило сращивание партийных, планирующих и хозяйственных структур: границы между ними размывались, роли смешивались, возникала двойственность отношений, что еще больше снижало уровень гибкости управляющей системы в целом.

Не следовало бы недооценивать и влияние мощного внешнего фактора: одна из целей «холодной войны», определявшей политический ландшафт в мире на протяжении практически всей третьей четверти XX в., состояла в том, чтобы измотать и в конечном счете экономически подорвать СССР с его высоко милитаризированной и тотально огосударственной экономикой. К сожалению, нельзя не согласиться с теми, кто утверждает, что такой расчет был сделан абсолютно верно.

Если воспользоваться еще сравнительно недавно бытовавшей у нас терминологией, то приходится признать, что на протяжении всего послевоенного периода «социализм» участвовал в жестокой, изматывающей гонке с «капитализмом» за право определять судьбы мира не только на политической, но и на экономической «дорожке».

На отдельных этапах этой гонки системе, построенной на базе абсолютизации государственной собственности, даже удавалось вырываться вперед на каком-то одном направлении, используя свои возможности концентрации колоссальных ресурсов для достижения поставленной цели (амбициозные космические проекты, создание новых систем вооружений, ядерная энергетика и др.). Тогда казалось, что централизованной экономике, управляемой плановыми решениями, под силу любые задачи, недоступные децентрализованному, стихийному рынку.

То было время, когда экономический потенциал большинства стран во многом базировался еще на традиционных («дремлющих») технологиях и инновациях преимущественно улучшающего типа, хотя признаки приближающегося технологического взрыва уже были заметны (особенно с начала 60-х гг.).

Когда же революционный скачок в развитии технологий потребовал резко раздвинуть как внутривосточные, так и интернациональные границы экономической свободы, обнаружилось, что в жестко регулируемой, замкнутой экономике нерыночного типа отсутствует механизм, способный «переваривать» новые технологии и ассимилировать их для производственных целей в необходимом объеме.

Темпы инновационного обновления советской экономики оставались недопустимо низкими для страны, претендующей на роль великой экономической державы, а отраслевая структура — отсталой даже в сравнении с далеко не самыми развитыми странами мира. Экономика была лишь едва пропитана «составом» новейшей

технологии, она отторгала технологические новинки, поскольку ориентировалась на совершенно иную модель развития.

Корни слабой восприимчивости советской экономики к инновациям следует искать в косности и неповоротливости системы централизованно-бюрократического управления гигантской по масштабам государственной собственности, отсутствию «очагов инновационного возбуждения» в едином регулирующем центре плановой системы, которые и не могли там появиться, поскольку зарождаются только тогда, когда есть простор для свободного поиска, подкрепляемого раскрепощенной предпринимательской инициативой.

Таким образом, при всем разнообразии внешних и внутренних обстоятельств, вынудивших советское руководство в середине 80-х гг. в конечном счете принять трудное политическое решение о запуске процесса реформирования экономики, одним из важнейших элементов которого стала приватизация, *фундаментальным импульсом* к столь кардинальному пересмотру экономической стратегии стало критическое отставание страны в области новых технологий.

Поражение СССР в технологической гонке повлекло за собой сдачу позиций и в политическом противостоянии с Западом. Этот процесс растянулся почти на целое десятилетие. Он завершился в 1989—1991 гг. каскадом мощных социальных потрясений, приведших к окончательному крушению политических режимов на востоке Европы и в СССР, развенчанию идеологемы тоталитарного государства, построенного по сталинскому проекту на экономическом фундаменте государственной собственности, и поворотом к новым ценностям, среди которых частная собственность, частное право и частное предпринимательство играют едва ли не важнейшую роль.

* * *

В сегодняшней России едва ли можно найти какую-либо другую экономическую проблему, которая получала бы столь же противоречивые оценки и провоцировала столь же острые конфликты между представителями различных экономических и политических группировок, как приватизация. Без преувеличения можно утверждать, что вопрос о перераспределении прав собственности останется одним из центральных вопросов экономической политики и на ближайшую перспективу.

В отличие от приватизации в странах с уже сложившимся рынком, где государственные предприятия образуют лишь один из секторов экономики (хотя и пользующийся особыми льготами и привилегиями), приватизация в России затронула всю систему хозяйственных отношений. То, что в западных странах происходило как ограниченный по воздействию и растянутый по времени процесс, в России совершалось в краткий временной промежуток и в гораздо более сложных рамочных условиях.

Начать с того, что в Европе, Америке, да и во многих странах других континентов приватизация разворачивалась в условиях сложившегося рынка, который сравнительно легко готов был поглотить дополнительные вливания капитала и труда. Поэтому в большинстве западных стран достаточно было серии законодательных актов, принятых на уровне центральных и местных органов власти, чтобы дать начальный импульс процессу приватизации. Однако, справедливости ради, отметим, что и на Западе все было не так просто: в странах, приступивших к реализации национальных программ приватизации, проблема капиталоемкости рынка признавалась одной из важнейших, да и безработица, особенно на первых порах, заметно возросла. Это, кстати, явилось одной из причин, по которой приватизация во многих странах растянулась на целое десятилетие.

В России приватизация протекала особенно болезненно, принимала порой уродливые формы, сопровождалась многочисленными злоупотреблениями. Сказались, в частности, отсутствие рыночной культуры в обществе и инерция политического мышления; неистребимый монополизм производителей и перекосы в развитии финансового рынка; давление во многом сохраняющей свою силу номенклатурной элиты, не брезгующей криминальными связями, и противоречивость нормативных документов, регулирующих порядок и условия передачи государственных предприятий в частную собственность.

Массовая приватизация, стремительно проведенная в нашей стране в 1992—1994 гг., привела к грандиозным, поистине тектоническим сдвигам в структуре отношений собственности и повлекла за собой изменения социально-экономического уклада, сопоставимые по своей масштабности с революционными потрясениями 1917 г.

На старте российской массовой приватизации намерения были самые благие: повышение уровня эффективности и подъем национальной экономики за счет раскрепощения частной хозяйственной инициативы; содействие формированию конкурентной среды и демополизации отраслей; образование мощного слоя частных собственников; создание необходимых условий для оживления инвестиционной деятельности, в том числе за счет привлечения инвестиционных ресурсов из-за рубежа. Ваучерная приватизация рассматривалась в качестве своего рода социального амортизатора, призванного смягчить шоковый удар, нанесенный населению так называемой либерализацией цен.

Если относиться к приватизации как к одному из элементов экономической политики (а она, без сомнения, является таковой в первую очередь), то ее следует оценивать прежде всего по тому, насколько полученные результаты соответствуют провозглашенным целям.

Катастрофический спад производства в подавляющем большинстве отраслей отечественной промышленности, конечно, нельзя списать только на приватизацию. Однако приватизация, вне

всякого сомнения, придала этому процессу дополнительный импульс.

Во-первых, она была проведена насильственно и форсированно в высокомонополизированной экономике, которая не реагирует на ценовые сигналы об изменениях хозяйственной конъюнктуры, управляющие эффективным распределением производственных ресурсов между отраслями, регионами и отдельными предприятиями.

Во-вторых, в России в отличие от других стран, осуществлявших широкомасштабную приватизацию, в государственный бюджет поступило крайне мало средств, вырученных от распродажи госсобственности. Это резко ограничило возможности государства в области селективной инвестиционной поддержки мероприятий по структурной модернизации экономики.

В-третьих, изменение формы собственности повлекло за собой ликвидацию бюджетного финансирования производственных программ, что, наряду с резким ростом процентных ставок по кредитам, поставило многие приватизированные предприятия в тяжелейшее финансовое положение.

В-четвертых, приватизация не привела к созданию массового слоя эффективных собственников, поскольку методы, которыми она проводилась, и фактические, а не декларативные цели, которые она преследовала, практически исключали такую возможность.

В-пятых, приватизация, особенно ее ваучерная модель, не создала, да и не могла создать реальных предпосылок для развития конкуренции между производителями: механизм конкуренции запускается, как известно, не столько сменой форм собственности, сколько условиями функционирования самого рынка, который в России все еще находится в стадии формирования.

Едва ли не единственной областью, где в России существовала действительно острая конкуренция, до недавнего времени являлась сфера финансовых услуг. Однако стекавшиеся сюда свободные денежные ресурсы населения и институциональных инвесторов практически не подпитывали производство, поскольку краткосрочные и спекулятивные операции позволяли банкам и другим финансовым институтам получать норму прибыли, несопоставимую по уровню с той, которую обеспечивают даже самые процветающие промышленные или сельскохозяйственные предприятия.

Пожалуй, наиболее зримым результатом приватизации стало стремительное обогащение директорского корпуса и представителей криминальных структур, воспользовавшихся несовершенством законодательства сначала для скупки предприятий на купленные «по дешевке» ваучеры, а затем для закрепления своих экономических позиций путем приобретения по смехотворной цене у рабочих и служащих полученных ими бесплатных акций.

Разумеется, когда происходит столь грандиозная ломка складывавшегося десятилетиями социально-экономического уклада, каковой фактически является предпринятая в России широкомас-

штабная приватизация, ошибки, неудачи и даже отдельные провалы неизбежны. Однако имеются определенные основания утверждать, что результаты, полученные на финише первого этапа, были заложены в принятую правительством концепцию приватизации изначально. Очевидно, например, что откровенно популистская идея создания в ускоренном темпе многомиллионной армии частных собственников находится в явном противоречии с поставленной целью повысить с помощью приватизации уровень эффективности отдельных предприятий и экономики в целом. Несбыточными с самого начала были также планы использования вырученных от приватизации средств на расширение инвестиционных и социальных программ, поскольку принятая схема распределения этих средств практически исключала такую возможность.

Истинной целью, которую преследовало главное приватизационное ведомство страны, было как можно быстрее провести распродажу госсобственности любой ценой (в буквальном смысле слова). Отсюда и форсирование темпов в ущерб самой логике процесса и без учета меняющегося социально-экономического фона, и административный нажим, напоминающий по своим методам командно-принудительные кампании недавнего прошлого.

Однако главная причина диспропорций и несоответствий российской приватизационной политики в целом заключается в том, что она лишь *идеологически* оказалась сопряжена с другими реформаторскими инициативами, но не была увязана с ними *экономически* в единый комплекс мероприятий по управлению сложнейшим процессом системного преобразования российского экономического пространства. Одна из причин этого — в отсутствии сколько-нибудь целостной долгосрочной стратегии реформирования, в схематичности бытующих среди правящей элиты представлений о том, куда и как надо двигаться, в слабости тактических действий, разрабатываемых без учета механизмов обратной связи и потому неадекватных реакции хозяйственной среды. К тому же некоторые важные политические решения, необходимые для эффективного развертывания приватизации, — такие, например, как принятие реальных мер по ограничению монополизма и содействию конкуренции, поддержке малого предпринимательства и регулированию рынка ценных бумаг — вообще оказались на периферии экономической политики.

Таким образом, идеально вписавшись в общую концептуальную схему либеральных рыночных преобразований, приватизация в России развивалась фактически по своему собственному сценарию, тем самым превратившись *из инструмента* экономической политики *в самостоятельную, самодостаточную цель*. Подобное нередко случается, когда какое-нибудь государственное ведомство (в данном случае — Мингосимущество периода массовой приватизации) приобретает гипертрофированное влияние на общественные или хозяйственные процессы: незаметно даже для самого себя оно начинает выдавать собственные внутренние цели за истинные

цели общества, хотя для общества они являются лишь функцией (а может, и фикцией!).

Активисты решительной приватизации в России явно заблуждались, видя в ней всего лишь антипод национализации. В случае национализации акт отчуждения собственности (изъятие ее у частных владельцев путем выкупа) и акт обретения правомочий собственника осуществляются одним и тем же субъектом права — государством, что существенно упрощает всю процедуру смены прав собственности. В случае же приватизации «отторжение» государственной собственности — гораздо более многоаспектный процесс. Он может быть инициирован государством, но динамика его не может быть задана только волевым актом власти. В странах, образовавшихся на территории бывшего СССР, которые осуществляют системный переход от экономик командного типа к рыночным, и в первую очередь в России, этот процесс становится особенно сложным: недостаточно определенные и/или неэффективные права собственности вызывают цепочку негативных последствий, основным звеном которой становятся неоправданно высокие транзакционные издержки.

Если даже в относительно стабильных в экономическом и политическом отношении странах с развитой рыночной системой приватизация порождала серьезные структурные диспропорции и сопровождалась усилением социальных трений в обществе, то что уж говорить о России, где условия для ее проведения оказались явно далекими от оптимальных: характерными признаками системного кризиса, разразившегося в стране в девяностые годы, и особенно в период 1992—1998 гг., стали резкое падение производства, разрыв хозяйственных связей между регионами и предприятиями, упадок и вымирание целых отраслей, неустойчивость финансовой системы и денежного обращения, усиление национального и регионального сепаратизма, сращивание криминальных и властных структур.

Многие из отмеченных признаков служат проявлением болезненного процесса ломки тоталитарной экономики и в той или иной степени характерны для большинства стран, сравнительно недавно вступивших на путь рыночных преобразований.

Вместе с тем приватизацию в России, вне всякого сомнения, следует рассматривать не только как важнейшую составную часть комплекса мероприятий государственной политики, преследующих цель формирования рыночной среды в стране, десятилетиями развивавшейся вне «нормального» (конкурентного) рыночного пространства. Российская приватизация вполне вписывается в контекст глобальной системной трансформации отношений собственности, развернувшейся в 80—90-е гг. прошлого века и означавшей пересмотр места и роли государства в экономике.

Теперь уже очевидно, что саморазвитие мировой хозяйственной системы выходит на новый виток спирали. На меняющейся технологической и информационной основе происходит формирование качественно иной модели отношений государства и рынка,

место государственной собственности в которой пока еще только определяется.

По нашему мнению, современная тенденция к переоценке роли и места государственной собственности в рыночной экономике представляет собой принципиально иное явление, чем предыдущие волны денационализации, которыми особенно богата послевоенная экономическая история европейских стран. Прежние флуктуации государственной собственности отражали внутреннее, имманентное стремление рыночной системы к достижению некоего оптимального для каждого периода и каждой страны соотношения между экономической свободой и хозяйственной необходимостью, между микроэкономическими интересами частного бизнеса и макроэкономическими целями всего общественного хозяйства, между частным и государственным предпринимательством.

В последней четверти XX в., когда революционный скачок в технологии и информации заставляет резко раздвинуть как внутренние, так и интернациональные границы экономической свободы, традиционный механизм поддержания колебаний государственной собственности вокруг оптимума становится малоэффективным. Качественно иная «формула» симбиоза государства и рынка предполагает и качественно иной оптимум, вокруг которого должно происходить движение форм собственности.

Еще раз подчеркну: несмотря на многие принципиально важные различия в наборе факторов, обусловивших движение к приватизации в странах с рыночной, квазирыночной, нерыночной и антирыночной экономикой (в последнем случае я имею в виду экономику советского типа), генетические корни поворота (или, если угодно, возврата) к приоритетам частной собственности и свободного предпринимательства повсюду в мире оказываются одними и теми же. Импульсом к формированию новой структуры отношений собственности послужил кризис представлений об экономических функциях и возможностях государства, спровоцированный глубинными изменениями в технологическом базисе современного общества.

* * *

В заключение хотел бы сказать несколько слов о перспективах трансформации отношений собственности в нашей стране, как они видятся в начале нового века и тысячелетия.

Приватизация в России вступает в новую фазу. «Ползучая» приватизация (через денежные аукционы и инвестиционные торги), в ходе которой происходит дальнейшее перераспределение прав собственности между крупными и крупнейшими инвесторами, начавшись в 1995 г., продолжается и поныне. Разворачивается очередной передел собственности, теперь уже между новыми частными владельцами. Правила игры по-прежнему четко не установлены, права собственности не конституированы, а государство,

растерявшее свои контрольные и регулирующие функции, до сих пор не научилось соблюдать свой интерес хотя бы там, где он жестко привязан к его закрепленным в законе правам собственности.

В последнее время на базе крупных государственных предприятий уже складывается своеобразная система корпоративной собственности, которая, будучи формально акционерной, фактически является собственностью олигархических структур, кланов или высших менеджеров, выросших из прежней номенклатуры. При этом в порах такой корпоративной системы возникает крупный частный бизнес, питательной почвой для которого нередко служат капиталы теневых дельцов, сращенных с бюрократией.

Поэтому сегодня нелишне еще раз окинуть ретроспективным взглядом опыт приватизации, накопленный другими странами. Этот опыт не следует бездумно копировать, но в нем есть много рационального, полезного, которое следует учитывать. Несмотря на сохранение тенденции к экономической либерализации, государство по-прежнему повсюду удерживает контроль над обширным полем хозяйственной деятельности — и не только с помощью косвенных рычагов регулирования, встроенных в рыночную систему, но и в ряде случаев непосредственно через управление капиталом некоторых стратегически важных отраслей.

С особой осторожностью следует подходить к приватизации естественных монополий. Во Франции, например, этот вопрос сегодня остается открытым, хотя французское правительство испытывает сильное давление со стороны Европейского союза. В Великобритании, где после передачи частному капиталу прав собственности на энергоносители, системы связи, водо- и теплоснабжения приватизация перекинулась на железнодорожный транспорт, этот курс правительства вызывает все более резкую критику со стороны потребителей: работа железных дорог значительно ухудшилась. Сходные тенденции прослеживаются и в Японии.

Несколько слов хотелось бы сказать и о таком больном для сегодняшней России вопросе, как перспективы введения частной собственности на землю. Речь в первую очередь идет не столько о частной собственности на землю вообще, сколько на землю, находящуюся в сельскохозяйственном обороте. Если рассуждать чисто теоретически, в отрыве от российских реалий, то создание рынка земли, превращение земли в объект купли-продажи следует рассматривать как вполне логическое и естественное углубление процесса реформирования отношений собственности. Однако проблема введения частной собственности на землю в России чрезвычайно сложна, и использование для ее решения метода кавалерийской атаки, как это было при проведении массовой приватизации в промышленности, может привести не только к аграрной катастрофе, но и к непоправимому социальному расколу в стране. Учитывая существующий сегодня расклад социальных сил в обществе, отсутствие у основной массы российского крестьянства реальных

навыков самостоятельного хозяйствования на земле, следует десять и двадцать раз подумать, осуществляя такой шаг.

Наконец, хотелось бы остановиться на экономической роли российского государства в послеприватизационный период. Опыт других стран и наш собственный опыт показывает, что государство не может и не должно уходить из экономики. За ним должны сохраняться не только прямые и косвенные рычаги регулирования и контроля, но и четко реализуемые права собственности на объекты государственного имущества и функции непосредственного управления долями, принадлежащими государству в капитале смешанных акционерных обществ. Цивилизованное государство имеет право контроля над использованием имущества в соответствии с общими интересами. Это право должно быть неотъемлемой частью самого института государственного управления. Для России сохранение государства как мощной хозяйственной силы представляется особенно важным, учитывая уже упомянутые особенности российского экономического пространства и традиции российской государственности.

В настоящее время государству принадлежат пакеты акций, в том числе и контрольные, более чем в трех тысячах предприятий. Известны факты, когда об этих пакетах забывают, поступление дивидендов в бюджет никак не контролируется и государство несет огромные потери.

Очевидно, что в правления предприятий, в которых имеются государственные пакеты акций, должны входить независимые в экономическом и в других аспектах представители Мингосимущества. Они обязаны строго следить за соблюдением интересов государства и регулярно отчитываться о своей деятельности, своевременно сигнализировать о возникающих проблемах.

* * *

Россия сегодня находится на крутом изломе своей исторической судьбы. Впереди — труднейший период, когда обществу, разбуженному после долгих лет пребывания под каблуком тоталитарного режима, предстоит найти в себе силы к возрождению, вновь стать полнокровным, здоровым организмом. Разгосударствление и приватизация — это, безусловно, могучие рычаги. Однако учиться стоять без государственных подпорок и самостоятельно передвигаться в рыночном пространстве следует постепенно. Дальнейшее развитие трансформационного процесса в России в значительной мере будет определяться тем, удастся ли задействовать эффективные системы контроля и мотивации менеджмента как на недавно приватизированных, так и на остающихся в государственной собственности предприятиях.

Возрождение российской экономики на новом технологическом базисе и в новом организационном качестве должно произойти на основе тщательно продуманной и реалистической концепции разгосударствления собственности. Одновременно следует

озаботиться восстановлением роли государства как выразителя общенациональных интересов, устанавливающего единые для всех хозяйственных субъектов правила игры и несущего полную ответственность за ресурсную, военную, социальную и экономическую безопасность общества, за развитие науки и культуры. Не подвергая сомнению важность материальных стимулов, частной собственности, частного предпринимательства и других атрибутов «экономического общества», необходимо в ходе преобразований учитывать особенности российской традиции, своеобразие «русского цивилизационного пути».

Похоже, что в самое последнее время из хаоса мнений, пожеланий и политических решений начинает вырисовываться прагматическая, взвешенная концепция построения отношений собственности в российской экономике, синтезирующая все ценное, что было накоплено мировым и отечественным опытом, и очищенная как от безудержного радикализма крайне правых, так и от догматического консерватизма крайне левых.

С.А.Афонцев*

Нужны ли людям деньги? Проблемы иерархии трудовых мотиваций российских рабочих в 1990-х гг.**

1. Введение

В настоящей статье мы продолжим рассмотрение проблем мотивации труда российских рабочих на протяжении периода рыночных преобразований, начатое публикацией в одном из номеров альманаха «Экономическая история: Обозрение»¹. При этом, если наша прошлая работа была основана на анализе макроэкономических данных, здесь мы обратимся к изучению интересующего нас вопроса на микроуровне, т.е. на уровне отдельных отраслей, предприятий и профессиональных групп. Мы будем опираться преимущественно на результаты полевых социологических исследований, опросную статистику промышленных предприятий, а также специализированную статистику официальных органов.

Структура статьи построена таким образом, чтобы воспользоваться преимуществами, предоставляемыми информацией из соответствующих источников. В разделе 2 мы даем обзор социологических данных, относящихся к мотивации труда различных групп российских рабочих. В разделе 3 рассматриваются вопросы дифференциации заработной платы в межотраслевой и внутриотраслевой перспективе. После этого мы подводим краткие итоги.

2. Нужны ли людям деньги?

При изучении мотивации труда в бывшем СССР и постсоциалистической России исследователь всегда испытывает искушение поставить под вопрос значимость мотивов, связанных с денежным вознаграждением. Действительно, имеет ли смысл подчеркивать

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

** Статья основана на результатах работы над проектом «Work Incentives in Russia, 1861—2000: Compensation, Commitment, and Coercion», осуществленного при финансовой поддержке Nederlandse Organisatie voor Wetenschappelijk Onderzoek, The Hague, The Netherlands.

этот аспект мотивации в условиях почти полного подавления рыночных отношений в трудовой сфере на протяжении советского периода, с одной стороны, и резкого падения реальной заработной платы в сочетании с широким распространением задержек оплаты труда в 1990-е гг., с другой стороны?

Отправным пунктом для ответа на этот вопрос могут послужить результаты сравнительного социологического исследования трудовых ценностей работающего населения России и 32 других стран мира (включая бывшие республики СССР), проведенного в 1990—1991 гг. В Таблице 1 представлены данные о трудовых ценностях, относящиеся (1) к различным категориям работающего населения России, (2) к работающему населению России в целом и (3) к работающему населению 32 других стран мира².

При рассмотрении Таблицы 1 сразу же бросается в глаза тот факт, что «популярность» мотива заработной платы в России в рассматриваемый период была заметно выше, чем в среднем по 32 странам мира. То же самое относится к позициям «интересная работа» и «большой отпуск». Фактор, связанный с «хорошими товарищами по работе», оценивался российскими и зарубежными респондентами практически одинаково (несмотря на пресловутые российские «традиции коллективизма»); более того, иностранцы придавали значительно больший вес возможностям общения с людьми (позиция 12 в таблице). Вопреки длительному идеологическому давлению, различия между российскими и зарубежными работниками в оценке полезности работы для общества (позиция 6) были весьма невелики. Действительно существенный разрыв наблюдался в оценках таких факторов, как «возможность проявить инициативу», «возможность чего-то достичь», «ответственная работа», «отсутствие внешнего давления» и «возможность продвижения» (позиции 10—11 и 13—15). По-видимому, данные факты можно истолковать как подтверждение традиционных представлений о том, что социалистическая система подавляла личную инициативу работников.

Возможны три интерпретации рассмотренного ранжирования трудовых ценностей. Первая из них подчеркивает роль принципа предельной полезности, в соответствии с которым люди оценивают «дефицитные» блага выше, чем имеющиеся в изобилии, даже если последние сами по себе являются очень важными. Вторая интерпретация подразумевает, что российские работники отличаются от иностранных своими предпочтениями или культурными традициями. Третья интерпретация опирается на тот факт, что насыщение «базовых потребностей» (особенно связанных с физическим выживанием) открывает дорогу запросам «более высокого» ранга.

**Трудовые ценности
работающего населения, 1990—1991 гт.**

№	Мотивы	Россия					В среднем по 32 стра- нам мира N=27088
		НКР N=94	РВСК N=431	ССК N=105	РС N=367	в целом N=1350	
1	Хороший заработок	86	87	77	86	85	77
2	Хорошие товарищи по работе	71	75	71	73	74	71
3	Интересная работа	54	68	70	77	68	61
4	Соответствие работы способностям	43	56	62	63	57	58
5	Удобное время работы	68	49	48	47	49	48
6	Полезность для общества	48	48	50	51	48	44
7	Большой отпуск	62	48	43	42	46	29
8	Надежное место работы	52	40	42	34	40	60
9	Уважаемая работа	38	40	50	38	39	40
10	Возможность проявить инициативу	23	27	32	36	30	50
11	Возможность чего-то достичь	20	26	27	34	28	56
12	Возможность общения с людьми	32	25	32	26	27	46
13	Ответственная работа	21	20	23	21	21	45
14	Отсутствие внешнего давления	19	20	17	18	20	34
15	Возможности продвижения	12	14	23	19	17	37

Примечания: НКР — неквалифицированные рабочие, РВСК — рабочие высокой и средней квалификации, ССК — служащие средней квалификации, РС — руководители и специалисты.

Источник: Магун В.С. Российские трудовые ценности: идеология и массовое сознание // Мир России. 1998. № 4. С. 123, 138.

Признаки «хорошей работы», мнение рабочих (%)

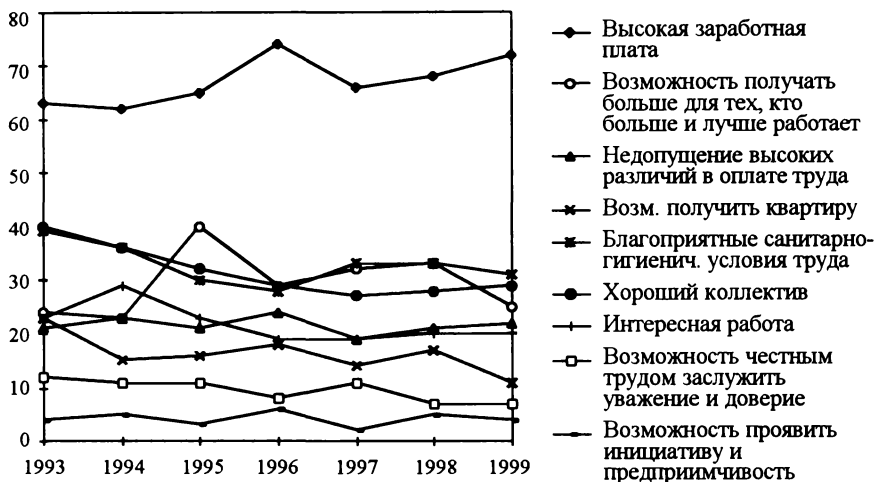
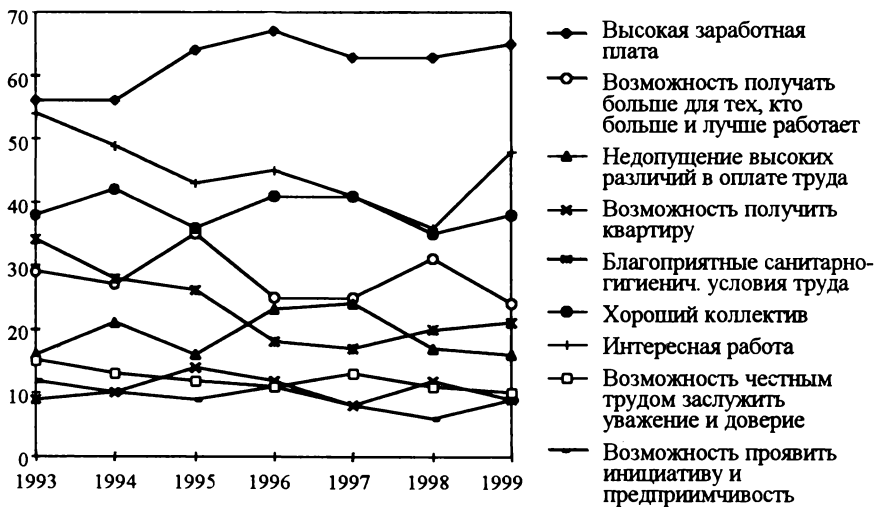


Рисунок 2

Признаки «хорошей работы», мнение служащих (%)



Представляется, что к данным Таблицы 1 в той или иной мере применимы все три приведенные интерпретации. Возможно, наиболее убедительным аргументом в пользу гипотезы предельной полезности служит тот факт, что в 1990—1991 гг. российские работники придавали гораздо более низкое сравнительное значение надежности места работы (позиция 8; напомним, что опрос производился в последние годы существования СССР, когда уровень безработицы был крайне незначительным). Примечательно также, что неквалифицированные работники выше других оценивали возможности досуга (позиции 5 и 7). Этот результат вполне ожидаем ввиду низких альтернативных издержек досуга (в терминах упущенной заработной платы) для данной категории работников, получающей самое низкое вознаграждение труда. О культурных традициях мы уже имели возможность упомянуть, обсуждая проблемы «личной инициативы». Что же касается третьей интерпретации, то, как можно убедиться, оценки таких факторов, как «интересная работа» и «соответствие работы способностям», а также возможности инициативы и достижения успеха (позиции 3, 4, 10 и 11), положительно связаны с «социальным рангом работы». Однако соответствующие факты можно интерпретировать и с точки зрения гипотезы предпочтений. К примеру, едва ли оправдано предположение, что более высокий вес, придаваемый служащими «соответствию работы способностям» и уважаемой в обществе работе (позиции 4 и 9), и более низкий вес, придаваемый ими заработной плате, объясняется тем, что служащие получают более высокую заработную плату, чем квалифицированные рабочие.

В связи с этим мы можем сформулировать вопрос о соотношении между «предпочтениями», с одной стороны, и «характером работы» (интерпретируемым в экономическом смысле — в терминах «предельной полезности» различных аспектов работы — или социологически — в терминах «ранжирования потребностей»), с другой стороны. Этот вопрос может быть рассмотрен как в динамической перспективе, так и в разрезе предприятий. На Рисунках 1 и 2 представлены результаты проводившегося на ежегодной основе социологического исследования в 11 регионах России. Базовые различия между рабочими и служащими, рассмотренные нами на материалах Таблицы 1, проявляются здесь вновь: рабочие придают более высокий сравнительный вес заработной плате, в то время как служащие — фактору «интересной работы»³. Надежды заслужить общественное уважение честным трудом и возможности проявления инициативы имеют самые низкие ранги в обеих группах работников. Интересно, что, помимо заметного роста роли заработной платы в обеих группах, падения роли «хорошего коллектива» в глазах рабочих в 1993—1997 гг. и «интересной работы» в глазах служащих в 1993—1998 гг., популярность других трудовых ценностей (включая эгалитарные — «недопущение высоких различий в оплате труда» — и антиэгалитарные — «возможность получать больше для тех, кто больше и лучше работает») колебалась в среднесрочной перспективе очень незначительно. Поскольку экономи-

ческая среда на протяжении 1993—1999 гг. претерпевала серьезные изменения, этот факт может рассматриваться как свидетельство существенной стабильности групповых предпочтений.

Перейдем теперь к рассмотрению ранжирования мотивов к труду на уровне предприятий. В Таблице 2 мы предприняли попытку противопоставить (1) различные проблемы, которые, по мнению рабочих, связаны с их работой, и (2) мотивы к труду, значимость которых подчеркивается самими рабочими. Мы сгруппировали проблемы и мотивы таким образом, чтобы сравнить интенсивность проблем с тем весом, который имеют в глазах рабочих мотивы, тем или иным образом связанные с этими проблемами. Если верна гипотеза «базовых потребностей», мы можем ожидать, что «неденежные» мотивы будут более значимы для тех работников, которые в большей степени удовлетворены своей заработной платой. Прогнозы гипотезы предельной полезности более разнообразны. Если она верна, более высокая интенсивность *любой* конкретной проблемы должна побуждать людей придавать большее значение соответствующим мотивам труда и в то же время делать их более толерантными к другим проблемам труда (даже если удовлетворенность заработком у них низка).

Заработная плата на всех предприятиях являлась наиболее важным мотивом к труду, и в то же время степень удовлетворенности ее уровнем была одной из самых низких. Однако среди наблюдений, относящихся к 1993 г., более высокий вес мотива заработной платы соответствует более высокой удовлетворенности заработной платой, что противоречит гипотезе предельной полезности. Необходимо отметить, что рабочие частного швейного предприятия (D) были в наименьшей степени удовлетворены напряженностью труда; это означает, что «более удовлетворительный» заработок был сопряжен с более высокими трудовыми усилиями. Более высокая удовлетворенность организацией труда связана с более низкой готовностью участвовать в управлении производством. В то же время удовлетворенность отношениями с коллегами и руководством во всех случаях (за одним исключением) более высока, чем удовлетворенность содержанием труда, однако «возможности общения с людьми» тем не менее занимают прочное второе место в ранжировании мотиваций. Этот факт соответствует гипотезе, основанной на учете предпочтений работников, а не гипотезе предельной полезности.

В свою очередь, объяснительная способность гипотезы «базовых потребностей» представляется весьма ограниченной. Рассмотрим, к примеру, предприятия В и С, рабочие которых в наименьшей степени удовлетворены уровнем заработной платы. В соответствии с гипотезой «базовых потребностей» можно ожидать, что структура трудовых мотивов этих рабочих должна иметь «перекос» в сторону заработной платы в ущерб таким мотивам, как возможность реализовать способности, приносить пользу людям и т.п. Подобное предположение может быть обоснованным применительно к возможностям общения с людьми, но, к примеру, рабо-

чие предприятия В, несмотря на самую низкую удовлетворенность заработной платой, придают наиболее высокий вес реализации в труде способностей, в то время как рабочие предприятия С имеют самую высокую оценку фактора общественного признания труда.

Таблица 2

Проблемы и мотивы труда работников промышленных предприятий, начало 1990-х гг.

А	В	С	Д	Проблемы труда*	Мотивы труда**	А	В	С	Д
2,56	1,23	1,37	2,95	Размер оплаты труда	Хороший заработок	77,9	89,1	92,2	95,5
3,36	2,80	2,83	2,69	Напряженность труда					
2,21	2,00	2,01	2,80	Санитарно-гигиенические условия					
2,13	2,36	2,46	2,98	Удовлетворение бытовых потребностей					
4,39	4,11	4,13	4,09	Отношения с коллегами	Возможности общения с людьми	48,9	42,2	38,5	48,3
3,95	3,14	3,71	3,63	Отношения с руководством					
3,20	3,20	3,11	3,17	Содержание труда	Возможность реализовать способности	24,7	35,4	17,2	21,3
					Возможность принести пользу людям	36,3	23,4	29,7	20,2
					Общественное признание труда	н.д.	12,5	13,3	9,0
2,76	2,44	2,78	3,10	Организация труда	Участие в управлении производством	н.д.	4,7	2,3	1,1

Примечания:

А — Томилинский завод полупроводников, г. Томилино, Моск. обл. (государственное предприятие), 1990 г.

В — Завод «Станкоконструкция» (арендное предприятие), г. Москва, 1993 г.

С — Завод радиодеталей (акционерное предприятие), г. Москва, 1993 г.

Д — Швейная фабрика «Панингер» (частное предприятие), г. Москва, 1993 г.

* Индекс удовлетворенности элементами трудового процесса, по пятибалльной шкале (1 — минимальная удовлетворенность, 5 — максимальная).

** В % к числу ответивших.

Источник: сост. по: Патрушев В.Д., Темницкий А.Л. Собственность и отношение к труду // Социологические исследования. 1994. № 4. С. 55, 57.

**Проблемы и мотивы труда работников промышленных предприятий,
конец 1990-х гг.**

А	В	С	Проблемы труда*	Мотивы труда*	А	В	С
76	67	98	Малый заработок	Хороший заработок	91	89	97
17	10	3	Плохие санитарно-гигиенические условия				
56	39	59	Боязнь потерять работу	Гарантии занятости	41	36	58
**	19	28	Слабая социальная защита со стороны профсоюза				
12	8	2	Напряженные отношения с руководством	Отношения с коллегами и руководством	26	29	25
				Общение с людьми	32	24	15
				Реализация способностей	21	16	24

Примечания:

А — Швейная фабрика «Панинтер» (частное предприятие), г. Москва, 1999 г.

В — Кондитерская фабрика (акционерное общество), г. Москва, 1999 г.

С — Самолетостроительный завод (государственное предприятие), г. Москва, 1999 г.

* В % к числу ответивших.

** Профсоюз отсутствует.

Источник: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Нуреев Р.М. (ред.). М.: МОНФ, 2001. С. 44.

Данные Таблицы 2 относятся к начальному периоду экономической трансформации, однако аналогичная проблема может быть рассмотрена и применительно к 1999 г. (см. Таблицу 3). К сожалению, набор проблем труда и трудовых мотивов в данном случае слишком узок, чтобы представить их группировки в соответствии с принципами Таблицы 2, однако выводы из Таблицы 3 также достаточно очевидны. Рабочие, в наименьшей степени удовлетворенные заработной платой и отношениями с руководством, в наименьшей степени защищенные профсоюзами и испытывающие наибольшие опасения потерять работу, придают самый большой вес таким мотивам, как высокая заработная плата, общение с людьми и гарантии занятости, соответственно. В то же время гипотеза «базовых потребностей» в очередной раз оказывается неадекватной, коль скоро оценки фактора реализации способностей оказываются тем выше, чем ниже удовлетворенность заработной платой⁴.

Для швейной фабрики «Панинтер» мы располагаем данными и для 1993 г., и для 1999 г. (Таблица 2, D и Таблица 3, A). Эти данные показывают, что оценки значимости высокой заработной платы и реализации способностей — единственных мотивов труда,

для которых возможны корректные сравнения, — остались за 6 лет практически неизменными, несмотря на существенные потрясения, произошедшие в этот период. Это подтверждает сделанное нами на основе изучения Рисунков 1 и 2 заключение о стабильности структуры трудовой мотивации. Более того, применительно к этому предприятию мы можем непосредственно оценить влияние конкретной проблемы труда — опасений потери работы — на восприятие других проблем, связанных с работой, различных мотивов труда и конкретных аспектов трудового поведения (Таблица 4).

Таблица 4

Значимость различных сторон трудовых отношений, по категориям работников, фабрика «Панинтер» (в %)

	Испытывающие страх потерять работу (60%)	Не испытывающие страха потерять работу (40%)
Проблемы труда		
Неудовлетворенность заработком	72	84
Плохие санитарно-гигиенические условия труда	16	30
Напряженные отношения с руководством	9	21
Мотивы труда		
Гарантии занятости	56	24
Возможности реализации своих способностей в труде	14	25
Самостоятельность в работе	5	14
Варианты поведения		
Готовность выполнять любое задание руководства	61	40
Стремление участвовать в решении лишь тех производственных вопросов, которые касаются работника лично	52	34

Источник: сост. по: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). С. 203—204.

Как можно убедиться, рабочие, не испытывающие страха потери работы, придают другим связанным с работой проблемам (таким, как низкая заработная плата, плохие санитарно-гигиенические условия на рабочем месте, конфликты с руководством) существенно большее значение, чем рабочие, опасющиеся потерять работу. Иными словами, угроза безработицы предполагает более

выраженную толерантность по отношению к другим негативным аспектам работы. Гарантии стабильности работы оценивались рабочими, опасавшимися безработицы, более чем в два раза выше, чем рабочими, уверенными в стабильности своей работы. Последние также придавали больший вес возможностям реализации своих способностей в труде и в 3 раза выше ценили независимость в выполнении своих функций на рабочем месте. Этот факт связан с другой, очень важной проблемой. Из рабочих, опасавшихся потерять работу, 61% декларировали готовность выполнять *все* задания руководства и 52% ограничивали свою заинтересованность в решении производственных проблем лишь теми вопросами, которые непосредственно касаются их лично. Эти показатели более чем в 1,5 раза выше, чем в группе рабочих, не испытывающих страха быть уволенными. Таким образом, угроза безработицы может быть весьма эффективным инструментом скрытого принуждения работников к интенсивному труду и «воздержанию» от предъявления требований более высокой заработной платы и улучшения условий работы. Мы можем интерпретировать этот факт как подтверждение высказанного нами в предыдущей статье предположения о том, что заработная плата как инструмент вознаграждения и угроза безработицы как инструмент скрытого принуждения играют ключевые роли «пряника» и «кнута» в мотивации трудовых усилий работников.

Теперь мы располагаем значительным массивом *социологических материалов*, относящихся к мотивации труда; однако можно поставить вопрос о том, в какой мере они действительно отражают специфику *экономического поведения*. Действительно, можно предположить, что мнения рабочих относительно характеристик «хорошей работы» детерминируют в первую очередь *выбор работы*, а не *уровень трудовых усилий*. Чтобы проверить это предположение, нам необходимо проанализировать вариацию трудовых усилий рабочих, принадлежащих к различным профессиональным группам и работающих на разных предприятиях. Применительно к началу 1990-х гг. можно использовать данные по 7 предприятиям электротехнической промышленности СССР⁵. Хотя лишь 2 предприятия из этой группы были российскими, можно с достаточной степенью реализма предположить, что различия в трудовых мотивациях между квалификационными группами являются более интенсивными, чем между «географическими» группами рабочих в одной и той же отрасли. Таким образом, мы можем сравнить отношение к труду в различных квалификационных группах рабочих в 1990 г. (Таблица 5) с общей структурой мотивов к труду в тот же период (Таблица 1).

**Интенсивность труда и отношение к труду, по категориям рабочих,
электротехническая промышленность, 1990 г. (в %)**

	Интенсивность труда и отношение к труду	Рабочие					В целом	С	Р	В целом
		НК	НЗК	К	ВК	ВСК				
1	Работа не в полную силу, в т.ч.:	64	63	72	76	78	71	85	9	76
	работа не в полную силу, без увлечения и интереса	54	60	63	62	68	62	75	71	67
	работа не в полную силу, но с увлечением и интересом	12	3	9	14	10	9	10	8	9
2	Работа в полную силу, в т.ч.:	34	37	28	24	22	29	15	21	24
	работа в полную силу, но без увлечения и интереса	26	32	21	12	15	22	9	16	18
	работа в полную силу, с увлечением и интересом	8	5	7	12	7	7	6	5	6

Примечание: НК — неквалифицированные рабочие, НЗК — низкоквалифицированные рабочие, К — квалифицированные рабочие, ВК — высококвалифицированные рабочие, ВСК — рабочие высшей квалификации (высшее или среднее специальное образование), С — специалисты, Р — руководители.

Источник: Неймер Ю.Л. От кризиса общества к кризису труда // Социологические исследования. 1992. № 5. С. 28.

Как можно видеть, доля рабочих, работающих в полную силу, наиболее высока в группах с самым низким уровнем квалификации. Из Таблицы 1 следует, что роль заработка как мотива к труду в различных квалификационных группах примерно одинакова. Если мы вспомним, что факторы «личной инициативы» являются наиболее важными в профессиональных группах более высокого ранга, мы имеем примечательный парадокс: уровень трудовых усилий *не зависит* от оценок заработной платы как мотива к труду и *обратно зависит* от стремления к личному успеху!

Еще один парадокс связан с тем, что оценка фактора «интересной работы» растет с уровнем квалификации, однако доля работников, работающих «с увлечением и интересом», максимальна в группах неквалифицированных и высококвалифицированных рабочих, в то время как остальные группы заметно отстают по этому показателю. Таким образом, мы можем сделать заключение об отсутствии универсальной связи между *оценкой* различных мотивов к труду и *уровнем* трудовых усилий. Ключевое значение, по-видимому, имеет личная оценка «адекватности» наличных стимулов к

труду, т.е. соответствия между индивидуальными мотивами и реальным положением дел применительно к конкретным аспектам трудового процесса.

Таблица 6

Отношение к труду рабочих промышленных предприятий (в %)

Предприятие	Работа в полную меру сил и способностей (самооценка рабочих)			Удовлетворенность руководства отношением работников к труду		
	«Почти всегда»	«Не всегда»	«Почти никогда»	Полностью удовлетворены	Частично удовлетворены	Не удовлетворены
Завод «Станкоконструкция»	62,5	37,5	0	9,5	71,5	19,0
Завод радиодеталей	68,8	29,7	1,5	25,0	50,0	25,0
Швейная фабрика «Панинтер»	71,9	28,1	0	15,4	84,6	0

Источник: Патрушев В.Д., Темницкий А.Л. Указ. соч. С. 57—58.

Чтобы проверить эту гипотезу, мы должны рассмотреть соотношение между (1) мотивами к труду, (2) проблемами труда, как они воспринимаются рабочими, и (3) уровнем трудовых усилий. Мы можем осуществить такое сравнение на материалах, относящихся к предприятиям В, С и D, рассмотренным в Таблице 2. В Таблице 6 представлены самооценки интенсивности трудовых усилий рабочих, а также показатели уровня удовлетворенности менеджеров отношением работников к труду. Доля рабочих, работающих в полную силу «почти всегда», выше на тех предприятиях, где работники в большей степени удовлетворены уровнем заработной платы и придают более высокий вес заработку в структуре трудовой мотивации. Доля руководителей, не удовлетворенных уровнем трудовых усилий работников, минимальна (равна нулю) на фабрике «Панинтер», где степень удовлетворенности заработной платой наиболее высока⁶. Отметим, что наши данные не позволяют выявить никакого другого столь же стабильного соотношения между уровнем трудовых усилий, с одной стороны, и иными мотивами к труду и проблемами труда — с другой.

Разумеется, это не означает, что денежное вознаграждение является единственным фактором, определяющим уровень трудовых усилий. Однако это подразумевает, что деньги действительно имеют значение с точки зрения мотивации трудовых усилий.

Обобщим результаты, полученные в данном разделе.

1. Заработная плата является элементом трудовой мотивации, который (а) имеет наивысшее значение в глазах рабочих и (б) положительно связан с уровнем трудовых усилий.

2. Сравнительный вес, придаваемый работниками содержанию труда («интересная работа», «соответствие работы способностям», возможности проявить инициативу и добиться успеха), растет с уровнем квалификации и «интеллектуальности» труда.

3. В то же время фактический уровень трудовых усилий демонстрирует обратную зависимость от квалификации и «интеллектуальности» труда. Наиболее вероятное объяснение этого связано со способностью линейных руководителей контролировать уровень трудовых усилий и в соответствии с ним дифференцировать величину вознаграждения труда. Рабочие места «более высокого» ранга обычно содержат больше аспектов, с трудом поддающихся измерению, в то время как труд работников, занимающих рабочие места «более низкого» ранга, легче поддается планификации и мониторингу.

4. В то время как заработная плата (денежное вознаграждение) является ключевым элементом трудовой мотивации, другим важным ее фактором является угроза безработицы (скрытое принуждение). Эти два фактора, по всей видимости, являются ключевыми элементами механизма «кнута и пряника», используемого российскими менеджерами.

5. Можно предположить, что другие неденежные мотивы к труду (или, если угодно, предпочтения работников в отношении трудовых мотивов, не связанных с денежным вознаграждением) имеют преимущественное значение при выборе работы, определении отношения к текущей работе и принятии решения оставить ее. Однако рассмотренные нами данные не позволяют заключить, что потенциал этих мотивов в стимулировании *трудовых усилий* активно используется в современной России.

6. Среди возможных объяснений ранжирования мотивов к труду наибольший объяснительный потенциал имеют гипотезы, связанные с предпочтениями работников и предельной полезностью для них различных аспектов трудовой деятельности. Напротив, потенциал гипотезы «базовых потребностей» оказывается низким.

С учетом того, что денежное вознаграждение является наиболее важным фактором, мотивирующим трудовые усилия, мы должны рассмотреть проблему использования дифференциации заработной платы для привлечения рабочих и обеспечения максимального уровня их трудовых усилий.

3. Чья зарплата выше?

Начнем обсуждение интересующего нас вопроса с рассмотрения дифференциации заработной платы на уровне агрегированных отраслей. В Таблице 7 представлена динамика сравнительной заработной платы (в % к средней заработной плате в промышленности) в крупнейших промышленных отраслях на протяжении периода 1985—1999 гг.

**Динамика отраслевого уровня заработной платы
(в % к среднему по промышленности)**

№	Отрасли	1985 г.	1990 г.	1995 г.	1999 г.
1	Электроэнергетика	102,2	117,7	186,4	161,2
2	Топливная промышленность	145,6	143,7	228,9	224,2
3	Черная металлургия	112,2	113,5	121,7	121,8
4	Цветная металлургия	148,0	141,5	200,5	214,8
5	Химическая и нефтехимическая промышленность	95,1	93,9	96,1	100,8
6	Машиностроение и металлообработка, в т.ч.	100,6	98,1	76,2	75,8
	машиностроение	101,7	97,7	74,2	76,3
7	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	104,2	99,0	85,2	76,0
8	Промышленность строительных материалов	96,2	101,6	98,9	78,9
9	Легкая промышленность, в т.ч.	78,8	80,1	50,2	44,8
	текстильная	82,3	83,0	49,0	47,6
	швейная	72,2	74,6	39,1	37,1
10	Пищевая промышленность	94,4	100,6	105,3	98,5

Источник: Промышленность России, 2000. М.: Госкомстат, 2000. С. 111.

Легко видеть, что в 1990-е гг. имело место резкое возрастание дифференциации уровней заработной платы, когда одни отрасли (электроэнергетика, топливная промышленность, черная и цветная металлургия) укрепили свое лидерство, другие отрасли (химическая и пищевая промышленность) сохранили сравнительные позиции, третьи быстро их утрачивали. Две отрасли, находящиеся в фокусе нашего проекта (машиностроение, текстильная промышленность), принадлежат к третьей группе, в то время как черная металлургия — к первой.

Чтобы рассмотреть проблему более детально, мы должны остановиться на 3-х аспектах *внутриотраслевой* дифференциации заработной платы:

- 1) профессиональная дифференциация;
- 2) дифференциация внутри предприятий и
- 3) дифференциация между предприятиями.

В дальнейшем изложении мы последовательно рассмотрим все эти аспекты. С середины 1990-х гг. Госкомстат публикует результаты исследований уровня заработной платы работников по отдельным профессиям и должностям в 15 отраслях промышленности и сферы услуг⁷. К сожалению, только одна из этих отраслей —

черная металлургия — имеет отношение к нашему проекту, по результатам которого написана статья. Однако информация, которую мы можем получить на основании изучения соответствующих данных, весьма интересна с точки зрения оценки профессиональной дифференциации оплаты труда и ее динамики.

Таблица 8 содержит ранжирование десяти рабочих профессий в черной металлургии, а также информацию о заработной плате и доле тарифного заработка в совокупной заработной плате за отдельные годы. На основе приведенных данных можно сделать несколько важных выводов. Во-первых, многие профессии демонстрируют значительную «ранговую мобильность». Наиболее яркий пример — плавильщики, которые переместились с 9 места в 1995 г. на 7 место в 1997 г. и 4 место в 2000 г. (Можно добавить, что они занимали *второе* место в 1994 г. и *первое* в 1999 г.) В свою очередь, операторы кранов металлургического производства переместились с 4 места в 1995 г. на 9—8 в 1997—2000 гг.; подручные сталеваров и слесари-ремонтники также утратили прежние позиции. Эта «ранговая мобильность» может интерпретироваться как признак высокой гибкости заработной платы, которая позволила российским предприятиям адаптироваться к резким изменениям на промышленном рынке труда.

Во-вторых, несмотря на отмеченное обстоятельство, некоторые профессии на протяжении изучаемого периода занимали доминирующие места в ранжировании по уровню заработной платы. Прежде всего, это горновые и сталевары, но также — с 1997 г. — разлившки стали. Подобная стабильность может указывать на формирование — или на консервацию — группы наиболее высокооплачиваемых профессий.

Таблица 8

Ранжирование профессиональных групп по уровню заработной платы, черная металлургия

№	Профессия	Зарплата (тыс. руб.)	Доля тарифного заработка
1995 г.			
1	Горновые	1261	33,5
2	Сталевары	1074	50,6
3	Подручные сталеваров	1010	43,6
4	Машинисты кранов МП	995	36,9
5	Разлившки стали	980	48,0
6	Вальцовщики СГП	932	48,5
7	Слесари-ремонтники	780	49,2
8	Операторы постов управления СГП	755	52,3
9	Плавильщики	747	26,6
10	Подсобные рабочие	297	55,9

№	Профессия	Зароботная плата (тыс. руб.)	Доля тарифного зароботка
1997 г.			
1	Сталевары	2276	45,4
2	Горновые	2067	45,9
3	Разливщики стали	2052	50,0
4	Подручные сталеваров	1929	56,9
5	Вальцовщики СГП	1796	55,0
6	Плавильщики	1646	65,7
7	Операторы постов управления СГП	1640	52,6
8	Слесари-ремонтники	1427	53,0
9	Машинисты кранов МП	1383	55,5
10	Подсобные рабочие	611	51,1
2000 г.			
1	Сталевары	6374	48,7
2	Горновые	6358	52,7
3	Разливщики стали	6249	48,7
4	Плавильщики	5980	59,7
5	Подручные сталеваров	5553	50,1
6	Операторы постов управления СГП	4846	48,5
7	Вальцовщики СГП	4845	52,1
8	Машинисты кранов МП	3984	51,7
9	Слесари-ремонтники	3844	51,8
10	Подсобные рабочие	1536	58,5

Примечания: СГП — станы горячей прокатки, МП — металлургическое производство.

Источник: Промышленность России, 2000. С. 119; Статистический бюллетень. 2001. № 2 (www.gks.ru).

Таблица 9

Профессиональная дифференциация заработной платы по отдельным отраслям

Отношение (в %) заработной платы наиболее высокооплачиваемых работников профильных специальностей к заработной плате:	Черная металлургия		Нефтедобывающая промышленность		Нефтеперерабатывающая промышленность		Добыча газа	
	1995 г.	2000 г.	1995 г.	2000 г.	1995 г.	2000 г.	1995 г.	2000 г.
слесарей-ремонтников	161,7	165,8	165,1	169,5	150,9	117,2	124,1	130,6
подсобных рабочих / грузчиков	424,6	415,0	473,4	367,0	476,9	216,9	239,7	409,8

Таблица 9 (Продолжение)

Отношение (в %) заработной платы наиболее высокооплачиваемых работников профильных специальностей к заработной плате:	Нефте-химическая промышленность		Хлебопекарная промышленность		Мясная промышленность	
	1995 г.	2000 г.	1995 г.	2000 г.	1995 г.	2000 г.
слесарей-ремонтников	92,4	95,7	104,1	95,6	127,3	135,8
подсобных рабочих / грузчиков	128,3	211,2	117,2	99,5	118,8	98,3

Источник: расчет. по: Промышленность России, 2000. С. 117—120; Статистический бюллетень. 2001. № 2 (www.gks.ru).

В-третьих, имеет смысл рассмотреть структуру вознаграждения, т.е. относительные доли тарифного заработка (включающего в себя заработную плату, начисленную за отработанное время или по тарифным ставкам, окладам или сдельным расценкам, надбавки и доплаты к тарифным ставкам или окладам, носящие регулярный характер, например, за тяжелые и вредные условия труда, многосменный режим работы, работу в ночную смену, за профессиональное мастерство и т.д.), с одной стороны, и прочих видов вознаграждения (премии за производственные результаты, вознаграждения за выслугу лет, доплаты за сверхурочные работы, стоимость бесплатно предоставляемых работникам коммунальных услуг, питания, жилья и т.д.) — с другой.

В 2000 г. доля прочих видов вознаграждения в черной металлургии находилась в пределах 40,3—51,3%, в то время как в 1995 г. ее максимальное значение достигало 73,4%. Эти виды вознаграждения оказывали значительное влияние на ранжирование профессий по уровню заработной платы. К примеру, по уровню тарифного заработка плавильщики в 2000 г. занимали первое место среди рассматриваемых профессий, в то время как по уровню совокупной заработной платы — 4 место. Наиболее показательной была ситуация в 1995 г., когда горновые занимали 5 место по уровню тарифного заработка, но первое место по уровню совокупной заработной платы. Таким образом, прочие виды вознаграждения могут служить важным фактором, обеспечивающим отмеченную выше высокую гибкость заработной платы. Однако в 8 профессиях из 10 (за исключением сталеваров и операторов постов управления станов горячей прокатки) доля тарифного заработка в период 1995—2000 гг. возросла. Если тенденция продолжится, это может свидетельствовать о стабилизации ситуации на рынке труда, сокращающей потребность в высокой гибкости заработной платы.

Другая важная проблема, которая может быть проанализирована на имеющихся данных, связана с уровнем премии за квалификацию в черной металлургии по сравнению с другими отраслями промышленности. Для изучения этой проблемы мы рассчитали отношение заработной платы наиболее высокооплачиваемых про-

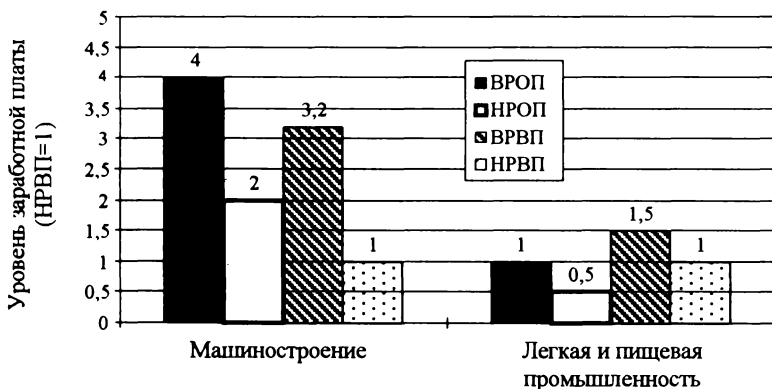
фильных профессий к заработной плате неквалифицированных рабочих. Кроме того, мы рассчитали отношение заработной платы наиболее высокооплачиваемых профильных профессий к заработной плате вспомогательных рабочих — слесарей-ремонтников (на основании этого показателя можно судить о величине «премии за специализацию» в конкретной отрасли). Соответствующие данные приведены в Таблице 9.

Представленная картина достаточно показательна. Между рассматриваемыми отраслями существуют ярко выраженные различия: в газодобыче и нефтехимии размер обеих премий увеличился, в нефтепереработке и хлебопекарной промышленности — сократился, в черной металлургии, нефтедобыче и мясной промышленности премия за специализацию возросла, а премия за квалификацию сократилась. В то же время в нефтехимии и хлебопекарной промышленности размер премии за специализацию фактически оказался *отрицательным* (слесари-ремонтники получали в 2000 г. более высокую заработную плату, чем работники наиболее высокооплачиваемых профильных профессий)⁸; премии за квалификацию в хлебопекарной и мясной промышленности также были отрицательными⁹. Таким образом, мы имеем две загадки. Почему в рассматриваемых отраслях наблюдалась различная динамика премий за квалификацию и специализацию? И почему эти премии в некоторых случаях были отрицательны?

Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо принять во внимание тот факт, что работники вспомогательных специальностей (слесари-ремонтники) и неквалифицированные работники обладают значительным потенциалом межотраслевой мобильности, в то время как работники профильных профессий «привязаны» к своим отраслям накопленным человеческим капиталом. Таким образом, уровень и динамика премий за специализацию и квалификацию зависят от (1) рыночной ситуации в конкретной отрасли, которая детерминирует заработную плату рабочих профильных специальностей, и (2) доминирующей на рынке труда ставки заработной платы квалифицированных вспомогательных рабочих и неквалифицированных рабочих. Это означает, что высокие и растущие премии указывают на благоприятные условия в рассматриваемой отрасли, в то время как низкие и сокращающиеся премии — на усилия по привлечению мобильной рабочей силы в условиях, когда состояние конъюнктуры в отрасли далеко от идеального.

В поддержку этой интерпретации мы можем использовать результаты опросов, проливающие свет на проблему дифференциации заработной платы на уровне предприятий. На Рисунке 3 представлена информация о сравнительном уровне заработной платы рабочих различных профессиональных групп, полученная в ходе проведенного в 1994—1995 гг. исследования на 8 предприятиях машиностроения (в т.ч. судостроения), швейной, обувной и пищевой промышленности Москвы, Твери, Красноярска, Владимира и Калуги.

Дифференциация заработной платы по группам рабочих

**Примечания:**

ВРОП — высококвалифицированные рабочие основных производств.

НРОП — низкоквалифицированные рабочие основных производств.

ВРВП — высококвалифицированные рабочие вспомогательных производств.

НРВП — низкоквалифицированные рабочие вспомогательных производств.

Источник: Монусова Г. Внутрифирменная мобильность и дифференциация труда на промышленных предприятиях // Формирование рынка труда и социальная мобильность в России: Социально-экономические исследования. Выпуск IV. М.: ИМЭМО РАН, 1996. С. 47.

В машиностроении обе рассматриваемые премии были положительны; премия за специализацию составляла 25% (большинство квалифицированных работников вспомогательных производств — слесари-ремонтники), а премия за квалификацию достигала 300%. Это в целом соответствует описанной выше ситуации в черной металлургии, хотя премия за специализацию в машиностроении была ниже (что вполне естественно с учетом более благоприятной рыночной ситуации в черной металлургии, предприятия которой осуществляли широкомасштабные экспортные поставки). В свою очередь, премии за специализацию в легкой и пищевой промышленности были отрицательны (высококвалифицированные рабочие профильных специальностей получали более низкую заработную плату, чем квалифицированные рабочие вспомогательных производств), а премия за квалификацию была нулевой. Поскольку премии за специализацию в трех отраслях пищевой промышленности (две из которых рассмотрены в Таблице 9) в 1995 г. были положительны или близки к нулю (4,1% в хлебопекарной промышленности, 27,3% в мясной и -0,2% в маслосыродельной и молочной

промышленности), можно предположить, что ситуация в легкой промышленности (т.е. на исследованных швейных и обувных предприятиях) была гораздо хуже.

Еще одна примечательная особенность представленной на Рисунке 3 картины заключается в том, что высококвалифицированные рабочие профильных специальностей получали в два раза более высокую заработную плату, чем низкоквалифицированные работники профильных специальностей как в машиностроении, так и в легкой и пищевой промышленности. Иными словами, «премия за профильную квалификацию» в этих отраслях составляла в 1994—1995 гг. 100%. Мы располагаем дополнительной информацией, подтверждающей это наблюдение. В Таблице 10 представлены данные о тарифном заработке занятых на одном из московских машиностроительных предприятий в 1993 г.¹⁰

Таблица 10

Дифференциация заработной платы по категориям персонала на машиностроительном предприятии г. Москвы, октябрь 1993 г.

№	Категория персонала	Численность	Заработная плата, тыс. руб.
1	Президент	1	890
2	Первый вице-президент	1	590
3	Помощник президента по управлению, вице-президенты, управляющие подразделений, директора	9	413
4	Начальники отделов, служб, заместители директоров, юрист	29	300
5	Начальники участков, бюро, лабораторий, ведущие специалисты	40	210
6	Специалисты, рабочие 5—6 разряда	194	158
7	Рабочие 3—4 разряда	114	115
8	Рабочие 1—2 разряда	43	73
9	Чернорабочие («рабочие простого труда»)	18	48

Источник: Предприятие и рынок: динамика управления и трудовых отношений в переходный период / Кабалина В.И. (ред.). М.: РОССПЭН, 1997. С. 335—336.

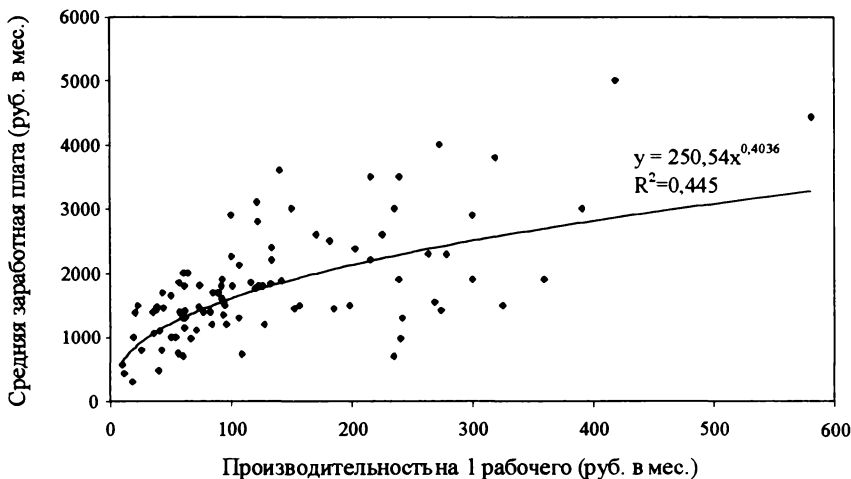
Можно убедиться, что высококвалифицированные работники 5—6 разрядов получали заработную плату почти в 2,2 раза выше, чем низкоквалифицированные рабочие 1—2 разрядов, и в 3,3 раза выше, чем неквалифицированные рабочие; эти показатели достаточно близки к размерам премий за квалификацию, которые мы обсуждали выше. Отметим, что на предприятии имелась группа рабочих, включенных в особый список; они получали заработную

плату на уровне начальников участков, т.е. в 1,3 раза выше заработной платы «обычных» высококвалифицированных рабочих. Как можно судить на основании общего числа работников, получавших соответствующую заработную плату (210 тыс. руб. в месяц в 1993 г.), подобных рабочих (по всей видимости, рабочих наивысшей квалификации) было всего 10–20, но их позиция на предприятии достаточно показательна с точки зрения усилий менеджеров по привлечению необходимого предприятию человеческого капитала.

Наконец, следует рассмотреть вопрос о дифференциации заработной платы между промышленными предприятиями. Именно на этом уровне мы можем исследовать связь между заработной платой и производительностью труда. Для этой цели мы используем данные Российского экономического барометра (РЭБ), полученные в ходе проведенного в сентябре–декабре 2000 г. опроса промышленных предприятий. Естественным отправным пунктом будет гипотеза о том, что более высокая производительность труда ассоциируется с более высокой заработной платой. Поскольку период 1998–2000 гг. был отмечен возобновлением экономического роста, мы можем поставить также вопрос о связи между темпами роста рассматриваемых показателей. Применительно к отраслям, находящимся в фокусе проекта, по результатам которого написана статья, мы располагаем данными по 10 предприятиям текстильной и швейной промышленности и 14 предприятиям машиностроения.

Рисунок 4

**Связь заработной платы и производительности труда
(опрос РЭБ, 95 предприятий)**



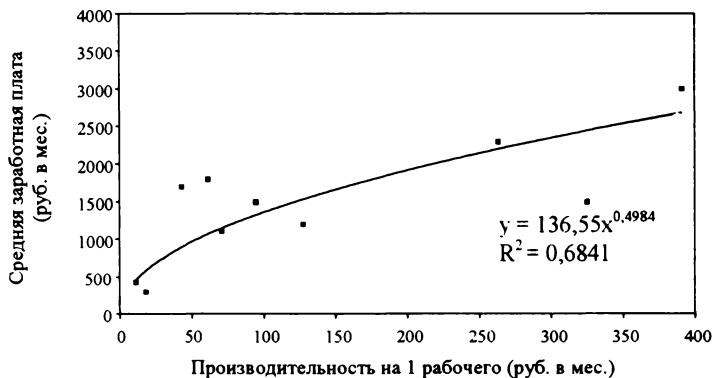
Большинство из принявших участие в опросе предприятий — не очень крупные (на 18 из 24 предприятий численность занятых не превышала 1000 чел.), и на большинстве из них после 1998 г. наблюдался рост выпуска. На Рисунке 4 графически показана связь между уровнями заработной платы и производительности труда на всех 95 предприятиях, по которым были получены соответствующие данные. Эти предприятия представляют все главные отрасли промышленности России (кроме электроэнергетики и топливной промышленности): металлургию, машиностроение, производство строительных материалов, лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность, пищевую и легкую промышленность (текстильную, швейную и обувную подотрасли). Как можно убедиться, для всей выборки предприятий была характерна положительная, но не линейная связь между производительностью и заработной платой.

Если перейти от агрегированного рассмотрения на уровень конкретных отраслей, то обнаруживается еще более выраженная позитивная связь между рассматриваемыми показателями, однако возникают и новые проблемы. Для их иллюстрации интересно рассмотреть две группы предприятий, относящихся соответственно к текстильной и швейной промышленности (10 предприятий) и машиностроению (14 предприятий). Из Рисунка 5 (А и Б) следует, что одна и та же разница в производительности труда на предприятиях была связана с более высокой дифференциацией заработной платы в машиностроении, чем в текстильной и швейной промышленности (аппроксимирующая кривая в случае предприятий машиностроения является более крутой). Более того, при данном уровне производительности труда предприятия машиностроения выплачивали занятым более высокую заработную плату, хотя рост как заработной платы в 1998—2000 гг., так и производительности труда в 1999—2000 гг. был более выраженным на предприятиях текстильной и швейной промышленности, чем в машиностроении (269% и 211% для заработной платы, 188% и 134% для производительности в соответствующих отраслях).

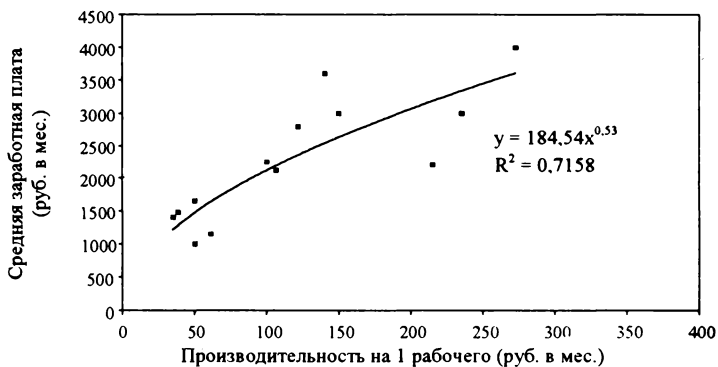
Для понимания истоков этого феномена может быть полезно вспомнить, что основной причиной промышленного роста на протяжении 1999—2000 гг. было расширение внутреннего спроса после девальвации 1998 г. Это расширение спроса, по всей видимости, позволило предприятиям производительно задействовать ранее «избыточную» рабочую силу, т.е. перейти от стратегии мотивации занятости к стратегии мотивации трудовых усилий. В связи с этим можно ожидать, что более высокие темпы роста производительности и заработной платы будут наблюдаться в отраслях, где падение выпуска и заработной платы в период кризиса было более значительным. Даже поверхностный взгляд на Таблицу 7 позволяет заключить, что ситуация в текстильной и швейной промышленности была гораздо менее благоприятной, чем в машиностроении, так что наша линия рассуждений оказывается вполне реалистичной.

Связь заработной платы и производительности труда по отдельным отраслям (опрос РЭБ)

А. Текстильная/швейная промышленность



Б. Машиностроение



Какие выводы могут быть сделаны на основании аргументов, представленных в данном разделе? Наиболее важные из этих выводов могут быть сформулированы так:

1) Мы обнаружили признаки высокой мобильности конкретных рабочих профессий в ранжировании по уровню заработной платы, чему в значительной степени способствовала вариация доли дополнительных по отношению к тарифному заработку видов вознаграждения. Данное обстоятельство может иметь большое зна-

чение с точки зрения адаптации российских предприятий к динамике ситуации на рынке труда.

2) Премии за квалификацию (разница между заработной платой наиболее высокооплачиваемых работников профильных специальностей и неквалифицированных рабочих) и премии за специализацию (разница между заработной платой наиболее высокооплачиваемых работников профильных специальностей и квалифицированных работников вспомогательных производств) существенно различаются в зависимости от рыночных условий в конкретных отраслях. В некоторых отраслях эти премии даже оказываются отрицательными.

3) В то же время есть основания предполагать, что размер премии за профильную квалификацию (разница между заработной платой высококвалифицированных и низкоквалифицированных работников профильных специальностей) в рассмотренных отраслях был примерно одинаковым (по крайней мере в середине 1990-х гг.) — порядка 100%.

4) Более высокий уровень заработной платы ассоциируется с более высокой производительностью труда.

4. Выводы

Таким образом, выводы нашего исследования оказываются вполне однозначными. Как предпочтения российских рабочих в отношении заработной платы, так и связь между заработной платой, уровнем квалификации и производительностью вполне соответствуют ожиданиям относительно роли заработной платы в рыночной экономике и могут быть достаточно адекватно объяснены с помощью гипотез, отражающих эту роль. Тот факт, что наши выводы подтверждаются данными, полученными из разных источников и с использованием разных методов, дает дополнительные основания для уверенности в их корректности. Таким образом, мы можем говорить о принципиально рыночном характере мотивации труда промышленных рабочих в современной России, со всеми вытекающими последствиями применительно к использованию соответствующих мотивационных практик.

Примечания

¹ См.: Афонцев С.А. Мотивация труда в постсоциалистической России: макроэкономический подход // Экономическая история: Обзорение. Вып. 7. 2001. С. 41—59.

² В рамках цитируемого исследования (равно как и в других исследованиях подобного рода, на которые мы ссылаемся в статье) респондентам предоставлялось право выбрать несколько вариантов ответов из предложенного набора.

³ Не следует придавать большого значения разнице в абсолютных показателях, приведенных в Таблице 1 и на Рис. 1 и 2, поскольку они преимущественно зависят от конкретной формулировки вопросов, числа ва-

риантов ответа, включенных в анкету, и т.д. Реальное значение имеет *сравнительный* вес различных трудовых ценностей.

⁴ Можно предположить, что некоторые работники пытаются избежать психологического дискомфорта и «оправдать» низкий уровень заработной платы, указывая, что они ценят, в первую очередь, содержательные стороны работы, а не заработок. Мы не отрицаем, что такого рода тенденция действительно может иметь место, но в любом случае ее влияние должно быть невелико ввиду того, что мотив высокого заработка безусловно доминирует в структуре трудовой мотивации.

⁵ В исследовании участвовали предприятия Москвы и Новосибирска (Россия), Харькова, Луганска и Энергодара (Украина), Баку (Азербайджан) и Чирчика (Узбекистан).

⁶ Число опрошенных руководителей составляло 21 на заводе «Станкоконструкция», 13 — на фабрике «Панинтер» и лишь 4 — на заводе радиодеталей. Как следствие, данные о мнениях руководителей на этом заводе не могут считаться репрезентативными.

⁷ В октябре 2000 г. было обследовано 1,3 млн рабочих и специалистов, работающих в 27 тыс. хозяйственных организаций.

⁸ Соответствующие премии отрицательны, когда показатели в Таблице 9 меньше 100%.

⁹ Равно как и в маслосыродельной и молочной промышленности, где динамика премий была сходна с их динамикой в мясной промышленности.

¹⁰ Обычная практика исследователей заключается в том, чтобы не указывать адреса и названия конкретных предприятий, поскольку анонимность часто является условием участия предприятий в опросах.

Экономическая история зарубежных стран

**Региональные особенности
технологического развития:
изобретательская деятельность в США
в конце XIX — начале XX в.**

За вопросом об экономическом росте и развитии национальных экономик стоит более серьезная проблема понимания того, каким образом происходит расширение границы производственных возможностей, т.е. того, как экономика оказывается в состоянии производить все больше и больше товаров и услуг на основе тех ограниченных ресурсов, которыми она располагает. Иными словами, ключом к объяснению долгосрочных тенденций экономического развития является понимание источников технологических усовершенствований. Несмотря на то что в прошлом было предпринято немало важных попыток разработки общих теорий технологического развития, для исследователей оказалось труднее сделать следующий шаг и объяснить, почему в разных экономиках (или даже в одной и той же экономике в разные периоды времени) наблюдались различные темпы технологического развития. Тем не менее, по нашему мнению, есть основания полагать, что исследователи, принадлежащие к разным теоретическим традициям, сейчас приближаются к созданию единого набора подходов к данной проблеме.

Примером, демонстрирующим ограниченность ведущих теорий технологического развития, являются работы великого австрийского экономиста Йозефа Шумпетера¹. По Шумпетеру, нормальным состоянием любой экономики является стационарное равновесие, когда силы конкуренции сводят чистую экономическую прибыль к нулю, а экономика производит объем продукции, максимально возможный при данном наборе технологий и данном предложении факторов производства, так что никакой дальнейший рост невозможен. Единственный выход из этого состояния, согласно Шумпетеру, связан с инновациями, осуществляемыми выдающимися личностями, которых он называл предпринимателями. Эти творческие личности открывают новые способы комбинирования имеющихся ресурсов для производства новых товаров либо для повышения эффективности производства уже известных товаров.

* Ламоро Наоми Р., Соколофф Кеннет Л. (Калифорнийский университет (Лос-Анджелес), Национальное бюро экономических исследований, США).

Чтобы претворить в жизнь свои идеи, они должны преодолевать препятствия, которые ставит на их пути консервативное общество, но, добившись успеха, они получают прибыль, которая и служит стимулом для экономического роста. С точки зрения Шумпетера, внезапное появление экономической прибыли побуждает других производителей копировать нововведения. Поскольку благодаря этому ресурсы перераспределяются из менее эффективных областей применения в новые, более эффективные, экономика начинает расти. В конце концов наплыв подражателей и вызванная этим конкуренция сведут к нулю экономическую прибыль, порожденную инновациями, и экономика вновь вернется к стационарному состоянию, — до тех пор, пока другая творческая личность снова не приведет весь процесс в движение. Важный момент, однако, заключается в том, что каждая инновация раздвигает границу производственных возможностей экономики, обеспечивая повышение уровня производства, — другими словами, порождает экономический рост.

Хотя Шумпетер подчеркивал роль предпринимателей в обеспечении экономического роста, он не дал объяснения тому, почему одни экономики «порождают» больше этих творческих личностей, чем другие, иными словами, почему одни общества более склонны к инновациям, нежели другие, или почему данное общество может быть в разной степени склонно к инновациям в разные периоды времени. Более того, ни одна из других основных теоретических традиций не предложила подхода для разрешения данной проблемы. Карл Маркс, к примеру, рассматривал инновационную активность как функцию сил капиталистической конкуренции и стремления к увеличению прибавочной стоимости. Несмотря на то что его теория может заставить нас ожидать, что экономикам, которые не в полной мере являются капиталистическими, присущ более низкий уровень инновационной активности, из работ Маркса совершенно не ясно, почему одна капиталистическая экономика должна быть более склонной к нововведениям, чем другая, — за исключением, возможно, тех очевидных случаев, когда влиятельные промышленники оказываются в состоянии использовать государство для защиты от конкуренции². Равным образом теория инноваций в том виде, в котором она была предложена экономистами неоклассической школы, рассматривала технологические изменения главным образом как реакцию на возможность получить прибыль, например, за счет ликвидации «узких мест» в производстве или путем расширения рынка³. Данное направление анализа также не дает четкого объяснения тому, почему одни экономики в долгосрочном периоде будут более склонными к инновациям, чем другие, хотя оно и позволяет ожидать, что в краткосрочном периоде будут наблюдаться некоторые различия в темпах инновационной активности, обусловленные различиями в возможностях для извлечения прибыли.

Цель данной статьи заключается в рассмотрении проблемы дифференциации темпов инновационной активности во времени и пространстве на основе изучения выраженных региональных

особенностей в рамках одной страны — США. Фокусируя внимание на внутривнутристрановых различиях в темпах технологического развития, мы можем как выявить слабость прежних теоретических подходов, так и подчеркнуть необходимость нового понимания территориальной специфики технологических изменений. Существенные различия, о которых идет речь, наблюдались в рамках единой системы государственных институтов и прав собственности. Более того, они очевидны даже в тех регионах страны (например, на Северо-Востоке), для которых была характерна высокая степень однородности социальной, культурной и экономической структуры.

В данном исследовании мы предполагаем, что количество патентов на душу населения может служить ориентировочным показателем инновационной активности населения⁴. Используя данные, приводимые в «Annual Reports of the Commissioner of Patents», мы демонстрируем значительные — и очень устойчивые во времени — территориальные различия в интенсивности изобретательской деятельности в США с начала XIX в. Затем мы используем данные об уступке патентных прав, для того чтобы показать, что эти географические особенности изобретательской активности были тесно связаны со спецификой местных рынков технологий. Мы утверждаем, что изначально высокие уровни патентования привлекали инвестиции в соответствующий регион, что облегчало обмен правами на патентованные технологии. Эти инвестиции, в свою очередь, привлекали новых изобретателей и способствовали тому, что творческие личности вкладывали больше средств в изобретательскую активность, стимулируя дополнительные инвестиции в улучшение местного рынка технологий, и так далее, запуская самоорганизующийся процесс, позволявший регионам с изначально более высоким уровнем изобретательской активности сохранять свое лидерство. Работа завершается сопоставлением полученных нами выводов с современными достижениями неоклассической, шумпетерианской и марксистской теорий и констатацией того, что, по нашему мнению, в последние годы произошло примечательное сближение взглядов на территориальную специфику технологических изменений.

Региональные различия в изобретательской деятельности

Интенсивность изобретательской активности, как видно по количеству выданных патентов на душу населения, стала быстро расти в США со стартом индустриализации в начале XIX в. Эта первая фаза роста характеризовалась ярко выраженными территориальными различиями. В частности, рост числа патентов был непропорционально велик в регионах, расположенных вокруг городских центров или обладающих развитой сетью судоходных водных путей. Наряду с другими свидетельствами, демонстрирующими чувствительность патентования к стимулам со стороны спроса, эти различия указывают на то, что расширение рынков способствовало интенсификации изобретательской активности и технологичес-

ких изменений, связанных с началом экономического роста, и что дифференцированный доступ к рынкам объясняет появление выраженной географической дифференциации в уровнях изобретательской активности⁵.

Как следует из Таблицы 1, эти региональные различия в уровнях патентования сохранились на протяжении всего столетия — спустя значительное время после того, как расширение сети железных дорог сильно сократило географические различия в доступе к рынкам. Совсем не удивительно то, что число выданных патентов на душу населения было ниже в таких регионах, как Юг и Центральный Северо-Запад, по сравнению с Северо-Востоком, ввиду глубоких контрастов в уровнях индустриального развития этих регионов. Интенсивность патентования на Юге составляла лишь около $\frac{1}{10}$ от аналогичного показателя в Новой Англии на протяжении 1840—1849 гг. и около $\frac{1}{5}$ в 1910—1911 гг. За тот же период Центральный Северо-Запад значительно приблизился к Новой Англии, однако даже в 1910—1911 гг. его отставание было почти двукратным. Что еще более удивительно, даже внутри Северо-Восточного региона существовали значительные различия в уровнях изобретательской активности. Так, на протяжении большей части всего рассматриваемого периода уровень патентования на душу населения в Новой Англии был значительно выше, чем в штатах Средней Атлантики. Хотя оба региона стартовали в 1840-е гг. с приблизительно равным уровнем интенсивности патентования, лидерство Новой Англии быстро укреплялось, пока к 1860-м гг. уровень патентования на душу населения в штатах Средней Атлантики не упал до менее чем 70% от уровня Новой Англии. За последнюю треть столетия уровни интенсивности патентования в обоих регионах постепенно вновь сблизились.

Таблица 1

Среднегодовое число выданных патентов
в расчете на 1 млн жителей, по регионам, 1840—1911 гг.

Период Регион	1840— 1849	1850— 1859	1860— 1869	1870— 1871	1890— 1891	1910— 1911
Новая Англия	55,5	175,6	483,3	775,8	772,0	534,3
Средняя Атлантика	51,7	129,4	332,3	563,4	607,0	488,6
Центральный Северо-Восток	16,6	57,3	210,3	312,3	429,9	442,3
Центральный Северо-Запад	9,5	22,9	95,4	146,5	248,7	272,0
Юг	5,5	15,5	26,0	85,8	103,1	114,4
Запад	—	24,8	164,5	366,7	381,6	458,4
В среднем по стране	2,5	91,5	195,7	325,4	360,4	334,2

Примечание. Региональная классификация основана на принятой в переписях населения, за следующим исключением: штаты Мэриленд, Дэлавер

и округ Колумбия включены в регион Средней Атлантики для 1840-х, 1850-х, и 1860-х гг., но для последующих периодов отнесены к региону Юга.

Источники: рассчитано по данным «Annual Reports of the Commissioner of Patents» за 1870—1871, 1890—1891 и 1910—1911 гг., и введения к «Annual Report...» за 1891 г.

Объяснение этой географической специфики, в особенности лидерства Новой Англии по сравнению со штатами Средней Атлантики, представляет собой сложную задачу. Трудно предположить, что в Новой Англии капиталистическая система была более развитой по сравнению со среднеатлантическими штатами, в число которых входили, помимо прочих, Пенсильвания, крупнейший промышленный штат, и Нью-Йорк, который располагал не только значительной промышленной базой, но также и важнейшим в стране рынком капитала. Тем не менее, возможно, что в этих регионах существовали тонкие различия в институциональной структуре (и, кроме того, имелись более выраженные различия между самими этими регионами и остальной территорией США), которые влияли на способность изобретателей получать выгоды от своих идей, что, в свою очередь, сказывалось на стимулах к участию в изобретательской деятельности.

Мы утверждаем, что изобретатели могли быть особенно восприимчивы к развитию двух типов институтов: информационных и финансовых. Например, изобретатели могли получать выгоды от существования структур, которые позволяли им вступать в контакт с другими людьми, владеющими важными технологическими знаниями. Эти структуры могли быть формальными, как в случае с организациями, призванными способствовать обмену идеями о новых технологиях. Они также могли быть неформальными. Например, осведомленные в области технологий люди, проживающие в одной местности, могли состоять во многих некоммерческих организациях типа церквей или клубов, где обмен полезной информацией мог происходить во время беседы в непринужденной обстановке.

Изобретатели также нуждались в капиталах и кредите для ведения своей творческой деятельности, а также финансирования доработки и коммерческого внедрения своих изобретений. Необходимо с самого начала отметить, что изобретатели редко получали помощь напрямую от институтов финансового посредничества, например банков, хотя данные учреждения могли играть важную роль в создании благоприятного климата для предпринимательства. Финансовые средства поступали по другим каналам. Например, один из способов финансирования изобретателями собственной деятельности заключался в том, чтобы удерживать патенты на свои изобретения и продавать (уступать) часть своих прав тем, кто хотел бы использовать их в коммерческих целях. Другим способом была полная передача изобретателями патентных прав компаниям в целях использования полученных доходов для того, чтобы полностью специализироваться на изобретательской деятельности.

Третьим способом был поиск прямых инвестиций путем обмена части патентных прав на капитал.

За неимением лучшего термина мы называем институты, способствовавшие как распространению информации о технологиях, так и обмену патентными правами, «рынком технологий». Мы утверждаем, что некоторые регионы страны очень рано оказались в состоянии развивать эти механизмы институциональной поддержки изобретательской активности, что эти механизмы служили стимулом к интенсификации этой активности в соответствующих регионах и что большее число регистрируемых там изобретений, в свою очередь, способствовало дальнейшим инвестициям в институты, облегчавшие обмен патентованными технологиями. Другими словами, развитие этих механизмов институциональной поддержки запускало самоподдерживающийся процесс, который давал этим регионам громадные преимущества в сфере стимулирования технологической креативности — преимущества, которые имели тенденцию сохраняться в будущем.

Объяснение территориальных различий

Конечно, некоторые из тех институтов, которые распространяли технологическую информацию, не носили региональной специфики. Наиболее ярким примером является патентная система. Хотя одной из функций этой системы было стимулирование изобретательства путем гарантирования творческим личностям защиты их прав на интеллектуальную собственность, другой функцией было содействие распространению технологических знаний. Закон обязывал всех держателей патентов предоставлять Патентному бюро подробное описание своих изобретений (включая, если это было необходимо, действующие модели). В результате создавался централизованный банк данных, открытый для всех. Каждый мог отправиться в Вашингтон и изучить изобретения других по документам Патентного бюро. Кроме того, со временем были разработаны более удобные способы доступа к этому богатому источнику информации. Само Патентное бюро ежегодно публиковало перечень выданных патентов, а в середине XIX в. появились и частные журналы, предоставлявшие более детальную информацию по соответствующей тематике. Многие из них издавались ведущими патентными агентствами того времени. Одним из наиболее важных журналов был «Scientific American», издававшийся «Munn and Co.», крупнейшим патентным агентством в XIX в. К числу других относились «American Artisan» (издатель — «Brown, Coombs & Co.»), «American Inventor» Американского патентного агентства и «Patent Right Gazette» Ассоциации патентных прав Соединенных Штатов (которая, несмотря на свое название, действовала как обычное патентное агентство). Направленные на национальную читательскую аудиторию, эти журналы содержали статьи о главных технологических инновациях, печатали полные списки патентов, иногда на еженедельной основе, и предлагали читателям полные тексты опи-

сания патентов за небольшую плату. Они также содержали большое количество рекламных объявлений, которые распространяли информацию об изобретениях (или о том, как получить прибыль с их помощью) и помещались патентными агентствами и юристами, привлекавшими клиентов, сыскными агентствами, специализировавшимися в области патентования, изобретателями, искавшими финансовых партнеров, держателями патентов, надеявшимися продать или передать по лицензии права на свои технологии, и производителями патентованных товаров, пытавшимися увеличить их сбыт. Более того, со временем появились специализированные коммерческие журналы в различных отраслях промышленности, миссия которых заключалась в информировании производителей об интересующих их патентах. Например, «The Journal of the Society of Glass Technology» публиковал подробные описания всех относившихся к производству стекла патентов, выданных на территории США и Великобритании.

Однако даже в случае с данными Патентного бюро существовали региональные особенности в направлении потока информации. Юристы, занимавшиеся патентными вопросами, и патентные агенты были важными каналами, через которые отдельные лица и фирмы, расположенные далеко от Вашингтона, могли пользоваться информацией, содержащейся в официальных документах. Одной из наиболее важных услуг, которые эти профессионалы предлагали клиентам, был просмотр данных Патентного бюро для того, чтобы оценить состояние технологии в той или иной сфере или узнать, была ли та или иная идея ранее запатентована. Доступ к этим услугам, впрочем, сильно варьировался географически, поскольку эти агенты не были равномерно рассредоточены по территории страны. Их численность стала бурно расти в 1840-е гг., сначала поблизости от Вашингтона, а затем в других городских центрах, особенно на Северо-Востоке, где интенсивность выдачи патентов традиционно была высокой. К середине 1880-х гг. существовало около 550 таких агентов, зарегистрированных при Патентном бюро, более четверти из них были сосредоточены в округе Колумбия, чуть более половины — в Новой Англии и штатах Средней Атлантики, $\frac{1}{5}$ — на Среднем Западе, а остальные были рассеяны в южном и западном направлении. И здесь также вступал в силу саморазвивающийся процесс. Патентные агенты и юристы в основном работали там, где уже было достаточно изобретателей, которым они предлагали свои услуги, но их присутствие, в свою очередь, само по себе побуждало изобретателей селиться в соответствующих регионах, что привлекало новых юристов, и т.д.⁶

Другие процессы такого рода были обусловлены специфическими характеристиками технологического (в отличие от любого другого) знания. Как утверждал антрополог Энтони Ф.С. Уоллес, для типа мышления, необходимого при разработке механизмов, особую ценность представлял визуальный и «тактильный» опыт. Вербальная коммуникация в письменной или устной форме часто

была недостаточна для передачи технологической идеи, поскольку она обеспечивала «лишь искаженное и неполное представление о визуальном образе». «Необходимо изготовить предмет — или модель, или хотя бы чертеж, для того чтобы быть уверенным, что компаньон получил аналогичный визуальный опыт»⁷. Более того, некоторые изобретения являлись специфической разработкой фирмы, что затрудняло их копирование подражателями, даже если последние получали доступ к описанию изобретения⁸. Поскольку для внедрения подобных изобретений, как правило, требовался значительный непосредственный опыт или специфические для конкретной фирмы знания, процесс имитации мог быть облегчен, если вместе с приобретением информации осуществлялся наем соответствующего персонала, что случалось, например, когда конкурент переманивал ведущего работника той фирмы, которая разработала данную производственную технологию. Хотя в истории имели место некоторые примечательные случаи, когда обладающие технологическими знаниями работники мигрировали на большое расстояние (важнейшим примером является развитие американской текстильной промышленности в конце XVIII — начале XIX в.), разумно предположить, что дистанции таких миграций были короткими. Конкуренты, работавшие по соседству с фирмой-новатором, с большей вероятностью знали, кого из работников следует переманить. Равным образом готовность работников сменить работодателей была выше в том случае, если они были знакомы с политикой новой фирмы и с ее сотрудниками, если они могли свести к минимуму вероятность разрыва со своими семьями и если они не должны были уезжать далеко от своих родственников и друзей.

Обладающие техническими навыками работники, которые приняли решение открыть собственное дело, также были склонны скорее начинать бизнес по соседству со своими прежними нанимателями, чем уезжать на большие расстояния. Разумеется, и здесь существовали примеры, подтверждающие обратное, но подобные предприятия с большей вероятностью могли возникать и иметь успех там, где специалисты уже обзавелись связями (вплоть до родственных отношений), на которые они могли надеяться в деле привлечения производственных инвестиций, или там, где финансовые посредники уже имели опыт в делах подобного рода. Кроме того, кредит для приобретения всего необходимого для начала бизнеса было проще получить в том случае, если кредиторы уже обладали информацией о получателях кредита. Например, в XIX в. многие из целлюлозно-бумажных фабрик Беркшира были основаны рабочими, которые приобрели навыки в производстве бумаги на соседних фабриках. Аналогичным образом новые фирмы по производству полупроводников в регионе, который сейчас известен как «Силиконовая долина», также размещались поблизости друг от друга⁹.

Наконец, конкуренты, располагавшиеся недалеко от изобретателя, имели наибольшие шансы собрать информацию, которая позволяла бы им более эффективно по сравнению с отдаленными

конкурентами имитировать изобретения. Они (или их работники) могли быть связаны с изобретателем общественными связями — например, совместно участвуя в некоммерческих организациях типа уже упомянутых выше церквей или клубов¹⁰. Неформальные обсуждения могли не только ускорить распространение существующих технологий, но, вероятно, также повысить общие темпы технических изменений, поскольку профессионалы имели возможность обмениваться информацией как о возникавших проблемах, так и о новых разработанных ими технологиях. Например, известный универсальный фрезерный станок, созданный фирмой Брауна и Шарпа в Провиденсе, штат Род-Айленд, родился из беседы Джозефа Брауна с Фредериком У. Хоу из «Providence Tool Company», которая столкнулась с проблемами в производстве винтовок Спрингфилда для армии северян во время Гражданской войны. «Providence Tool Company» приобрела первый универсальный фрезерный станок Брауна и Шарпа в 1862 г.¹¹

Описанные выше информационные потоки зависели от наличия некоторой начальной «критической массы» изобретателей, которые затем служили магнитом, привлекавшим в регион новые творческие таланты. Как Новая Англия, так и штаты Средней Атлантики, по-видимому, достигли этой «критической массы» довольно рано. Многие историки писали об агломерациях ремесленников, сосредоточенных в небольших городах на юго-востоке Новой Англии, и об обмене информацией, происходившем как внутри, так и между этими группами¹². В своей работе «Frontiers of Change» Томас Кокрэн писал о значительной концентрации ремесленников всех специальностей, которые были стержнем промышленной революции в долине реки Делавэр¹³. Аналогичным образом Уоллес описывает культуру изобретательства, созданную благодаря усилиям группы людей, которых он называл «Филадельфийскими механиками», — местных ремесленников, сознательно ориентировавшихся на технологические инновации и основавших Институт Франклина, который служил организационным центром этих усилий¹⁴. В свою очередь, на Юге, по-видимому, подобная база развития отсутствовала. В частности, было показано, что работники «Harpers Ferry Armory» в штате Вирджиния обладали худшим технологическим фундаментом и сопротивлялись нововведениям, в отличие от своих коллег по отрасли в Спрингфилде, штат Массачусетс, потому что последние имели намного больше возможностей для обмена информацией с изобретателями из близлежащих городов и городков¹⁵.

Что касается второго, финансового типа механизмов институциональной поддержки торговли технологиями, то есть свидетельства, что они были менее развиты не только на Юге и Западе по сравнению с Северо-Востоком, но также в штатах Средней Атлантики по сравнению с Новой Англией. Таблица 2 содержит показатели дескриптивной статистики по контрактам об уступке патентных прав, распределенных по регионам и по периодам времени. Чтобы продажа патента была юридически обязывающей,

копия контракта должна была быть передана на хранение в Патентное бюро в Вашингтоне. Сейчас эти контракты находятся в Национальном архиве, и наша выборка включает в себя все приблизительно 4600 контрактов, сданных в архив в январе 1871 г., в январе 1891 г. и в январе 1911 г. Хотя количество договоров уступки с 1871 г. по 1911 г. значительно увеличилось, количество поступивших в Патентное бюро патентов росло еще быстрее. В результате количественное отношение договоров уступки в нашей выборке к общему числу выданных патентов было максимальным в начале периода, снижаясь с 0,83 в 1870—1871 гг. до 0,71 в 1890—1891 и 1910—1911 гг.¹⁶

Таблица 2

Показатели дескриптивной статистики по уступке патентных прав, произведенной до и после выдачи патентов

Регион \ Годы	1870—1871	1890—1891	1910—1911
<i>Новая Англия</i>			
Индекс передачи прав/патентования	115,1	109,5	132,4
Уступлено после выдачи патента, %	70,4	31,2	30,1
Вторичные уступки, %	26,6	14,8	12,0
Территориальные уступки, %	17,1	0,8	0,0
<i>Средняя Атлантика</i>			
Индекс передачи прав/патентования	100,7	94,8	116,3
Уступлено после выдачи патента, %	70,9	44,4	37,9
Вторичные уступки, %	33,3	16,4	11,0
Территориальные уступки, %	19,1	1,9	0,7
<i>Центральный Северо-Восток</i>			
Индекс передачи прав/патентования	96,3	118,1	104,9
Уступлено после выдачи патента, %	77,7	48,5	32,8
Вторичные уступки, %	18,1	18,4	11,8
Территориальные уступки, %	34,3	5,7	1,8
<i>Центральный Северо-Запад</i>			
Индекс передачи прав/патентования	90,7	110,1	73,5
Уступлено после выдачи патента, %	77,4	48,6	42,6
Вторичные уступки, %	32,3	19,2	11,0
Территориальные уступки, %	41,9	13,0	2,6
<i>Юг</i>			
Индекс передачи прав/патентования	60,0	68,9	68,0
Уступлено после выдачи патента, %	74,4	42,3	48,2
Вторичные уступки, %	27,9	11,3	19,1
Территориальные уступки, %	20,9	6,2	2,5

Регион \ Годы	1870—1871	1890—1891	1910—1911
<i>Запад</i>			
Индекс передачи прав/патентования	150,0	67,2	81,5
Уступлено после выдачи патента, %	59,1	57,4	36,0
Вторичные уступки, %	22,7	11,4	10,4
Территориальные уступки, %	18,2	7,4	1,2
<i>В целом по стране</i>			
Индекс передачи прав/патентования	100,0	100,0	100,0
Уступлено после выдачи патента, %	72,3	44,1	36,5
Вторичные уступки, %	27,8	16,4	12,0
Территориальные уступки, %	22,8	4,6	1,2
Отношение числа уступок к числу патентов	0,83	0,71	0,71
Число контрактов	794	1,373	1,869

Источники и примечания. Наша выборка составлена на основе всех договоров уступки, поступивших в Патентное бюро в январе 1871, январе 1891 и январе 1911 г. Информация по этим договорам хранится в Национальном архиве. Всего наша выборка содержит около 4600 контрактов. В таблицу включены только данные, касающиеся продавцов патентных прав, проживавших в Соединенных Штатах. Индекс передачи прав/патентования основан на доле уступок прав в соответствующих регионах (по местожительству продавца) от числа патентов, выданных в соответствующем регионе в 1870, 1890 и 1910 гг. соответственно. Индекс для каждого года рассчитан таким образом, что в среднем по стране его значение равно 100. Процентная доля вторичных уступок относится к числу уступок, когда продавец патентных прав не был ни получателем патента, ни его родственником. Процентная доля территориальных уступок патентных прав относится к числу уступок, когда права были переданы для использования на определенной части территории США.

Большой объем патентных контрактов в 1870 г. является важным показателем того, что торговля правами на патентованные технологии в тот период уже была хорошо развита. В дополнение к этому изначально большая доля «территориальных уступок» — продаж патентных прав, ограниченных каким-либо (часто удаленным) субрегионом США, позволяет предположить, что уже в середине столетия число операций «на дальние расстояния» было довольно значительным. Хотя доля таких продаж сильно упала между 1870—1871 и 1910—1911 гг., эта тенденция не означала, что интенсивность рыночной торговли технологиями падала. Скорее, она должна рассматриваться как следствие роста общенациональных рынков готовой продукции. Коль скоро производители получили возможность продавать свою продукцию в национальных масштабах, стало меньше смысла в том, чтобы продавать территориально эксклюзивные права производителям в различных частях страны. Производители теперь были больше заинтересованы в приобретении прав использования патентов в национальном мас-

штабе, что давало бы им преимущество над конкурентами по всей стране.

Еще два взаимосвязанных изменения также видны из таблицы. В 1870—1871 гг. вторичные уступки — т.е. продажи патентов, когда продавец не являлся ни обладателем патента, ни его родственником, составляют более четверти всех продаж. К 1910—1911 г. эта цифра упала до 12%. Другими словами, количество перепродаж патентов снижалось с течением времени, и намного большая доля продаж осуществлялась непосредственно получателем патента. Что более важно, доля уступок, которые были произведены после выдачи патентов, снизилась с 72,3% в 1870—1871 гг. до 36,5% в 1910—1911 гг. Таким образом, с течением времени держатели патентов получали возможность продавать свои изобретения все раньше и раньше — во многих случаях даже до того, как их патенты были формально выданы¹⁷.

Таблица 2 также указывает на выраженную территориальную дифференциацию рынка технологий¹⁸. Северо-восточные регионы имели наивысший индекс передачи прав/патентования; данный индекс в Новой Англии превосходил показатель штатов Средней Атлантики примерно на 15 пунктов на протяжении всего периода. Большинство описанных выше тенденций изначально сложились в Новой Англии, а затем распространились на остальную территорию страны¹⁹. Особенно примечательна в этом отношении тенденция в изменении доли уступок, произведенных после выдачи патента. В Новой Англии эта доля снизилась с 70,4% в 1870—1871 гг. до 31,2% в 1890—1891 гг. В свою очередь, в штатах Средней Атлантики это снижение было более постепенным, с 70,9% в 1870—1871 гг. до 44,4% в 1890—1891 гг. и 37,9% в 1910—1911 гг. Остальная часть страны в этом отношении больше напоминала среднеатлантические штаты, чем Новую Англию.

Разница между двумя северо-восточными регионами станет еще более очевидной при рассмотрении Таблицы 3, содержащей данные об уступках, произведенных одновременно с выдачей патента или до нее. Таблица основана на случайных выборках данных о патентах, выданных в 1870—1871 гг., 1890—1891 гг. и 1910—1911 гг., взятых из «Annual Reports of the Commissioner of Patents». Как видно из таблицы, в 1870 г. уступки, одновременные выдаче патента, были более распространены на Северо-Востоке, чем в остальной части страны (в частности, в момент выдачи были уступлены 26,5% и 20,6% всех патентов в Новой Англии и в штатах Средней Атлантики соответственно). Хотя данная доля с течением времени увеличилась во всех районах страны, она оставалась наивысшей в регионах с наибольшим уровнем активности патентования. Более того, со временем различия между Новой Англией и среднеатлантическими штатами увеличивались. В 1910—1911 гг. 50% патентов, выданных в Новой Англии, были уже уступлены к тому времени, когда они были выданы. Для среднеатлантического

региона эта цифра составляла лишь около 36,1%. Представляется, что рынок технологий был гораздо более развит в Новой Англии по сравнению со среднеатлантическими штатами, так что изобретатели первого региона могли быстрее найти покупателей для своих патентов.

Таблица 3

Уступка патентов по регионам,
1870—1871, 1890—1891, 1910—1911 гг.

Регион \ Годы	1870—1871	1890—1891	1910—1911
<i>Новая Англия</i>			
Уступлено, %	26,5 (340)	40,8 (321)	50,0 (264)
Уступлено компаниям, %	33,3	56,5	75,0
Уступлено группам, включающим владельца патента, %	48,9	32,1	14,4
Не уступлено или передано владельцу патента, %	88,5	76,0	62,1
<i>Средняя Атлантика</i>			
Уступлено, %	20,6 (645)	29,1 (669)	36,1 (710)
Уступлено компаниям, %	22,6	50,8	72,7
Уступлено группам, включающим владельца патента, %	44,4	35,4	18,8
Не уступлено или передано владельцу патента, %	89,6	85,1	73,1
<i>Центральный Северо-Восток</i>			
Уступлено, %	14,7 (340)	27,9 (505)	32,3 (660)
Уступлено компаниям, %	12,0	47,5	68,1
Уступлено группам, включающим владельца патента, %	70,0	41,1	21,6
Не уступлено или передано владельцу патента, %	96,2	87,3	77,7
<i>Центральный Северо-Запад</i>			
Уступлено, %	9,0 (67)	21,8 (202)	17,5 (285)
Уступлено компаниям, %	0,0	36,4	46,0
Уступлено группам, включающим владельца патента, %	83,3	56,8	42,0
Не уступлено или передано владельцу патента, %	98,5	92,6	91,6
<i>Юг</i>			
Уступлено, %	6,4 (140)	25,0 (216)	22,1 (322)
Уступлено компаниям, %	11,1	33,3	34,2
Уступлено группам, включающим владельца патента, %	77,8	57,4	53,4
Не уступлено или передано владельцу патента, %	98,6	93,1	91,3

Регион \ Годы	1870—1871	1890—1891	1910—1911
<i>Запад</i>			
Уступлено, %	0,0 (31)	25,4(118)	21,4 (271)
Уступлено компаниям, %	—	20,0	41,4
Уступлено группам, включающим владельца патента, %	—	73,3	44,8
Не уступлено или передано владельцу патента, %	—	94,1	92,3
<i>Все патенты, включая иностранные</i>			
Уступлено, %	18,5 (1,618)	29,1 (2,201)	30,5 (2,816)
Уступлено компаниям, %	23,7	47,2	64,8
Уступлено группам, включающим владельца патента, %	50,3	40,6	25,2
Не уступлено или передано владельцу патента, %	91,8	86,2	79,8

Источники и примечания. Данная таблица основана на трех сквозных выборках по данным «Annual Report of the Commissioner of Patents» за 1870—1871, 1890—1891, 1910—1911 гг. Эти три выборки охватывают немногим менее 6600 патентов. Число наблюдений для соответствующих групп приведено в скобках. Категория «Уступлено группам, включающим владельца патента» состоит из патентов, уступленных группе частных лиц, включавшей обладателя патента, лицу одной фамилии с обладателем патента, лицу, специально обозначенному в качестве агента владельца патента, или компании, названной, насколько можно судить, в честь владельца патента.

Также показательной является большая продуктивность тех получателей патентов, которые уступили свои патенты компаниям. В Таблице 4 мы приводим данные дескриптивной статистики для среднего числа патентов, выданных разным лицам в тот год, в который они появились в выборке. Как видно из таблицы, получатели патентов, которые уступили свои патенты в момент их получения, были более продуктивными по числу полученных в указанном году патентов по сравнению с теми, кто не производил такой уступки. Аналогичным образом изобретатели, которые уступили компаниям все свои патентные права в момент их получения, были более продуктивными, чем те, которые сохраняли за собой часть этих прав. В целом, наибольшее число патентов в течение года получали лица, которые сразу по получении уступали их компаниям. Таблица также свидетельствует о наличии географических отличий: изобретатели из штатов Средней Атлантики и особенно Новой Англии получали значительно больше патентов в год, чем изобретатели из иных штатов.

Среднее число патентов, полученных одним лицом,
по регионам, 1870—1911 гг.

Регион \ Годы	1870—1871	1890—1891	1910—1911
<i>Новая Англия</i>			
Всего патентов за год	2,33 (340)	3,29 (321)	3,19 (264)
Патенты, выданные тем, кто сохранил в них долю	2,00 (44)	1,83 (42)	1,32 (19)
Патенты, выданные тем, кто уступил их компаниям	7,53 (30)	3,43 (74)	3,76 (99)
Патенты, выданные тем, кто их не уступал	1,81 (250)	3,44 (190)	2,70 (132)
<i>Средняя Атлантика</i>			
Всего патентов за год	2,12 (645)	2,55 (669)	2,40 (710)
Патенты, выданные тем, кто сохранил в них долю	1,88 (59)	2,36 (69)	1,94 (48)
Патенты, выданные тем, кто уступил их компаниям	3,20 (30)	4,82 (99)	3,74 (186)
Патенты, выданные тем, кто их не уступал	1,82 (512)	2,12 (474)	1,94 (454)
<i>Центральный Северо-Восток</i>			
Всего патентов за год	1,49 (340)	1,97 (505)	1,85 (660)
Патенты, выданные тем, кто сохранил в них долю	1,29 (35)	1,36 (58)	1,65 (46)
Патенты, выданные тем, кто уступил их компаниям	1,83 (6)	3,76 (67)	3,26 (145)
Патенты, выданные тем, кто их не уступал	1,51 (290)	1,72 (364)	1,40 (447)
<i>Центральный Северо-Запад</i>			
Всего патентов за год	1,22 (67)	1,78 (202)	1,40 (285)
Патенты, выданные тем, кто сохранил в них долю	1,00 (5)	1,72 (25)	1,33 (21)
Патенты, выданные тем, кто уступил их компаниям	—	5,63 (16)	1,83 (23)
Патенты, выданные тем, кто их не уступал	1,25 (61)	1,39 (158)	1,37 (235)
<i>Юг</i>			
Всего патентов за год	1,50 (140)	1,75 (216)	1,48 (322)
Патенты, выданные тем, кто сохранил в них долю	2,00 (7)	1,71 (31)	1,54 (39)
Патенты, выданные тем, кто уступил их компаниям	—	3,56 (18)	3,72 (25)
Патенты, выданные тем, кто их не уступал	1,46 (131)	1,51 (162)	1,25 (249)

Регион \ Годы	1870—1871	1890—1891	1910—1911
<i>Запад</i>			
Всего патентов за год	1,26 (31)	1,27 (118)	1,40 (271)
Патенты, выданные тем, кто сохранил в них долю	—	1,23 (22)	1,42 (26)
Патенты, выданные тем, кто уступил их компаниям	—	1,67 (6)	1,92 (24)
Патенты, выданные тем, кто их не уступал	1,26 (31)	1,24 (88)	1,32 (213)
<i>Иностранные получатели патентов</i>			
Всего патентов за год	1,62 (55)	1,31 (170)	1,54 (304)
Патенты, выданные тем, кто сохранил в них долю	—	1,15 (13)	1,41 (17)
Патенты, выданные тем, кто уступил их компаниям	—	1,23 (22)	2,11 (54)
Патенты, выданные тем, кто их не уступал	1,74 (43)	1,34 (125)	1,43 (228)

Источники и примечания. Таблица основана на трех сквозных выборках из «Annual Report of the Commissioner of Patents» за 1870—1871, 1890—1891, 1910—1911 гг. Число наблюдений приведено в скобках.

Здесь скептически настроенный читатель может предположить, что это различие было не результатом дифференцированного развития рынка технологий, а возможным следствием того, что изобретатели из наиболее развитых регионов все чаще нанимались на работу в компании, которым они и уступали свои патенты сразу после их выдачи. Мы рассмотрели эту возможность в другой нашей работе, составив для подвыборки получателей патентов перечень всех патентов, полученных на протяжении всей их карьеры, и предприняв попытку на основании адресных книг получить информацию о роде занятий этих лиц²⁰. Мы обнаружили, в первую очередь, что для изобретателей, получивших наибольшее количество патентов, была характерна значительная контрактная мобильность на протяжении их карьеры — иными словами, они продавали свои патенты нескольким агентам. Например, лишь 12% изобретателей, получивших более 20 патентов, продавали их только одному покупателю, тогда как 44% на протяжении своей карьеры имели дело с четырьмя или более покупателями. Соответствующие результаты приводят к выводу, что если эти изобретатели действительно были наемными служащими, то они либо непрерывно меняли место работы, либо, несмотря на свое служебное положение, действовали предприимчиво и уступали права на свои патенты не нанимателю, а «на сторону»²¹. Однако наши данные из адресных книг свидетельствуют о том, что большинство изобретателей на самом деле не были наемными служащими. Доля получателей патентов, которых мы смогли идентифицировать как наем-

ных служащих, составляла в среднем лишь 28% за весь период, а доля полученных ими патентов была еще меньше (в среднем 20,7%). Более того, доля уступок в момент выдачи патентов, произведенных служащими своим работодателям, колебалась на скромном уровне в 10%. В связи с этим очевидно, что выявленная нами специфика данных не была обусловлена включением изобретателей в отношения «работник — наниматель»²². Напротив, результаты наших исследований больше согласуются с утверждением, что изобретателям северо-восточных штатов, и особенно Новой Англии, было легче находить покупателей на права на свои изобретения.

Одним из наиболее ярких признаков тех видов институциональной поддержки изобретательской деятельности, которые были так хорошо развиты в Новой Англии, было то, что их, по-видимому, было трудно воспроизвести в других регионах. Иными словами, эта институциональная поддержка отнюдь не автоматически «следовала за производством», что может быть прослежено на примере стекольного производства, случай которого мы рассмотрели особенно подробно. Стекольная промышленность испытывала в конце XIX — начале XX в. как территориальную реструктуризацию, так и быстрые технологические изменения. Производство переместилось из Новой Англии и штатов Средней Атлантики (за исключением Пенсильвании) в Западную Виргинию и на Средний Запад. Одновременно механизированный процесс производства сменил ручной труд, который зависел от высокого мастерства работников²³.

На протяжении всего периода этих перемен как производительная, так и патентная деятельность оставалась высококонцентрированной в территориальном отношении. Эти две зоны концентрации имели значительные пересечения, но особенный интерес представляют зоны их несовпадения. Как показывает Таблица 5, на некоторые центры стекольного производства, такие как Пенсильвания, приходилась приблизительно равная доля выпуска и выдачи патентов. Будучи главным центром производства стекла в США, Пенсильвания имела уровень патентования на одного рабочего, который значительно превышал средний по стране в 1870—1871 гг. и после 1910 г., но был примерно на этом уровне в середине периода 1870—1910 гг. Тем не менее многие районы, где было сосредоточено стекольное производство, такие как Индиана и Нью-Джерси/Делавэр, по уровню изобретательской активности находились в состоянии относительного застоя, а в других регионах наблюдался более высокий уровень патентования, чем можно было бы ожидать, учитывая их долю в выпуске. Новая Англия, например, постоянно поддерживала такой уровень патентования на одного работника, который был намного выше среднего уровня по стране или уровня региона, занимавшего второе место по данному показателю. Причем в случае Новой Англии разрыв между уровнями производства и патентования возрастал по мере того, как производство покидало регион, а уровень изобретательской активности оставался по-прежнему высоким.

**Доля регионов в выпуске стекольной промышленности,
в рабочей силе и в числе патентов,
1870—1919 гг.**

Регион \ Годы	1870— 1871	1880— 1881	1890— 1891	1899— 1901	1909— 1911	1918— 1919
<i>Южная Новая Англия</i>						
Доля в выпуске, %	13,5	5,1	2,2	1,4	1,2	0,7
Доля в рабочей силе, %	14,5	4,9	1,8	1,2	1,3	0,8
Доля от всех патентов в отрасли, %	14,8	16,3	10,3	1,7	3,0	7,3
Доля от всех производственных патентов в отрасли, %	19,5	16,8	9,9	1,0	2,6	5,2
<i>Нью-Йорк</i>						
Доля в выпуске, %	13,0	17,8	11,3	9,7	8,6	7,2
Доля в рабочей силе, %	15,3	16,1	9,6	8,0	8,2	7,2
Доля от всех патентов в отрасли, %	9,1	19,5	7,1	6,0	7,7	11,7
Доля от всех производственных патентов в отрасли, %	9,8	14,7	5,9	5,5	7,8	10,3
<i>Нью-Джерси/Делавэр</i>						
Доля в выпуске, %	14,9	12,2	11,5	8,2	7,3	5,4
Доля в рабочей силе, %	17,5	14,1	11,9	9,6	8,1	7,9
Доля от всех патентов в отрасли, %	0,0	2,4	4,8	3,4	3,0	2,9
Доля от всех производственных патентов в отрасли, %	0,0	3,2	4,9	4,0	3,1	3,0
<i>Пенсильвания</i>						
Доля в выпуске, %	43,8	37,5	37,8	35,6	33,8	29,4
Доля в рабочей силе, %	39,8	38,5	39,2	35,3	32,7	27,5
Доля от всех патентов в отрасли, %	55,7	28,5	31,8	26,8	27,8	32,1
Доля от всех производственных патентов в отрасли, %	43,9	32,6	32,4	29,0	27,5	36,1
<i>Западная Виргиния</i>						
Доля в выпуске, %	1,0	3,2	2,0	2,9	7,3	14,9
Доля в рабочей силе, %	0,9	3,7	2,8	3,4	7,8	13,9
Доля от всех патентов в отрасли, %	9,1	0,0	2,4	7,7	2,6	5,1
Доля от всех производственных патентов в отрасли, %	7,3	0,0	3,0	8,5	2,1	5,6
<i>Огайо</i>						
Доля в выпуске, %	3,3	6,6	12,7	7,3	14,0	13,0
Доля в рабочей силе, %	2,9	6,6	13,6	8,2	13,5	13,6
Доля от всех патентов в отрасли, %	0,0	8,7	15,9	11,1	11,7	13,9
Доля от всех производственных патентов в отрасли, %	0,0	10,5	18,6	11,0	14,0	15,9

Регион \ Годы	1870—1871	1880—1881	1890—1891	1899—1901	1909—1911	1918—1919
<i>Индиана</i>						
Доля в выпуске, %	4,1	3,3	6,4	22,6	10,9	11,1
Доля в рабочей силе, %	2,8	3,3	6,2	22,5	12,0	11,2
Доля от всех патентов в отрасли, %	0,0	0,0	1,6	12,3	4,8	3,7
Доля от всех производственных патентов в отрасли, %	0,0	0,0	2,0	14,0	5,2	3,0
<i>Остальной Средний Запад</i>						
Доля в выпуске, %	2,3	9,0	10,4	8,8	10,0	9,1
Доля в рабочей силе, %	1,8	7,2	9,9	8,4	9,5	7,4
Доля от всех патентов в отрасли, %	3,4	6,5	12,7	10,2	16,1	7,3
Доля от всех производственных патентов в отрасли, %	7,3	3,2	14,7	5,0	18,1	6,9
<i>Остальные штаты</i>						
Доля в выпуске, %	4,0	5,3	5,7	3,5	6,9	9,2
Доля в рабочей силе, %	4,4	5,6	5,0	3,4	6,9	10,5
Доля от всех патентов в отрасли, %	0,0	6,5	4,0	2,6	7,8	8,0
Доля от всех производственных патентов в отрасли, %	0,0	5,3	2,0	2,0	7,3	7,7
<i>Иностранцы получатели патентов</i>						
Доля от всех патентов в отрасли, %	8,0	11,4	9,5	18,3	13,5	8,0
Доля от всех производственных патентов в отрасли, %	12,2	13,7	9,8	20,0	12,4	6,4

Источники и примечания. «Южная Новая Англия» включает Массачусетс, Род-Айленд и Коннектикут; «Остальной Средний Запад» включает Иллинойс, Мичиган, Висконсин, Миннесоту и Миссури. Доля в выпуске и в рабочей силе вычислена по данным промышленных цензов производителей листового стекла, оконного стекла, стеклянной посуды, бутылочного стекла, стеклянных сосудов и других видов продукции стекольной промышленности, таких как зеленое стекло, витражное стекло, декоративное стекло и хрусталь. См.: U.S. Census Office, *The General Statistics of Manufactures*; U.S. Census Office, *Manufactures at the Tenth Census*; U.S. Census Office, *Manufacturing at the Eleventh Census: 1890*; U.S. Census Office, *Twelfth Census: Manufactures*; U.S. Bureau of the Census, *Thirteenth Census: Manufactures*; U.S. Bureau of the Census, *Fifteenth Census: Manufactures*. К 1909—1911 и 1918—1919 гг. в Массачусетсе уже не было достаточного количества стекольных фирм, чтобы данные по штату фигурировали в цензе отдельно. Цифры в таблице интерполированы по пропорциям 1890 г. Доли от всех патентов в отрасли и доли от всех производственных патентов в отрасли вычислены на основе описанной в работе выборки патентов в стекольной отрасли. Категория «Доля от всех производственных патентов в отрасли» не учитывает дизайнерские патенты, а также патенты в области производства оптических устройств, таких как телескопы или очки.

История компании «Хартфорд-Эмпайр» наглядно показывает сохранявшееся значение Новой Англии в технологическом развитии стекольной промышленности. Данная фирма, хотя и была расположена в сотнях миль от ведущих центров производства, первой разработала механизм подачи стекла, бросивший вызов машине автоматизированного производства бутылок Оуэнов. Компания возникла в Хартфорде, штат Коннектикут, из консалтингового предприятия, основанного двумя инженерами. Эти инженеры не имели опыта в стекольном деле, но к ним обратились за помощью администраторы упаковочной компании «Бич-Нат» из Канайоариса, штат Нью-Йорк. У этой компании возникла трудность с вакуумными пробками, используемыми в упаковочных операциях. Инженеры установили, что источником затруднений было несовершенство горлышек стеклянных сосудов, которые использовала фирма, и разработали новые станки, устранившие эту проблему. Затем, в 1904 г., они объединились с «Бич-Нат» и образовали «Мононга Гласс Компани» в Фэрмонте, Западная Виргиния, изготавливавшую стеклянные банки, а впоследствии (в 1912 г.) вместе организовали новую фирму — «Хартфорд-Фэрмонт», специализирующуюся на разработке и производстве оборудования для стекольной промышленности. Компания стала одной из ведущих в своей отрасли.

Эта история служит хорошим примером возможностей, проявившихся в результате действия тех самоподдерживающихся процессов, о которых мы говорили выше. Развитие в таких регионах, как Новая Англия, институциональной поддержки торговли технологиями способствовало формированию местных групп экспертов. Эти локальные группы профессионалов складывались в течение долгого времени и демонстрировали значительную устойчивость после своего появления. Даже если производством стекла в Новой Англии, рассмотренные возможности все еще играли важную роль. Поэтому неудивительно, что менеджеры компании «Бич-Нат» обратились для разрешения своей проблемы к фирме из Новой Англии, а не к какой-либо из стекольных фирм, работавших в одном из крупнейших стекольных центров того времени.

Заключение

Все, о чем мы говорили до сих пор, имеет отношение главным образом к экономике, состоящей из индивидуальных изобретателей и мелких фирм. По мере того как фирмы росли, а изобретатели все чаще и чаще стали занимать должности наемных служащих в компаниях, многое должно было измениться. В первую очередь, переход изобретателей к «внутрифирменной» работе должен был изменить саму природу изобретательского процесса. Изобретатели превращались в получающих жалование служащих, вовлеченных в систематическое разрешение проблем своих нанимателей, включая вопросы, связанные с базовыми разработками, прак-

тическими проблемами производственных и маркетинговых отделов фирм или стратегическими интересами самой фирмы²⁴. В терминологии Шумпетера, процесс изобретательства «рутинизировался», частный предприниматель (по мнению Шумпетера, опора капиталистической системы) должен был исчезнуть, а капитализм должен был уступить дорогу социализму²⁵. Разумеется, ничего такого не случилось. Для целей нашего исследования более важны другие изменения. В частности, мы предполагаем, что переход изобретателей к «внутрифирменной» работе сократил роль двух типов *локальной* институциональной поддержки (информационной и финансовой), которые мы рассматривали в нашей работе. Рост внутрифирменных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) в первую очередь снизил зависимость от местных рынков капитала. Финансирование этих разработок производилось главным образом из собственных средств компаний. В том случае если требовались внешние источники финансирования, крупные фирмы могли обратиться к национальным рынкам капитала. Во-вторых, рост масштаба фирм приводил к возникновению внутрифирменных групп экспертов-технологов, работа которых радикально сокращала значение внешних контактов, столь важных в мире мелких фирм. В результате фактор расположения в регионах, где существовала развитая сеть услуг экспертов-технологов, стал для компаний гораздо менее важным.

Важно, однако, не преувеличивать значение последнего пункта. Как мы утверждали в другой нашей работе, прежде чем организовать научно-исследовательские лаборатории, крупные фирмы вкладывали существенные средства в создание возможностей для того, чтобы поддерживать свою осведомленность о последних технологических разработках в своей отрасли, — возможностей, которые должны были играть важную роль и в будущем²⁶. Как показал Дэвид Мовери, одной из важных функций внутрифирменных исследовательских лабораторий оставалось отслеживание и оценка технологических идей «аутсайдеров». Согласно Мовери, наивысший уровень инновационной активности демонстрировали те американские корпорации, которые использовали эти возможности до предела. Когда антitrustовская политика федерального правительства заставила их в большей степени опираться на свои собственные идеи, темп технологического развития снизился²⁷.

Таким образом, даже в экономике, где преобладали крупные фирмы, можно ожидать, что каналы распространения технологической информации и институты, которые их поддерживали, продолжали играть важную роль в стимулировании инноваций. В последние годы наблюдался всплеск интереса к этим идеям, вдохновляемый тем, что Ричард Нельсон назвал духом «технонационализма» — т.е. убеждения в том, что «технологические возможности фирм конкретной страны являются главным источником их конкурентоспособности [в сочетании] с верой в то, что эти возможности являются до известной степени национальными и могут быть созданы усилиями на национальном уровне»²⁸. Внимание в

основном фокусировалось на концепции «национальных инновационных систем», включая не только вклад частных фирм в технологическое развитие, но также результаты функционирования системы высшего образования и роль государства в стимулировании (или дестимулировании) нововведений и распространения технологической информации²⁹. Возглавляемая Нельсоном группа исследователей недавно предприняла систематическое углубленное изучение 15 стран (в число которых входили США, Япония, Германия, Франция, Италия, Великобритания, Дания, Швеция, Канада, Австралия, Корея, Тайвань, Аргентина, Бразилия и Израиль), чтобы выяснить полезность этой концепции и степень, в которой она могла быть применима для объяснения эффективности функционирования экономики. Хотя исследователи обнаружили, что у технологических систем этих стран много общего, они также нашли важные различия, связанные отчасти с обеспеченностью ресурсами, но также и со спецификой институциональных структур. Более того, они показали, что, несмотря на значительную мобильность людей и идей в пересечении государственных границ, эти различия были весьма устойчивыми во времени — практически так же, как и региональные различия, рассмотренные в данной работе³⁰.

Экономисты, исследующие национальные инновационные системы, — лучшим примером является Нельсон, — считают себя преемниками шумпетерианской традиции анализа и полагают, что они далеко продвинулись в понимании того, почему предпринимательские инновации более распространены в одних обществах, нежели в других³¹. Однако ученые, принадлежащие к другим теоретическим традициям, также движутся в этом направлении. В частности, анализ, вокруг которого строятся дискуссии о национальных инновационных системах, близко связан с новым разделом неоклассической экономической науки, известным как новая теория роста. Экономисты сегодня пытаются моделировать экономический рост как эндогенный процесс, имеющий в своей основе эффект внутренней экономии, связанный с технологическим прогрессом. Последователи новой теории роста объясняют более успешное функционирование конкретных экономик, акцентируя внимание на самоподдерживающихся процессах, которые обеспечивают тем, кто первым вырвался в технологические лидеры, постоянные преимущества. В рамках данного теоретического направления разрабатываются такие концепции, как эффект экономии, обусловленный агломерацией, или внешние эффекты, связанные с концентрацией изобретателей в одном географическом районе. Общий вывод состоит в том, что деятельность изобретателей, работающих над разрешением схожих задач и находящихся в непосредственной близости друг от друга, будет более продуктивной, чем деятельность территориально изолированных изобретателей, вследствие большей вероятности того, что они будут обмениваться информацией, как сознательно, так и непреднамеренно³².

Аналогичные идеи обнаруживаются и в работах исследователей-марксистов. Хорошим примером является работа Тессы Моррис-Судзуки «Технологическая трансформация Японии: XVII—XXI вв.»³³. Автор стремится дать объяснение статусу Японии как одного из экономических лидеров и затрагивает вопрос о том, что можно было бы назвать национальной инновационной системой, в которой «имеет место тенденция к дисперсии НИОКР между многочисленными мелкими институтами, связанными между собой таким образом, что информация свободно передается от одного института к другому». Она сравнивает эту систему с принципиально иной системой организации НИОКР в таких странах, как Великобритания и Франция, «где технологические ноу-хау были в большей степени сконцентрированы в немногих элитных институтах»³⁴. Обращение к этому виду анализа для такого марксиста, как Моррис-Судзуки, связано с тем, что национальные инновационные системы, являющиеся объектами рассмотрения, могут быть концептуально описаны как результат социальной борьбы. Она пишет: «Мы утверждаем, что социальная инновационная система Японии является продуктом не неизменной культурной сущности, но продолжающихся процессов конфликта и компромисса, характерных для современного развития Японии. Каждое поколение, сталкиваясь с новыми технологическими задачами, опиралось на существовавший набор идей и социальных институтов. Эти идеи и институты не определяли жестко способ преодоления новых трудностей, но задавали рамки, внутри которых разнообразные социальные группы боролись за то, чтобы утвердить свое видение будущего»³⁵.

Акцентирование внимания на потоках информации и сетях, способствующих передаче технологического знания, таким образом, привело в последние годы к примечательному сближению позиций представителей таких различных традиций, как марксизм, шумпетерианство и неоклассическая экономическая теория. Теперь можно представить себе то, что было невозможно еще совсем недавно — чтобы представители этих разных направлений изучали работы друг друга, учились на исследованиях других и участвовали в продуктивном диалоге.

Хотя одной из задач этой работы было показать новые возможности для взаимного обогащения, созданные этим сближением, наша основная цель была более скромной. Она заключалась в констатации примечательной устойчивости региональных различий в изобретательской деятельности в Соединенных Штатах на протяжении XIX в. и в доказательстве того, что эти территориальные особенности могли быть объяснены региональными различиями в том, что мы называем рынком технологий, — т.е. в институциональных структурах, которые сделали возможным распространение информации о новых технологиях и облегчали обмен патентными правами. Мы не рассматривали следствия этих институциональных различий, как поступили бы сторонники новой теории роста, и не изучали их социальные корни, как сделали бы ис-

следователи-марксисты. Наш вклад схож с достижениями тех исследователей, которые документировали существование национальных инновационных систем. Тем не менее у нашей скромной цели был и более амбициозный аспект. Мы надеемся повлиять на природу диалога о национальных инновационных системах, который стал возможным благодаря сближению научных традиций, подчеркивая важные системные различия, которые могут развиваться *внутри* отдельной страны. Иными словами, мы надеемся вдохновить исследователей выйти за пределы широких обобщений о национальных культурах и институтах, характерных для сегодняшних работ, и вместо этого сфокусировать внимание на изучении более тонких типов институциональных структур, которые могут влиять на передачу информации о новых технологиях и о правах на их использование.

Примечания

¹ Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М.: Экономика, 1995; он же. Теория экономического развития. М.: Прорпесс, 1982; Schumpeter J.A. *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. Vol. I. New York: McGraw—Hill, 1939.

² Маркс К. Капитал: Критика политической экономии. Т. 1—3. М., 1988.

³ Schmookler J. *Invention and Economic Growth*. Cambridge: Harvard University Press, 1966; Sokoloff K.L. *Inventive Activity in Early Industrial America: Evidence from Patent Records, 1790—1846* // *Journal of Economic History*. Vol. 48 (Dec. 1988). P. 813—850.

⁴ Очевидное возражение против этого предположения заключается в том, что патенты могли выдаваться на малозначимые идеи, в то время как многие действительно важные нововведения не были запатентованы. Вместе с тем имеющиеся в настоящее время работы позволяют заключить, что отмеченные обстоятельства вряд ли повлияли на интересующие нас вопросы. В частности, Зорина Хан и Кеннет Соколофф изучили список изобретений, признанных «важными» в базовой литературе, и обнаружили, что их территориальное распределение аналогично тому, которое дают общие данные по патентам (Khan Z., Sokoloff K.L. «Schemes of Practical Utility»: *Entrepreneurship and Innovation Among «Great Inventors» in the United States, 1790—1865* // *The Journal of Economic History*, Vol. 53, No. 2 (Jun. 1993). P. 289—307). Равным образом, для стекольного производства Ламоро и Соколофф сравнили территориальное распределение выданных патентов с данными, взятыми из производственных справочников, а также с информацией по важным нововведениям, собранной из промышленных журналов, и обнаружили, что все эти источники информации, по существу, говорят об одном и том же (см.: Lamoreaux N.R., Sokoloff K.L. *Location and Technological Change in the American Glass Industry during the Late-Nineteenth and Early-Twentieth Centuries*. NBER Working Paper 5938, 1997; см. также: Sullivan R.J. *Estimates of the Value of Patent Rights in Great Britain and Ireland, 1852—1876* // *Economica*. Vol. 61. 1994. P. 37—58).

⁵ Schmookler J. *Invention and Economic Growth*; Sokoloff K.L. *Inventive Activity in Early Industrial America*.

⁶ Рост численности и географическое распределение патентных агентов и юристов можно проследить по городским адресным книгам и по из-

данию Патентного бюро США «Roster of Registered Attorneys Entitled to practice Before the United States Patent Office». Для понимания отношений между этими агентами см.: Wright, Brown, Quimby and May Correspondence Files, Waltham Watch Company, 1854—1929. Mss. 598. Case 2, Baker Library, Harvard Graduate School of Business Administration.

⁷ Wallace A.F.C. Rockdale: The Growth of an American Village in the Early Industrial Revolution. New York: Knopf, 1972. P. 238.

⁸ Nelson R.R. What is «Commercial» and What is «Public» About Technology, and What Should Be? // Technology and the Wealth of Nations / Ed. by N.Rosenberg, R.Landau, D.C.Mowery. Stanford: Stanford University Press, 1992. P. 57—71.

⁹ McGaw J.A. Most Wonderful Machine: Mechanization and Social Change in Berkshire Paper Making, 1801—1885. Princeton: Princeton University Press, 1987; Saxenian A. The Genesis of Silicon Valley // Silicon Landscapes / Ed. by P.Hall, A.Markusen. Boston: Alien & Unwin, 1985.

¹⁰ Langlois R.N. Creating External Capabilities: Innovation and Vertical Disintegration in the Microcomputer Industry // Business and Economic History. Vol. 19. 1990. P. 93—102; Saxenian A. Op. cit.

¹¹ Rosenberg N. Technological Change in the Machine Tool Industry, 1840—1910 // Journal of Economic History. Vol. 23 (Dec. 1963). P. 414—443.

¹² Hoke D. Ingenious Yankees: The Rise of the American System of Manufactures in the Private Sector. New York: Columbia University Press, 1990; Smith M.R. Harpers Ferry Armory and the New Technology: The Challenge of Change. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1977.

¹³ Cochran T.C. Frontiers of Change: Early Industrialism in America. New York: Oxford University Press, 1981.

¹⁴ Wallace A.F.C. Op. cit.

¹⁵ Smith M.R. Op. cit.

¹⁶ Необходимо отметить, что эта пропорция является оценкой отношения числа уступок к числу патентов, а не показателем доли патентов, которые были когда-либо уступлены (которую мы не можем вычислить). Некорректно утверждать, что падение этого отношения свидетельствует о снижении доли когда-либо уступленных патентов после 1870—1871 гг. Падение доли вторичных и территориальных уступок с течением времени могло привести к снижению оцениваемых соотношений, даже если общая доля когда-либо уступленных патентов продолжала расти.

¹⁷ Рост числа уступок, произведенных еще до выдачи патента, по крайней мере отчасти, объяснялся увеличением продолжительности периода обработки заявлений. Чтобы получить примерное представление об этой тенденции, мы сравнили две выборки из 125 патентов, взятых из октябрьских выпусков «Official Gazette of the United States Patent Office» за 1874 и 1911 гг. В 1874 г. медианный период между подачей заявления и выдачей патента составил 4 мес., а средний период — 5,8 мес. В 1911 г. медиана составила 12 мес., а средняя — 18,2 мес.

¹⁸ Более подробное рассмотрение этих территориальных особенностей см. в: Lamoreaux N.R., Sokoloff K.L. Long-Term Change in the Organization of Inventive Activity // Proceedings of the National Academy of Sciences. Vol. 93 (Nov. 1996). P. 12686—12692.

¹⁹ Главным исключением является динамика доли вторичных уступок, но можно было бы ожидать, что в регионах типа Новой Англии, где, как мы утверждаем, рынок технологий был более развит, покупателю патентных прав было легче перепродать эти права, что компенсировало общую тенденцию к снижению доли этого типа уступок.

20 Lamoreaux N.R., Sokoloff K.L. *Firms, Inventors, and the Market for Technology in the Late-Nineteenth and Early-Twentieth Century United States // Learning by Doing in Markets, Firms, and Countries* / Ed. by N.R.Lamoreaux, D.M.G.Raff, P.Temin. Chicago: University of Chicago Press, 1999.

21 Что еще более показательно, эти очень продуктивные изобретатели предпочитали сохранять контроль над правами на 40% полученных ими патентов в момент выдачи последних, оставляя за собой возможность продавать или лицензировать свои изобретения в будущем. Возможно, если бы мы располагали информацией о последующих уступках или лицензионных соглашениях, наши оценки степени контрактной мобильности еще более возросли бы.

22 Подвыборка изобретателей, которую мы смогли составить по адресным книгам, естественно, не является репрезентативной для всей совокупности держателей патентов. Во-первых, она имеет значительный перекос в сторону изобретателей-горожан. Во-вторых, она охватывает главным образом тех, кто имел стабильную занятость, а потому имел больше шансов попасть в справочники. Как следствие второго из упомянутых искажений можно предположить, что уступки, сделанные компаниями держателями патентов в период своего долгосрочного найма, были более характерны для данной подвыборки, чем для совокупности изобретателей в целом.

23 Lamoreaux N.R., Sokoloff K.L. *Location and Technological Change in the American Glass Industry during the Late-Nineteenth and Early-Twentieth Centuries*.

24 Hounshell D.A., Smith J.K., Jr. *Science and Corporate Strategy: Du Pont R&D, 1902—1980*. New York: Cambridge University Press, 1988; Reich L.S. *The Making of American Industrial Research: Science and Business at GE and Bell, 1876—1926*. New York: Cambridge University Press, 1985; Romer P.M. *The Origins of Endogenous Growth // Journal of Economic Perspectives*. Vol. 8 (Winter 1994). P. 3—22; Graham M.B.W., Pruitt B.H. *R&D for Industry: A Century of Technical Innovation at Alcoa*. New York: Cambridge University Press, 1990.

25 Шумпетер Й. *Капитализм, социализм и демократия*.

26 Lamoreaux N.R., Sokoloff K.L. *Firms, Inventors, and the Market for Technology in the Late-Nineteenth and Early-Twentieth Century United States*.

27 Mowery D.C. *The Boundaries of the U.S. Firm in R&D // Coordination and Information: Historical Perspectives on the Organization of Enterprise* / Ed. by N.R.Lamoreaux, D.M.G.Raff. Chicago: University of Chicago Press for NBER. 1995. P. 146—176.

28 Nelson R.R. *National Innovation Systems: A Retrospective on a Study // The Sources of Economic Growth* / Ed. by R.R.Nelson. Cambridge: Harvard University Press, 1996. P. 275.

29 Mowery D.C., Rosenberg N. *Technology and the Pursuit of Economic Growth*. New York: Cambridge University Press, 1989; *National Innovation Systems: A Comparative Analysis* / Ed. by R.R.Nelson. New York: Oxford University Press, 1993; Nelson R.R. *National Innovation Systems: A Retrospective on a Study*. P. 274—301.

30 *National Innovation Systems: A Comparative Analysis* / Ed. by R.R.Nelson. New York: Oxford University Press, 1993; Nelson R.R. *National Innovation Systems: A Retrospective on a Study*. P. 274—301.

31 Nelson R.R. *Schumpeter and Contemporary Research on the Economics of Innovation // The Sources of Economic Growth*. P. 87—99.

32 Romer P.M. *The Origins of Endogenous Growth // Journal of Economic Perspectives*. Vol. 8 (Winter. 1994). P. 3—22; Grossman G.M., Helpman E. *Endogenous Innovation in the Theory of Growth // Journal of Economic Perspec-*

tives. Vol. 8 (Winter. 1994). P. 23—44; Jaffe A.B., Trajtenberg M., Henderson R. Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced By Patent Citations // Quarterly Journal of Economics. Vol. 108 (August. 1993). P. 577—598; Krugman P. Geography and Trade. Cambridge: MIT Press, 1991.

³³ Morris-Suzuki T. The Technological Transformation of Japan: From the Seventeenth to the Twenty-First Century. New York: Cambridge University Press, 1991.

³⁴ Ibid. P. 7—8.

³⁵ Ibid. P. 8—9.

Выбор путей экономического развития США в начале 40-х гг. XIX в.: банк, тарифы и «внутренние улучшения»

В экономической истории Соединенных Штатов вторая четверть XIX в. занимает особое место. Характерными чертами этого периода являются начавшийся промышленный переворот, совершенствование транспортной инфраструктуры страны, освоение фермерами свободных земель Запада, активное развитие плантационного хозяйства на Юге. Быстрый экономический рост ставил вопрос о дальнейших путях развития США.

Первой оформилась позиция национальных республиканцев, во главе которых стояли вначале шестой президент США Джон Квинси Адамс, а затем видный американский политический деятель Генри Клей. Наиболее полное выражение концепция национальных республиканцев получила в программе Клея «Американская система», основные положения которой заключались в следующем.

Следовало установить высокие ввозные пошлины на иностранные промышленные товары таким образом, чтобы обеспечить благоприятные условия для развития американской промышленности, защитив ее от иностранной конкуренции. Развитие промышленности, в свою очередь, должно было привести к созданию емкого внутреннего рынка для сельскохозяйственных товаров и послужить стимулом для развития внутренней торговли.

Средства, вырученные от продажи свободных земель на Западе, было необходимо распределять между штатами с тем, чтобы они использовались для финансирования «внутренних улучшений» (прежде всего развития транспортной инфраструктуры — строительства каналов и железных дорог). Развитие транспортной инфраструктуры, которое должно было осуществляться при прямом участии как властей штатов, так и федерального правительства, вело бы к объединению изолированных в хозяйственном отношении регионов в единое экономическое пространство, что означало бы формирование широкого внутреннего рынка для промышленности и сельского хозяйства.

Деятельность государственного банка должна была способствовать установлению финансовой стабильности, обеспечить твердое денежное обращение и надежную систему кредитования по всей

* Миньяр-Белоручев Константин Валерьевич — кандидат исторических наук (Исторический факультет МГУ им. М.В.Ломоносова).

стране. Центральным моментом для успешной реализации «Американской системы» являлось активное участие государства в экономической жизни страны, причем ключевая роль в этой деятельности отводилась федеральному правительству.

Развивая положения Клея, некоторые из его соратников призывали к использованию прямого налогообложения для повышения благосостояния нации и установлению контроля федерального правительства над банковской системой США.

Противоположных взглядов на дальнейшие пути экономического развития страны придерживались сторонники Эндрю Джексона, в конце 1820-х гг. конституировавшиеся в общенациональную демократическую партию. Лозунги демократов в гораздо большей мере учитывали насущные нужды остававшегося в своей основе аграрным обществом. В 1828 г., после избрания на пост президента США, Эндрю Джексон сформулировал принципы, составившие основу экономического курса демократов: снижение протекционистского тарифа, отказ от проведения «внутренних улучшений» в штатах за счет федерального правительства, непригодность центрального банка для осуществления «стабильного и единообразного» денежного обращения, облегчение доступа к свободным землям на Западе.

На начало 40-х гг. XIX в. приходится завершающий этап противостояния двух концепций, касающихся путей дальнейшего экономического развития США. В этот короткий временной промежуток был сделан выбор, определивший вектор развития американского общества на несколько десятилетий. Главной ареной борьбы стали стены американского конгресса и высшее руководство партии вигов.

В рамках данной статьи необходимо выяснить, почему не удалось реализовать выдвинутую национальными республиканцами программу экономических преобразований и какие последствия это имело для Соединенных Штатов. Важность изучения заявленной проблематики определяется еще и тем, что «Американская система» хотя и не была реализована в середине XIX в., фактически явилась провозвестником бурной капиталистической индустриализации, охватившей Соединенные Штаты в последней трети столетия.

* * *

Проблемы экономического развития США во второй четверти XIX в. приковывают самое пристальное внимание американских историков. Основные работы по этой проблематике можно разделить на две большие группы: макроэкономические исследования американской экономики в среднесрочной перспективе, где ключевым отрезком оказывается период второй половины 20-х — начала 40-х гг. XIX в.¹, и конкретно-исторические работы, в которых рассматриваются различные аспекты государственной политики в экономической сфере в изучаемый временной отрезок². В отече-

ственной историографии также имеется ряд интересных разработок по данному кругу вопросов³.

Между тем наибольшее внимание как в трудах американских авторов, так и отечественными исследователями уделяется экономической политике Эндрю Джексона и его преемника на посту президента Мартина Ван-Бюрена, в то время как продолжение противостояния сторонников двух концепций экономического развития в начале 1840-х гг., то есть после прихода к власти вигов, оказывается вне поля зрения.

Основу для данной статьи составило изучение целого комплекса источников различного характера. Первая группа источников включает материалы американского конгресса: его протоколы, документы и законодательные акты⁴. Во-вторых, необходимо отметить материалы исполнительной власти: речи и послания американских президентов⁵. Третью группу источников составляют бумаги ведущих политических деятелей изучаемого периода: Г.Клея, Д.Уэбстера, Д.Кэлхуна, дневниковые воспоминания Т.Бентона, дневник Т.Юинга, а также письма президента Дж.Тайлера⁶. Отдельно следует упомянуть официальную подборку статистических материалов⁷.

* * *

На первом этапе борьбы успех сопутствовал национальным республиканцам. Еще в 1816 г. был воссоздан государственный банк (Второй банк США) — привилегированная корпорация, призванная обеспечить единообразие кредитно-денежного обращения. На территории США обращались тысячи разнообразных платежных средств, так как каждый коммерческий банк имел право выпускать собственные банкноты, обеспеченные лишь финансовыми активами банка-эмитента. Хотя единственным законным средством платежа на территории страны оставалась золотая и серебряная монета, банкноты государственного банка ценились не ниже драгоценных металлов, обладая стопроцентной ликвидностью и очень высокой степенью надежности. Кроме того, на Второй банк США была фактически возложена функция контроля над эмиссионно-кредитной политикой коммерческих банков.

В том же 1816 г. был принят первый протекционистский тариф, устанавливавший ставки ввозных пошлин для защищаемых товаров на уровне 25%. В последующие годы — в 1824, 1828 и 1832 — тарифы повышались, достигнув максимума в 1828 г., когда был принят так называемый «тариф абсурдов», предусматривавший обложение импортных промышленных товаров 40%-ной пошлиной.

Одновременно быстрыми темпами шло совершенствование транспортной инфраструктуры. Наиболее крупным достижением изучаемого периода, позволившим увеличить объем внутренней торговли и удешевить перевозки, стало строительство каналов. «Безумие каналов» началось в Соединенных Штатах в 1825 г., когда завершились продолжавшиеся восемь лет работы по сооружению канала Эри. Этот канал, протяженностью в 363 мили, со-

кратил стоимость перевозок между долиной Гудзона и Великими озерами в 12 раз. С 1825 г. наблюдается постоянное увеличение инвестиций в строительство каналов, совокупная длина которых к 1840 г. составила 3340 миль.

Приход к власти демократов во главе с Джексоном означал резкое изменение в приоритетах экономического развития страны. В 1832 г. Джексон наложил вето на продление полномочий государственного банка, хартия которого истекала в 1836 г. Более того, не дожидаясь официального прекращения полномочий банка, в 1833 г. Джексон пошел на беспрецедентное изъятие из банка государственных депозитов. С легкой руки президента финансовые активы федерального правительства были рассредоточены по местным банкам, получившим название банков-«любимчиков». Первоначально было выбрано всего 7 банков, однако в последующие три года их число возросло до 35, а после того как в 1836 г. конгресс ограничил сумму депозитов, размещаемых в каждом банке, таких банков стало 96.

В 1833 г. был принят новый тариф, предусматривавший существенное снижение ставок обложения ввозимых в США промышленных товаров. За период в десять лет (1834—1843 гг.) пошлины постепенно снижались до 20% стоимости товаров. Хотя сторонникам протекционизма удалось добиться того, что наиболее существенное сокращение ставок откладывалось до 1841 г., Дж.К.Адамс охарактеризовал принятие этого закона как конец «Американской системы».

Демократы не скрывали своего резко негативного отношения и к «внутренним улучшениям». В 1830 г. Джексон наложил вето на проект финансирования сооружения Мейсвилльской дороги (штат Кентукки), мотивировав это тем, что «власть, которую федеральное правительство будет использовать на благо нескольких штатов, как главный держатель акций в корпорациях, контролируемых каждые 60 или 10 миль любой сколько-нибудь важной дороги... опасна для свобод, которыми пользуется наш народ»⁸. Джексон также заблокировал и другие проекты подобного рода, выступая против выделения федеральных ассигнований на нужды строительства гаваней, маяков, а также канала между Луисвиллем и Портлендом (Кентукки).

Демократы всячески стремились урезать ассигнования на «внутренние улучшения», однако на протяжении 1830-х гг. государственные инвестиции в развитие транспортной инфраструктуры неизменно возрастали. Так, максимум вложений в строительство каналов был достигнут в 1840 г., когда федеральным правительством на эти нужды было израсходовано почти 12 млн долл.⁹ Между тем следует иметь в виду, что основная тяжесть расходов на «внутренние улучшения» лежала на властях штатов, в то время как средства, выделяемые из федерального бюджета, были явно недостаточными.

Сравнивая пути экономического развития США, предлагаемые демократами и национальными республиканцами, необходимо отметить, что «Американская система» была ориентирована на развитие американской экономики по направлению государственно-регулиру-

емого капитализма. Предложения демократов были выдержаны в русле частнокапиталистической тенденции.

В то время как «Американская система» была ориентирована на долгосрочную перспективу, идеи демократов находили гораздо более живой отклик со стороны простых американцев, озабоченных насущными каждодневными проблемами. Сокращение притока высококачественных и недорогих товаров английского производства, ограничение доступа к свободным землям, рост государственных расходов — все эти меры не могли прибавить национальным республиканцам популярности в глазах американских избирателей.

Стремясь преодолеть узость своей электоральной базы, национальные республиканцы заключили союз с другими силами, по тем или иным причинам находившимися в оппозиции к демократам. Результатом этого союза стало создание в середине 1830-х гг. партии вигов. Основу новой партии составила коалиция четырех политических групп: (1) национальных республиканцев, (2) бывших федералистов, (3) антимаасонской партии и (4) бывших демократов, порвавших с партией Джексона в результате несогласия с его политикой в отношении банка, тарифов или прав штатов.

Основу партии вигов в Новой Англии и среднеатлантических штатах составляли промышленники и представители торговых кругов, на Северо-Западе в их рядах насчитывалось много энергичных, предприимчивых и честолюбивых банкиров и бизнесменов, а также крупных землевладельцев и фермеров, заинтересованных в осуществлении «внутренних улучшений». В южных штатах виги опирались в первую очередь на городские торговые и банковские круги, а также на крупных плантаторов-рабовладельцев¹⁰.

В партии вигов под лозунгом борьбы против политики президента Джексона объединились представители зачастую диаметрально противоположных взглядов. Очень хорошо эту ситуацию охарактеризовал американский историк Р.Морган: «Создание партии вигов стало результатом союза национальных республиканцев Севера, являющихся сторонниками высокого тарифа и государственного банка, с джефферсоновскими республиканцами Юга, выступающими за снижение тарифа и ликвидацию государственного банка, при участии нуллификаторов, антимаасонов, сторонников прав штатов из Виргинии и консерваторов в целом»¹¹.

Политический успех вигов в значительной степени был предопределен экономическим кризисом и последовавшей за ним фазой депрессии. В марте 1837 г. начались массовые разорения крупных компаний. В этих условиях американцы начали изымать из банков свои вклады, а также обменивать банковские билеты на золото и серебро. Первыми о временном прекращении выплат в звонкой монете объявили банки Нью-Йорка, которые за пять дней лишились более чем 650 тыс. золотых и серебряных долларов; вскоре их примеру последовали и остальные американские банки. После некоторой стабилизации кризис повторился в 1839 г. Общие

потери, вызванные кризисом, к 1840 г. составили 6 млрд долл., включая и обесценивание имущества.

Наиболее традиционным является объяснение кризиса 1837 г. как результата «войны» Эндрю Джексона против государственного банка: ликвидация центрального органа, осуществлявшего контроль над финансово-кредитной жизнью страны, привела к неконтролируемой эмиссии бумажных денег, не имевших достаточного обеспечения. В последнее время широкой популярностью стала пользоваться точка зрения, что события в Соединенных Штатах следует рассматривать в первую очередь как часть мирового циклического кризиса, начавшегося в Великобритании в 1836 г. Между тем наиболее взвешенным представляется мнение, что ликвидация Второго банка США подорвала доверие американцев к банковской системе; в условиях изменившейся мировой конъюнктуры Соединенные Штаты стали жертвой нестабильности кредитно-финансового рынка, в то время как наличие государственного банка могло если не предотвратить, то, по крайней мере, смягчить удар.

С началом банковского кризиса под угрозой банкротства оказались многие банки, в которых правительство разместило свои средства после их изъятия из Второго банка США. В этих условиях демократы предложили организовать управление государственными финансами вне всякой связи с какими-либо банками. После многочисленных дискуссий, продолжавшихся в течение трех лет, в июле 1840 г. был подписан закон о создании независимого федерального казначейства — правительственной фискальной структуры, на которую возлагались функции сбора и хранения федеральных средств.

На президентских выборах 1840 г. у вигов отсутствовала не только программа, но и какая-либо договоренность относительно той политики, которую они будут проводить в случае победы. Кандидатом в президенты стал престарелый генерал Уильям Гаррисон, основное достоинство которого заключалось в отсутствии четких принципов и какого-либо интереса к проблемам экономического развития.

Единство вигов в экономических вопросах ограничивалось возложением вины за тяжелое положение, в котором США оказались после начала кризиса, на демократов, а также стремлением ликвидировать только что созданное независимое федеральное казначейство. Однако если национальные республиканцы считали, что покончить с финансовой нестабильностью можно, лишь заменив независимое казначейство государственным банком, то южные виги, наоборот, боролись против независимого казначейства на том основании, что оно представляло собой «правительственный банк»¹².

По результатам выборов 1840 г. под контролем вигов впервые оказались Белый Дом и обе палаты конгресса. Национальные республиканцы, составлявшие наиболее влиятельную группу в партии вигов, получили хорошую возможность реализовать ключевые меры своей программы, что означало бы пересмотр приоритетов экономической политики. На повестке дня стояли важнейшие

проблемы: воссоздание государственного банка, условия продажи свободных земель на Западе, порядок финансирования «внутренних улучшений», от способа решения которых напрямую зависели пути дальнейшего развития Соединенных Штатов. Основной вопрос касался степени государственного вмешательства в хозяйственную жизнь страны: речь шла о выборе между государственно-регулируемым и частнокапиталистическим развитием американской экономики.

* * *

Наиболее важная и одновременно сложная проблема, с которой столкнулись виги с приходом к власти в 1841 г., заключалась в необходимости обеспечить партийное единство. Особенно актуально эта проблема стояла в сфере выработки единой экономической политики.

Основное противоречие, жертвой которого явилась «Американская система», заключалось в несовпадении политического и экономического водоразделов в американском обществе¹³. Главными экономическими противоречиями в США в период до гражданской войны были противоречия между крупными географическими районами страны (так называемыми секциями): Югом, Северо-Востоком и Северо-Западом¹⁴. В то же время в партийном строительстве 30-х гг. экономическое размежевание являлось важным, но не единственным фактором. Как виги, так и демократы представляли собой общенациональные партии, имевшие примерно равную поддержку в каждой из секций; соответственно борьба по экономическим вопросам велась не только между партиями, но и внутри партий.

Экономика Северо-Востока (куда входили Новая Англия, а также среднеатлантические штаты Нью-Йорк, Пенсильвания и Нью-Джерси) опиралась на промышленное производство, ориентированное на внутренний рынок; эта секция обладала наиболее развитой банковской системой и транспортной инфраструктурой. Торгово-промышленные круги Северо-Востока были, прежде всего, заинтересованы в установлении высокого протекционистского тарифа для защиты своей продукции от иностранной конкуренции. Они также выступали за сохранение высоких цен на землю, рассчитывая предотвратить отток рабочих рук на Запад. В то же время именно северо-восточные штаты, где была высокая плотность населения, более всего выигрывали от схемы распределения средств от продажи свободных земель, предусмотренной «Американской системой», однако, обладая самыми значительными финансовыми ресурсами, этот регион менее других зависел от федерального финансирования в области «внутренних улучшений».

На Северо-Востоке отсутствовало единство в вопросе о государственном банке. С одной стороны, наиболее последовательных сторонников существования государственного банка можно

найти именно здесь. Центральный офис Второго банка США располагался в Филадельфии (штат Пенсильвания), которая, таким образом, являлась финансовым центром страны. В 1833 г. из 25 бостонских банков лишь 4 выразили согласие принять изъятые из государственного банка депозиты, в 1834 г. почти все банки Филадельфии направили правительству петицию о возвращении депозитов¹⁵.

Одновременно в своей «войне» против Второго банка США Джексон опирался на банковско-финансовые круги Нью-Йорка. Шесть из первых семи банков-«любимчиков» находились на Северо-Востоке (из них три в Нью-Йорке, два в Бостоне и один в Филадельфии), и лишь один — на Юге. Без поддержки крупнейших нью-йоркских банков (Bank of America, Bank of Manhattan Company и Mechanics Bank, каждый из которых обладал колоссальным по тем временам капиталом в 2 млн долл.) изъятие депозитов было обречено на провал. Подобная позиция банкиров Нью-Йорка связана с тем, что они сами, в противовес Филадельфии, претендовали на роль финансово-экономического центра страны (борьба Уолл-стрит против Чеснут-стрит).

В отличие от промышленного Северо-Востока, Юг и Северо-Запад оставались аграрными секциями. Северо-Запад и Юг сближало слабое развитие банковской системы и транспортной инфраструктуры. Обе секции нуждались в кредите; в начале 1830-х гг. их задолженность перед государственным банком составляла более 70 млн долл. Однако, благодаря различию экономических укладов, Северо-Запад со временем все сильнее тяготел к Северо-Востоку.

Сельское хозяйство на Северо-Западе (в который входили штаты Огайо, Индиана, Иллинойс, Мичиган и территории Висконсин и Айова) развивалось по фермерскому пути. Производимые продукты питания поставлялись на Северо-Восток и на Юг. Хотя фермеры Северо-Запада не испытывали особого желания переплачивать за необходимые им промышленные товары, но, поскольку не имевшая выхода на мировой рынок экономика секции сильно зависела от торговли с Северо-Востоком и нуждалась в развитии транспортной инфраструктуры, недовольство протекционизмом не достигло здесь такого уровня, как на Юге.

Северо-Запад был заинтересован в развитии транспортной инфраструктуры: удешевление сухопутных перевозок открывало доступ на рынки Северо-Востока. Во второй половине 30-х гг. Северо-Запад переживал бум транспортного строительства, уступая по масштабам осуществления «внутренних улучшений» лишь Северо-Востоку. Так, с 1836 по 1841 г. на Северо-Востоке на нужды каналов было всего потрачено 37,8 млн долл., на Северо-Западе — 19,8 млн долл., а на Юге — лишь 7 млн долл.¹⁶ При этом следует иметь в виду, что Северо-Запад достиг физического потолка вложений во «внутренние улучшения»: большая часть штатов этой секции влезли в большие долги, а некоторые (например, Индиана) стояли на грани банкротства.

Таким образом, Северо-Запад оказывался сильнее других частей страны заинтересован в федеральной поддержке «внутренних улучшений». В то же время фермерское большинство секции настаивало на облегчении доступа к общественным землям, высокая продажная цена которых, согласно «Американской системе», должна была стать основным источником финансирования «внутренних улучшений». Это противоречие предлагалось разрешить следующим образом: передав распоряжение свободными землями и доход от них тем штатам, на территории которых они находились.

Штаты Северо-Запада, постоянно испытывавшие необходимость в удешевлении кредита, выступали против сильного государственного банка, существованием которого особенно тяготились местные банки. Именно эти банки, прежде всего в штатах Северо-Запада и Юга, являлись главными противниками централизации эмиссионно-кредитной системы.

Основу экономики Юга составляло плантационное рабство. Юг специализировался на выращивании хлопка, высокотоварном производстве, ориентированном на экспорт в Европу. Кроме того, на внешний рынок Юг в больших объемах осуществлял поставки сахара и табака. Представители южных штатов выступали главными противниками протекционизма: активно вовлеченные в мировую торговлю, они предпочитали покупать более дешевые и более качественные английские товары. Не случайно снижение тарифа в 1833 г. произошло после активного выступления Южной Каролины.

Южане в целом были удовлетворены зачаточным состоянием своей транспортной инфраструктуры: внутренняя торговля для Юга имела явно подчиненное значение и полностью покрывалась судоходством по Миссисипи и вдоль Атлантического побережья. Кроме того, южане всерьез были обеспокоены тем, что повышение государственных расходов на «внутренние улучшения» приведет к повышению ввозных пошлин, чтобы компенсировать дефицит бюджета, в то время как доходы от продажи западных земель, по их мнению, все равно не смогут покрыть этих затрат.

Южане, выражая недовольство засильем финансовой аристократии Северо-Востока, поддержали Джексона в борьбе против Второго банка США. Когда же речь зашла о его воссоздании, южные политики предложили создать два государственных банка, один из которых располагался бы на Севере, а другой — на Юге¹⁷.

Демократы, консолидировавшиеся в общенациональную партию гораздо раньше, чем виги, первыми смогли преодолеть основные противоречия между своими сторонниками, представлявшими различные секции. Главным образом это стало возможно, поскольку почти все, кто не был согласен с точкой зрения Эндрю Джексона по тем или иным вопросам, покидали партию и присоединялись к оппозиции. Умеренно-протекционистский тариф оказался приемлемым как для северных, так и для южных демократов, западные фермеры получали облегчение доступа к свободным землям, однако федеральное правительство отказывалось идти на увеличение финансирования «внутренних улучшений». Демократы

были едины в своем неприятии государственного банка, однако в их рядах существовали расхождения, на какой основе строить финансовую систему. Южные демократы в своем большинстве тяготели к концепции «твердых» денег, стремясь сократить, а в идеале полностью ликвидировать эмиссионные полномочия всех банков, оставив в обращении только золото и серебро. На Севере, в первую очередь в северо-западных штатах, демократы высказывались за идеи инфляционной эмиссии банкнот при отсутствии какого-либо финансового контроля со стороны центра.

Для вигов проблема нахождения взаимоприемлемого компромисса в области экономической политики стояла на повестке дня в 1841 г. Национальные республиканцы должны были выполнить двойную задачу — убедить разрозненные элементы противников Джексона, составивших партию вигов, в ценности «Американской системы» и одновременно законодательно оформить ключевые меры этой программы. Эта непростая проблема легла на плечи Генри Клея, лидера национальных республиканцев и одного из ведущих деятелей партии вигов.

Клей мог занять в администрации Гаррисона любой пост по своему выбору, но отказался войти в правительство. Поскольку, по мнению большинства вигов, в формировании экономического курса страны основная роль должна была принадлежать законодательной власти, Клей предпочел сохранить за собой неформальный пост лидера фракции вигов в Сенате. Он понимал, что только его личное присутствие и руководство позволят объединить разнонаправленные интересы, представленные среди вигов в конгрессе, для воплощения в жизнь «Американской системы».

За спиной у только что избранного президента разгорелась борьба за действительное лидерство в партии, что осложняло и без того непростую задачу осуществления экономических преобразований. Политический контроль над президентской администрацией осуществлял государственный секретарь Дэниел Уэбстер, вопросы экономической политики находились в ведении министра финансов Томаса Юинга, в то время как Клей безраздельно господствовал в конгрессе. Они придерживались схожих воззрений на экономическое развитие США, хотя Уэбстер и Юинг зачастую довольно непоследовательно поддерживали «Американскую систему». Важным представляется секционное размежевание между ними. За Уэбстером стояли штаты Северо-Востока, точнее, он выражал интересы торгово-промышленных кругов Новой Англии, для которых первоочередная задача заключалась в установлении высоких таможенных барьеров. Юинг был типичным представителем Северо-Запада, ориентированным на облегчение доступа к свободным землям и не желающим чрезмерного усиления полномочий государственного банка.

Клей мыслил себя, в первую очередь, в качестве общенационального лидера. Было бы неверным идентифицировать его с интересами какой-либо одной секции. Посредством «Американской системы» Клей рассчитывал согласовать интересы частей страны,

однако к его программе настороженно относились на Юге, а в северо-западных штатах понимания фермерских кругов не встречало стремление Клея повысить продажную цену свободных земель. На Северо-Востоке его недолюбливали по многим причинам, включая и его принадлежность к рабовладельцам, однако наиболее важным представляется то, что для Клея вопрос о тарифе стоял на третьем месте после воссоздания государственного банка и распределения доходов от продажи свободных земель между штатами для финансирования «внутренних улучшений».

Клей стремился как можно скорее законодательно оформить свою программу, опасаясь, что, после того как эйфория победы на выборах останется в прошлом, вигов станет невозможно сплотить в поддержку «Американской системы». Согласно конституции, новый конгресс должен был собраться на свою регулярную сессию не раньше декабря, поэтому Клей предложил президенту созвать специальную сессию конгресса¹⁸.

Гаррисон, однако, не хотел спешить. Клей буквально бомбардировал посланиями президента, который недвусмысленно выразил недовольство настойчивостью сенатора: «Мистер Клей, Вы забываете, что президентом являюсь я!»¹⁹

Клею все же удалось настоять на созыве специальной сессии конгресса, работа которой должна была начаться 31 мая²⁰, однако отсутствовала ясность относительно того, как президент относится к «Американской системе», основные положения которой Клей рассчитывал представить на обсуждение законодателей. Заявления Гаррисона по этому вопросу выглядели достаточно противоречиво. Так, президент считал, что воссоздание центрального банка необходимо, «если будет очевидно, что его отсутствие идет во вред интересам общества, ... и если общественность безоговорочно выскажется в его поддержку». Одновременно он полагал, что «правительство должно попытаться наладить осуществление своих финансовых операций без помощи государственного банка». В том же случае «если существование банка для этих целей не окажется необходимым», Гаррисон не был уверен, что его «создание будет оправдано с точки зрения конституции»²¹.

Смерть Гаррисона 4 апреля 1841 г., ровно через месяц после инаугурации, не была для вигов столь большой неожиданностью или такой уж трагедией, как принято считать. В одном из частных писем Клей доверительно сообщал, что он искренне сожалеет о смерти президента, хотя эта новость его не особенно удивила в контексте того, какими были «образ жизни и душевное состояние» Гаррисона²².

Согласно американской конституции пост президента перешел к вице-президенту, Джону Тайлеру. Южанин и в недавнем прошлом демократ, Тайлер не разделял энтузиазм национальных республиканцев относительно «Американской системы». Однако лидеры вигов были уверены, что новый президент, вне зависимости от своих личных пристрастий, поддержит ту экономическую программу, за которую выскажется большинство его соратников по партии в правительстве и конгрессе²³.

Несмотря на расхождения во взглядах, Тайлера и Клея сближала «долгая личная дружба»²⁴, что также должно было облегчить стоявшую перед национальными республиканцами задачу. В свою очередь, послание нового президента, адресованное специальной сессии конгресса, создавало впечатление, что он поддерживает идею создания «соответствующего фискального агента» и готов одобрить схему, которую ему предложат законодатели, при условии, что она не будет находиться в «противоречии с конституцией» или каким-либо иным способом «угрожать процветанию страны»²⁵.

Через неделю после начала работы конгресса Клей представил программу экономических преобразований, которые следовало одобрить на специальной сессии. Предложенные меры почти полностью повторяли положения «Американской системы»: ликвидация независимого федерального казначейства; воссоздание государственного банка; частичное повышение ввозных пошлин и осуществление государственного займа для покрытия расходов предыдущей администрации; принятие закона о распределении средств, полученных от продажи свободных земель, между штатами, которые затем должны были их использовать для финансирования «внутренних улучшений»²⁶.

Для Клея наиболее важным представлялось реформировать финансово-кредитную систему страны. Центральный вопрос касался необходимости восстановления государственного банка взамен созданного демократами независимого федерального казначейства²⁷. От создания Третьего банка США вигов отделял лишь росчерк пера одного человека, принадлежавшего к тому же к их партии, однако именно при обсуждении банковского законопроекта «Американская система» была похоронена.

Внешняя канва событий выглядит следующим образом. Законопроекты о ликвидации независимого федерального казначейства и о создании нового государственного банка (который получил название «фискального банка») были приняты конгрессом практически одновременно. Президент Тайлер подписал закон о ликвидации независимого федерального казначейства, а на банковский законопроект после десятидневного размышления наложил вето.

Подвергнув сомнению право конгресса учреждать государственный банк, Тайлер настаивал, что ряд положений представленного его вниманию законопроекта не соответствуют конституции США. Недовольство президента вызвали условия, на которых предусматривалось открытие филиалов банка в штатах, а также их право осуществлять учет местных ценных бумаг. Основное нарушение конституции, согласно точке зрения Тайлера, заключалось в превышении полномочий федеральной власти в ущерб правам штатов²⁸.

Клей был в ярости и демонстративно отказался от участия в обсуждении компромиссных проектов²⁹. Между тем многие виги в конгрессе полагали, что возражения, выдвинутые Тайлером, не носят принципиального характера, и рассматривали послание президента в качестве своего рода обещания одобрить следующий законопроект, если в нем будут должным образом учтены его «конституционные»

замечания³⁰. Ровно через неделю после президентского вето палата представителей приняла новый банковский законопроект (в нем банк именовался «фискальной корпорацией»), который, как казалось многим, должен был удовлетворить президента³¹.

Однако три дня спустя после прохождения этого законопроекта через сенат президент наложил вето и на него. Вновь, как и в случае первого банковского вето, Тайлер подчеркивал, что ничего не имеет против государственного банка как такового, однако, по его мнению, законодатели превысили данные федеральной власти полномочия, предложив создание «государственного банка, который будет *самостоятельно* (курсив источника. — К.М.-Б.) действовать на территории всего Союза»³². Выразив сожаление, что конгресс не смог предложить проект, не противоречащий положениям конституции, президент высказал обещание на регулярной сессии конгресса представить свой проект государственного банка³³. Но подобная постановка вопроса уже не могла удовлетворить вигов. Через день после второго вето, 11 сентября 1841 г., кокус* вигов практически единогласно осудил действия президента и объявил о его исключении из партии, а 13 сентября все члены кабинета, за исключением Уэбстера, подали в отставку.

Когда же в декабре 1841 г. Тайлер представил законодателям свой вариант создания государственного банка (получившего название «казначейского банка»), Клей, под контролем которого находилась фракция вигов, сделал все от него зависящее, чтобы законопроект, в основу которого легли предложения президента, тихо скончался в комитетах³⁴.

Казначейский банк представлял собой промежуточный вариант между государственным банком и системой независимого федерального казначейства³⁵. Фактически речь шла о создании государственного некоммерческого банка, управляемого советом казначейства в составе министра финансов, государственного казначея и назначаемых президентом чиновников, но функционирующего независимо от исполнительной власти. Проект предусматривал четкое разграничение полномочий коммерческих банков штатов и федерального казначейского банка. Местные отделения казначейского банка не становились конкурентами банков штатов, поскольку сферы их деятельности практически не пересекались. Казначейский банк должен был осуществлять все финансовые операции федерального правительства, обеспечивать единое для всей страны средство денежного обращения с помощью выпускаемых им казначейских банковских билетов, а также выступать посредником при осуществлении платежей между штатами путем проплаты переводных векселей, выписанных в других штатах. В то

* Кокус (*амер. saucus*) — закрытое собрание членов политической партии или фракции, фракционное совещание (для выдвижения кандидатов на предстоящие выборы или выработки политической линии). (*Прим. ред.*)

же время кредитование и учет местных ценных бумаг оказывались в исключительном ведении банков штатов³⁶.

Противоречия внутри партии вигов по вопросу о воссоздании государственного банка не являлись непреодолимыми. В принципе даже самые радикальные круги южных вигов, глашатаем которых выступал Тайлер, были готовы согласиться на существование централизованного органа, который осуществлял бы в масштабах всей страны контроль над финансово-кредитной системой. Основным вопросом касался полномочий будущего банка, то есть того, насколько сильной будет его власть на уровне штатов. И здесь национальным республиканцам не удалось согласовать свои позиции с президентом.

«Националист» Клей занял жесткую позицию, настаивая, что результаты выборов 1840 г. являются санкцией избирателей на новый банк. Уэбстер и Юинг, представлявшие соответственно Северо-Восток и Северо-Запад, предпочитали компромиссные решения. Северяне не настаивали на возможно большем усилении нового государственного банка во многом из-за того, что его центральный офис предполагалось создать в Вашингтоне. Столица США никогда не являлась центром экономической жизни страны, и банковско-финансовые круги Новой Англии, Нью-Йорка и Пенсильвании совсем не жаждали возникновения нового центра экономической силы. Показательной является позиция Николаса Биддла, последнего президента Второго банка США, который советовал Уэбстеру «по возможности избежать обсуждения вопроса о государственном банке и удовлетвориться компромиссным решением в рамках существующих институтов»³⁷.

Таким образом, на начало работы двадцать седьмого конгресса в руководстве партии вигов можно выделить три основных подхода к проблеме полномочий государственного банка. Самым последовательным сторонником создания сильной централизованной структуры, которая бы в наиболее полной форме повторяла опыт Второго банка США, являлся Генри Клей³⁸. Тайлер выражал характерное для многих южных вигов стремление максимально ограничить полномочия центрального банка в плане его финансовой деятельности в отдельных штатах. Северные виги достаточно спокойно реагировали на внутрипартийные споры по вопросу о банке, рассчитывая найти взаимоприемлемое решение.

Еще в апреле 1841 г. Юинг подготовил проект государственного банка, согласно которому создание филиалов банка оказывалось возможным лишь с согласия штата, в котором они создавались³⁹. Однако подобное ограничение полномочий банка не устраивало Клея. Его авторитет и насаждаемая жесткая партийная дисциплина (неслучайно на первой сессии Клей заслужил прозвище «диктатор») способствовали тому, что предложенный Клеем законопроект был одобрен обеими палатами конгресса менее чем за полтора месяца. В то же время необходимо отметить, что для многих более предпочтительным являлся план Юинга. Его поддержали члены кабинета, представители деловых кругов Северо-Востока и многочисленные рядовые члены партии вигов⁴⁰. Наиболее после-

довательно принцип компромиссного решения банковского вопроса отстаивал Уэбстер, выступивший на страницах неофициального органа вигов «National Intelligencer», а также крупной деловой газеты «New York Commercial Advertiser»⁴¹.

При обсуждении законопроекта о создании «фискального банка» в сенате по вопросу о создании филиалов банка на местах была принята компромиссная формула: для открытия местных отделений банка требуется согласие штата, на территории которого эти отделения создаются, однако, если на следующей за принятием этого закона сессии легислатуры* штата не будет принято решение, запрещающее создание подобных отделений, тем самым этот штат выразит свое согласие⁴².

Такое половинчатое решение не встретило понимания Тайлера. Он заявил, что не может поддержать решение об учреждении «банка Соединенных Штатов, который обладает властью и правом создавать отделения учета и депозитов в штатах Союза с их согласия или без него»⁴³.

Наибольшее распространение в историографии получила точка зрения, что принятие конгрессом законопроекта о «фискальной корпорации», второго варианта закона о воссоздании государственного банка, стало результатом поиска компромиссного решения, способного «преодолеть пропасть, разделяющую президента и его партию», стремления фракции вигов в конгрессе «пойти навстречу президенту», с которым Клей не имел ничего общего⁴⁴.

Между тем текстуальное сравнение проектов «фискального банка» и «фискальной корпорации» свидетельствует об их исключительной близости. Оба документа предполагали создание практически идентичных банковских структур, а существующие различия не носили принципиального характера: примерно на треть снижался размер уставного капитала, «отделения учета и депозитов» теперь именовались «агентствами», теперь они создавались вне зависимости от согласия штатов, но не обладали правом производить учет по местным ценным бумагам.

Ознакомившись с проектом «фискальной корпорации», Тайлер заявил членам своего кабинета, что предпочитает отложить обсуждение банковского законопроекта до следующей сессии конгресса. Члены кабинета с пониманием отнеслись к предложению Тайлера, однако, по их мнению, последнее слово должно было остаться за фракцией вигов в конгрессе⁴⁵.

Уэбстер направил письмо сенаторам от своего штата Массачусетс с призывом дать президенту время «спокойно и добросовестно обдумать» вопрос о том, каким он желает видеть государственный банк. Уэбстер обращал внимание на тот факт, что на специальной сессии конгресса и без того было принято много важных законов. В этих условиях, продолжал государственный секретарь,

* Легислатура (*англ.* state legislature) — название законодательного органа штата. (*Прим. ред.*)

необходимо отложить обсуждение банковского законопроекта до следующей сессии конгресса, с тем чтобы не оказывать давление на президента⁴⁶.

Значительная часть сенаторов-вигов поддержали это предложение. Однако Клей, а вслед за ним и большая часть фракции высказались против отсрочки⁴⁷. В тот же день министр финансов Т.Юинг сделал запись в своем дневнике, следующим образом оценив поведение лидера вигов в сенате: «Клей намеренно торопит события, которые ведут к катастрофе, стремясь навязать Тайлеру новый банковский законопроект, вынудить его подписать закон или наложить вето — в последнем случае кабинет будет вынужден уйти в отставку... выступить с обвинениями в адрес администрации и стать во главе партии вигов в качестве кандидата оппозиции на пост президента»⁴⁸.

В политическом плане Клей с легкостью переиграл Тайлера. Поставив Тайлера перед альтернативой подписать законопроект, который оказывался для него неприемлемым, или наложить вето, Клей добился того, что всю вину за провал банковского закона, а также за раскол партии виги возложили на президента. Абсолютное большинство вигов как в конгрессе, так и на местах отмежевались от Тайлера. Однако подобная победа в плане реализации экономической программы национальных республиканцев больше напоминала поражение.

Сколь бы важной в 1841 г. ни представлялась лидерам партии вигов необходимость воссоздания центрального банка, на повестке дня стояли и другие, не менее актуальные вопросы экономического развития страны. Важнейшей частью «Американской системы» Клея являлся проект финансирования «внутренних улучшений» за счет средств, вырученных от продажи свободных земель.

Уже в самом начале сессии конгресса Генри Клей внес в сенат законопроект о распределении между штатами средств, вырученных от продажи общественных земель (этот документ неофициально получил наименование земельного закона). Предложенный Клеем проект предусматривал, что средства, вырученные от продажи, будут не поступать в федеральный бюджет, а распределяться между всеми штатами в соответствии с численностью населения. Дополнительно 9 западных штатов получали 10% от сумм, вырученных от земельных продаж на их территории, в их распоряжение также поступала определенная часть расположенного на их территории общественного земельного фонда, минимальная продажная цена которого устанавливалась в размере 1,25 доллара за акр.

Согласно первому варианту законопроекта, все полученные средства должны были использоваться легислатурами штатов исключительно на нужды «образования, колонизации, внутренних улучшений или выплаты долга, возникшего в результате финансирования внутренних улучшений»⁴⁹.

Однако окончательный вариант земельного закона, который лег на подпись президенту, сильно отличался от версии, предложенной Клеем конгрессу. Уже в ходе обсуждения законопроекта в

комитете сената по общественным землям, большинство в котором принадлежало вигам, он был существенно расширен благодаря добавлению положения о заимке, устанавливавшего право действительных поселенцев на приоритетную покупку до 160 акров по минимальной фиксированной цене.

По мнению вигов Северо-Запада, «эта мера получила всеобщее одобрение и лишь немногие выступают против»⁵⁰. Действительно, законодательное оформление права на заимку, которое неофициально уже давно вошло в практику освоения земель на Западе⁵¹, отвечало чаяниям широких фермерских кругов и находило значительную поддержку среди вигов от западных штатов — сторонником этого принципа являлся и покойный президент Гаррисон. Право на заимку абсолютно не вписывалось в «Американскую систему» Клея, согласно которой продажа свободных земель по высоким ценам должна была являться главным источником финансирования «внутренних улучшений». Клей, являвшийся одним из главных противников заимки, был вынужден пойти в этом вопросе на компромисс, чтобы заручиться голосами вигов от западных штатов в земельном законе⁵².

Бурные дебаты в конгрессе вызвала поправка, предложенная южными вигами, согласно которой, в случае повышения ввозных пошлин сверх уровня, предусмотренного тарифом 1833 г. (то есть установления тарифа в размере, превышающем 20% стоимости хотя бы одного из импортируемых товаров), распределение между штатами средств, вырученных от продажи общественных земель, должно быть приостановлено на время действия высокого протекционистского тарифа.

Многие виги от южных штатов рассматривали эту поправку как единственную гарантию того, что тариф 1833 г. останется «неприкосновенным при любых обстоятельствах»⁵³. Одновременно представители Северо-Востока и Северо-Запада заявили: они скорее допустят, что земельный законопроект будет отвергнут, чем проголосуют за поправку⁵⁴. Тарифная поправка все-таки была принята, однако голосование по этому вопросу отражает, в первую очередь, секционное, а не партийное размежевание. «За» голосовали 20 южан (12 вигов и 8 демократов) и всего 5 северян (3 вига и 2 демократа), в то время как «против» выступили 16 сенаторов от северных штатов (10 вигов и 6 демократов) и лишь 2 южанина, представлявшие вигов⁵⁵.

Окончательный вариант земельного закона предусматривал распределение доходов от продажи общественных земель между штатами в соответствии со схемой, предложенной Клеем; в случае установления тарифов свыше 20% это распределение приостанавливалось до снижения тарифа. Дополнительно 9 западных штатов получали от федерального правительства по 500 тыс. акров, средства от продажи которых должны были использоваться на нужды «внутренних улучшений»: «строительство дорог, железных дорог, мостов, развитие водных транспортных артерий и осушение болот»⁵⁶. Кроме того, закон предусматривал право действительных

поселенцев на покупку 160 акров по минимальной фиксированной цене; право на заимку не было ограничено какими-либо дополнительными условиями.

Земельный закон лег на подпись президенту в самый разгар борьбы вокруг второго банковского законопроекта; многие виги опасались, что Тайлер, который находился на грани разрыва с руководством партии, наложит вето и на него⁵⁷. Однако президент поставил под законом свою подпись.

Между тем было очевидно, что достигнутый компромисс носил временный характер: представители Северо-Востока были кровно заинтересованы в существенном повышении ввозных пошлин для защиты американской промышленности. Менее чем через полгода, на следующей сессии конгресса Клей выступил с новыми предложениями, касающимися реорганизации экономической жизни страны, главные из которых заключались в повышении тарифных ставок и отмене положений земельного закона, ставящих распределение доходов от продажи земель в зависимость от уровня пошлин на ввозимые товары⁵⁸.

Обе эти меры были объединены в один законопроект. Предлагаемые ставки на основные промышленные товары варьировались от 20 до 50 процентов. Прохождение нового тарифа через конгресс оказалось возможным лишь при условии соблюдения вигами жесткой партийной дисциплины: лишь незначительная часть южных вигов выразила приверженность сохранению тарифа 1833 г. Однако Тайлер дважды накладывал вето на представленный на его подпись законопроект. Оба раза президент, которого после провала его программы «казначейского банка» уже ничто не связывало с партией, открывшей ему дорогу в Белый Дом, мотивировал свое несогласие тем, что установление новых пошлин и отмена поправки к земельному закону должны рассматриваться отдельно. Кроме того, по мнению Тайлера, повышение тарифных ставок может быть оправдано лишь недостаточностью поступлений в бюджет, а в этих условиях средства, вырученные от продажи общественных земель, также должны идти на пополнение казны⁵⁹.

Таким образом, президент недвусмысленно дал понять, что подписывает новый тариф, но не согласится на соответствующее изменение земельного закона. Следовательно, виги оказались перед неприятной дилеммой: они вынуждены были выбирать между мерами, обе из которых являлись ключевыми для «Американской системы».

В результате, с подачи вигов Северо-Востока, выбор был сделан в пользу протекционистского тарифа. Эту позицию хорошо выразил Д.Уэбстер: он в принципе высказался в поддержку обеих мер, однако установление высоких протекционистских пошлин, по его мнению, оказывалось более важным⁶⁰.

В соответствии с новым тарифом ставки на ввозимые товары устанавливались: на сырую шерсть — 30%, на готовые шерстяные изделия — 40%, на различные виды сукна — от 30 до 50%, на хлопковые ткани и изделия из хлопка — от 25 до 35%, на различные виды чугуна и стали средняя ставка составляла 20—30 долла-

ров за тонну, а по отдельным наименованиям оказывалась гораздо выше, причем готовые изделия из железа облагались дополнительно 15% от их стоимости⁶¹.

По многим показателям тариф 1842 г. превысил «тариф абсурдов» 1828 г. Один из наиболее последовательных противников повышения ввозных пошлин отметил, что после принятия этого закона «не существует ни одного товара, производимого в стране, который не был бы защищен высоким протекционистским тарифом»⁶².

Неудача сопутствовала и еще одному проекту вигов. Летом 1841 г. был принят закон о банкротстве, устанавливавший единую для всей страны процедуру добровольного банкротства. За полтора года действия этого закона порядка 88 тыс. разорившихся компаний смогли с его помощью избежать уплаты 500 млн долл. долга, причем стоимость их собственности, которая пошла в счет уплаты, не превышала 10% долга⁶³.

Закон о банкротстве вызвал всеобщее негодование, и в декабре 1841 г. демократы начали кампанию за его отмену. Постепенно все больше и больше вигов соглашалось с тем, что закон о банкротстве не отвечает нуждам страны. В конце концов, на последней, третьей сессии конгресса, в начале 1843 г. закон о банкротстве был отменен подавляющим большинством в обеих палатах⁶⁴.

Итоги победы на президентских выборах выглядели для вигов неутешительно. В плане законодательной реализации программы экономического развития были осуществлены лишь две меры — упразднено независимое федеральное казначейство и введен высокий протекционистский тариф. Ликвидация независимого федерального казначейства рассматривалась лидерами вигов, в первую очередь, как шаг на пути к восстановлению государственного банка, но именно эту, центральную, с точки зрения Генри Клея, меру им осуществить не удалось. В то же время за защиту американского производителя высокими таможенными барьерами пришлось дорого заплатить отказом от финансирования «внутренних улучшений» за счет средств, вырученных от продажи общественных земель. Таким образом, попытка реализации «Американской системы» потерпела неудачу, и более того, большая часть ее положений не была воспринята вигами.

Хотя подавляющее большинство вигов поддержало Клея в его противостоянии с Тайлером, идея воссоздания государственного банка уже в следующем, 1842 г., потеряла свою привлекательность⁶⁵. Обсуждение в конгрессе банковского вопроса показало, что новый центральный банк, если его все же удастся создать, будет обладать гораздо более скромными полномочиями, чем его предшественники. Расположение центрального офиса в столице страны не способствовало популярности банка на Северо-Востоке, поскольку ни Нью-Йорк, ни Филадельфия, ни Бостон не были заинтересованы в возникновении нового экономического центра.

Более того, расклад политических сил в стране означал, что говорить о новом издании банка придется лишь после следующих президентских выборов, то есть не ранее 1845 г. В то же время

важнейшим фактором, без которого невозможно нормальное развитие как экономики в целом, так и банковско-финансовой сферы, является стабильность и предсказуемость «правил игры». В этих условиях для торгово-промышленной и банковско-финансовой элиты гораздо более перспективным представлялось строить свою деятельность исходя из существующих реалий и лоббировать свои интересы на уровне штатов.

Что касается программы финансирования «внутренних улучшений» за счет распределения между штатами средств, вырученных от продажи общественных земель, то и здесь большинство вигов в итоге предпочло другой путь. Возможные компромиссы — например, установление тарифов на уровне 20% при оценке товаров в США означало бы фактическое повышение ставок до уровня 25% — были отвергнуты. Представители Северо-Востока и здесь решили не рисковать, постаравшись в первую очередь обеспечить свои наиболее насущные интересы — протекционистский тариф.

Провал земельного закона в той его части, которая касалась распределения между штатами средств, вырученных от продажи общественных земель, имел далеко идущие последствия. По признанию американских исследователей, на первую половину 40-х гг. XIX в., а если говорить точнее, то на период между 1842 и 1846 гг., приходится кардинальное изменение отношения властей к «внутренним улучшениям». В указанный период власти штатов и местные власти, которые на протяжении предшествующих десятилетий оказывали основную финансовую поддержку строительству каналов и железных дорог, сворачивают свое участие в этих программах⁶⁶. В первую очередь это было связано с экономической нерентабельностью многих проектов, с не всегда грамотным выбором объектов для инвестиций, а также с тем, что зачастую широкомасштабное развитие транспортной инфраструктуры существенно превышало финансовые возможности штатов (прежде всего это относится к Северо-Западу). В результате к началу 40-х гг. XIX в. многие штаты были обременены большими задолженностями и продолжение финансирования «внутренних улучшений» оказывалось возможным лишь при активной поддержке федерального правительства⁶⁷. Сказанное не означает отказа от «внутренних улучшений», однако с этого времени ведущая роль в их поддержке переходит от государственных структур разных уровней к частному бизнесу⁶⁸.

С подачи северного крыла партии с 1842 г. наиболее важным пунктом в программе вигов становится высокий протекционистский тариф. Исследования, проведенные на уровне штатов, также свидетельствуют, что между 1840 и 1844 гг. идеи необходимости защиты отечественной промышленности получили широкое распространение среди вигов в штатах Юга⁶⁹. В первую очередь, это связано с тем, что опорой вигов составили те круги южного общества, которые в наибольшей степени экономически были связаны с Севером: торговцы, банкиры, крупные плантаторы⁷⁰.

За неудачей в осуществлении экономической программы последовали политические поражения. Осенью 1841 г. демократы победили на выборах в легислатуры штатов, в ноябре 1842 г. виги проиграли промежуточные выборы в конгресс, после чего их преимущество в сенате было сведено к минимуму, а палата представителей перешла под контроль демократов. На президентских выборах 1844 г. победу вновь праздновали демократы, под контроль которых перешли Белый Дом и обе палаты конгресса.

Очень скоро демократы осуществили ревизию тех немногочисленных мер, которые вигам все же удалось реализовать. В 1846 г. было восстановлено независимое федеральное казначейство и резко снижены ввозные пошлины. Ставки тарифа 1846 г. отвечали, в первую очередь, необходимости обеспечить доходную часть бюджета, поэтому для некоторых товаров сохранялась умеренная защита. Между тем, поскольку на ряд наименований ставки устанавливались выше 20%, доходы от продажи государственных земель продолжали идти в федеральный бюджет. Очередным ударом по системе протекционизма стал закон, разрешающий импортерам хранить на складах свои товары без уплаты пошлин в ожидании наиболее благоприятной конъюнктуры.

Важность изучаемого периода заключается в том, что в начале 40-х гг. XIX в. был сделан выбор вектора экономического развития страны на несколько десятилетий. Неспособность победивших на выборах вигов воплотить в жизнь «Американскую систему» доказала, что тенденция государственно-регулируемого капитализма не имела достаточной поддержки внутри страны. Экономические принципы национальных республиканцев, как и в середине 1820-х гг., оказалась слишком узкой платформой для победы на национальной арене или даже хотя бы для того, чтобы закрепиться в качестве программы одной из двух ведущих политических партий.

Эта неудача означала подтверждение выбора в пользу нерегулируемых капиталистических отношений, который был сделан в предшествующие два десятилетия с подачи Э.Джексона. Промышленники Северо-Востока безуспешно стремились отгородиться от европейских товаров высокими таможенными барьерами: вплоть до гражданской войны пошлины продолжали снижаться. В отсутствие центрального банка развитие финансовой системы шло по пути облегчения кредита и эмиссии «дешевых» денег. Демократизация доступа к свободным землям означала более активную колонизацию Запада и расширение фермерского землевладения.

Как оказалось, принципы, выраженные в «Американской системе», опередили свое время. Активное вмешательство государства в экономику было необходимо для интеграции различных частей страны в единое экономическое целое. Однако в середине XIX в. большая часть американского общества еще не пришла к осознанию этих идей. Их реализация оказалась возможна лишь в XX в. В то же время выбор в пользу частнокапиталистического пути стал ключом для быстрого роста американской экономики во второй половине XIX в.

¹ Среди наиболее важных исследований следует отметить: Taylor G.R. *The Transportation Revolution, 1815—1860*. New York, 1964; North D.C. *The Economic Growth of the United States. 1790—1860*. New York, 1966; Temin P. *The Jacksonian Economy*. New York, 1969; Pessen E. *Jacksonian America: Society, Personality, and Politics*. Homewood, Ill., 1978; Sellers Ch. *The Market Revolution: Jacksonian America, 1815—1846*. New York, 1991.

² Среди наиболее важных исследований следует отметить: Schlesinger Jr. A.M. *The Age of Jackson*. Boston, 1953; Hammond B. *Banks and Politics in America from the Revolution to the Civil War*. Princeton, N.J., 1957; Paul J.M. *The Politics of Jacksonian Finance*. New York, 1978; Remini R.V. *Andrew Jackson and the Course of American Democracy, 1833—1845*. New York, 1984.

³ См., например: Романова Н.Х. *Реформы Э.Джексона*. М., 1988; Шпотов Б.М. *Промышленный переворот в США*. М., 1991; *Либеральная традиция в США и ее творцы // Проблемы американистики*. Вып. 10. М., 1997. Глава 2; Власова М.А. *Из истории становления партии вигов (принципы «Американской системы» Г.Клея и борьба вокруг них в 1824—1828 гг.) // Проблемы новой и новейшей истории*. М., 1982.

⁴ *Congressional Globe*; *Senate Journal*; *House Journal*; *Senate Documents* (далее — S. Doc.); *House of Representatives Documents* (далее — H.R. Doc.); *U.S. Statutes at Large*.

⁵ *Compilation of the Messages and Papers of the Presidents, 1789—1897*. Vol. 1—10 / Compiled by J.D.Richardson. Washington, 1968.

⁶ Clay H. *The Papers of Henry Clay*. Vol. 1—11 / Ed. by J.F.Hopkins. Lexington, Ky., 1959—1992; Webster D. *The Papers of Daniel Webster*. Vol. 1—14 / Ed. by Ch.M.Wiltze. Hanover, N.H., 1974—1989; Calhoun J. *The Papers of John C.Calhoun*. Vol. 1—26 / Ed. by R.L.Meriwether. Columbia, SC, 1959—2001; Benton Th. H. *Thirty Years View or a History of the Working of the American Government for Thirty Years, from 1820 to 1850*. Vol. 1—2. New York, 1854—1856; Ewing Th. *Diary of Thomas Ewing, August and September, 1841 // American Historical Review*. Vol. 18. Iss. 1. October 1912; Tyler L.G. *The Letters and the Times of the Tylers*. Vol. 1—2. Richmond, Va., 1885, Vol. 3. Williamsburg, Va., 1896.

⁷ *Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1970*. Pt. 1—2. Washington, 1989.

⁸ *Compilation of the Messages and Papers of the Presidents, 1789—1897*. Vol. 2. P. 510.

⁹ *Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1970*. Pt. 2. P. 766.

¹⁰ Pessen E. *Op. cit.* P. 242.

¹¹ Morgan R.J. *A Whig Embattled: The Presidency under John Tyler*. Hemen, Conn., 1974. P. 149.

¹² Brown Th. *Southern Whigs and Politics of Statesmanship, 1833—1841 // Journal of Southern History*. Vol. 46. Iss. 3. August 1980. P. 372.

¹³ Позднее жертвой этого противоречия стала и вся двухпартийная система демократы — виги, созданная в 1830-е гг.

¹⁴ Часто можно встретить несколько иное разделение: Юг, Север и Запад или же Юг, Северо-Восток и Запад. Главное отличие заключается в том, что Запад, кроме Северо-Запада, включает в себя ряд южных штатов (западная часть Юга), которые с точки зрения экономического уклада бесспорно принадлежат Югу. Единственным общим моментом для всех западных штатов являлось существование государственного фонда свобод-

ных земель. Иногда, в том числе и в этой статье, при анализе голосований в конгрессе выделяют лишь две секции — Север и Юг. В этом случае Северо-Запад вместе с Северо-Востоком составляют северные штаты.

- 15 Gatell F.O. *Spoils of the Bank War: Political Bias in the Selection of Pet Banks* // *American Historical Review*. Vol. 70. Iss. 71. October, 1964. P. 41, 50.
- 16 Подсчитано по: *Historical Statistics of the United States*. Pt. 2. P. 766.
- 17 *Congressional Globe*, 27th Cong., 1st sess. P. 447.
- 18 Clay H. *Op. cit.* Vol. 9. P. 495, 519.
- 19 Tyler L.G. *Op. cit.* Vol. 2. P. 10.
- 20 *Compilation of the Messages and Papers of the Presidents*. Vol. 4. P. 21.
- 21 *Letter to Nile's Weekly Register* // William Henry Harrison. 1773—1841. John Tyler. 1790—1862. *Chronology, Documents, Bibliographical Aids* / Ed. by D.A. Darfee. New York, 1970. P. 33.
- 22 Clay H. *Op. cit.* Vol. 9. P. 518.
- 23 Webster D. *Op. cit.* Series 1. *Correspondence*. Vol. 5. P. 108, 117—118; Clay H. *Op. cit.* Vol. 9. P. 519—523.
- 24 *Congressional Globe*, 27th Cong., 1st sess. Appendix. P. 224.
- 25 *Compilation of the Messages and Papers of the Presidents*. Vol. 4. P. 43, 46.
- 26 *Congressional Globe*, 27th Cong., 1st sess. P. 22.
- 27 Clay H. *Op. cit.* Vol. 9. P. 525.
- 28 *Compilation of the Messages and Papers of the Presidents*. Vol. 4. P. 63—68.
- 29 Clay H. *Op. cit.* Vol. 9. P. 593.
- 30 Ewing Th. *Op. cit.* P. 99.
- 31 Benton Th.H. *Op. cit.* Vol. 2. P. 343, 346.
- 32 *Compilation of the Messages and Papers of the Presidents*. Vol. 4. P. 69.
- 33 *Ibid.* 4. P. 71.
- 34 *Compilation of the Messages and Papers of the Presidents*. Vol. 4. P. 82—87; *Congressional Globe*, 27th Cong., 2nd sess. P. 39—40; S. Doc. No. 176, 27th Cong. 2nd sess.; H.R. Doc. No. 206, 27th Cong., 2nd sess.; Benton Th.H. *Op. cit.* Vol. 2. P. 394—395. Clay H. *Op. cit.* Vol. 9. P. 628.
- 35 *Congressional Globe*, 27th Cong., 2nd sess. P. 35.
- 36 *Ibid.* P. 34—40; S. Doc. No. 176, 27th Cong. 2nd sess.; H.R. Doc. No. 206, 27th Cong., 2nd sess.
- 37 Webster D. *Op. cit.* Series 1. Vol. 5. P. 77.
- 38 *Congressional Globe*, 27th Cong., 1st sess. Appendix. P. 354.
- 39 *Congressional Globe*, 27th Cong., 1st sess. P. 48.
- 40 Eaton C. *Henry Clay and the Art of American Politics*. Boston, 1957. P. 147.
- 41 Webster D. *Op. cit.* Series 1. Vol. 5. P. 124—137.
- 42 *Senate Journal*. 27th Cong., 1st sess. August 19, 1841. P. 187—188.
- 43 *Compilation of the Messages and Papers of the Presidents*. Vol. 4. P. 68.
- 44 Eaton C. *Op. cit.* P. 149.
- 45 Webster D. *Op. cit.* Series 1. Vol. 5. P. 178—179; Ewing Th. *Op. cit.* P. 103—104.
- 46 Webster D. *Op. cit.* Series 1. Vol. 5. P. 147—148.
- 47 *Congressional Globe*, 27th Cong., 1st sess. P. 417—418.
- 48 Ewing Th. *Op. cit.* P. 105—106.
- 49 S. Doc. No. 176, 27th Cong. 1st sess. P. 3.
- 50 *Congressional Globe*, 27th Cong., 1st sess. Appendix. P. 459.

- ⁵¹ Robbins R.M. Preemption — A Frontier Triumph // *Mississippi Valley Historical Review*. Vol. 18. Iss. 3. December 1931. P. 333, 345.
- ⁵² *Congressional Globe*, 26th Cong., 2nd sess. P. 48; Robbins R.M. *Op. cit.* P. 346—347.
- ⁵³ *Congressional Globe*, 27th Cong., 1st sess. P. 365.
- ⁵⁴ *Ibid.* P. 365.
- ⁵⁵ *Senate Journal*. 27th Cong., 1st sess. August 23, 1841. P. 207.
- ⁵⁶ *U.S. Statutes at Large*. Act of September 4, 1841. Vol. 5. Ch. 16. P. 455.
- ⁵⁷ Ewing Th. *Op. cit.* P. 106.
- ⁵⁸ *Congressional Globe*, 27th Cong., 2nd sess. P. 235—236.
- ⁵⁹ *Compilation of the Messages and Papers of the Presidents*. Vol. 4. P. 180—189.
- ⁶⁰ Webster D. *Op. cit.* Series 1. Vol. 5. P. 108.
- ⁶¹ *U.S. Statutes at Large*. Act of August 30, 1842. Vol. 5. Ch. 270. P. 548—567.
- ⁶² *Congressional Globe*, 27th Cong., 2nd sess. P. 958.
- ⁶³ Sellers Ch. *The Market Revolution*. P. 412.
- ⁶⁴ *Senate Journal*. 27th Cong., 3d sess. February 25, 1843. P. 229; *House Journal*. 27th Cong., 3d sess. January 17, 1843. P. 215—216.
- ⁶⁵ Schlesinger A.M. *Op. cit.* P. 394—395.
- ⁶⁶ Goodrich C. *The Revulsion Against Internal Improvements* // *Journal of Economic History*. Vol. 10. No. 2. November 1950. P. 145—147.
- ⁶⁷ Trescott P.B. *Federal—State Financial Relations, 1790—1860* // *Journal of Economic History*. Vol. 15. Iss. 3. September 1955. P. 240; Goodrich C. *Op. cit.* P. 152—153.
- ⁶⁸ Goodrich C. *Op. cit.* P. 168.
- ⁶⁹ Winston J.E. *The Mississippi Whigs and the Tariff, 1834—1844* // *Mississippi Valley Historical Review*. Vol. 22. Iss. 4. March 1936. P. 510, 523—524; Sellers Ch. *Who Were the Southern Whigs?* // *American Historical Review*. Vol. 59. Iss. 2. January 1954. P. 343.
- ⁷⁰ Pessen E. *Op. cit.* P. 242.

Summaries

Joseph S. Berliner

The Soviet Past and the Russian Transition

The paper concerns «path dependence factor» in the Russian transition of 1990s. In analyzing the performance of the Soviet economy, one of the central methodological issues in comparative economic systems is distinguishing the effect of economic policies from those of the economic system itself. This has been sometimes referred to as the «racetrack question: was the problem with the jockey, or the horse». In the analysis of the transition a great deal of attention has been properly devoted to the influence of the Soviet past on the path of transition to a market economy. The issue is usually referred to as that of «initial conditions». The author first elaborates upon the fundamental initial conditions as they prevailed in 1985, and then turns to the proximate conditions under which the decision to move fully to the market was taken. In sum, the author argues that the fundamental initial conditions of the Russian transition account for much of the decline in output and the sluggish recovery after 1992. The proximate initial conditions account for the haste in which the new government moved toward price stabilization and privatization, which, in turn, contributed further to the decline in output. It follows that the effect on the transition of the difference between the policies of gradualism and the «big bang» was small compared to the effect of the initial conditions.

Andrei M. Markevich

Was the Soviet Economy Planned? Planning in the Soviet Ministries in the 1930s

Advocates of the Soviet economy usually quoted planning as its main merit. In this, they meant that all economic agents had plans that had been coordinated with each other. Planning managed resources rationally and reached the highest possible rate of growth. E. Zalesky investigated national planning at the government level. He concluded that the priority of management over planning had been the dominant feature of the Soviet economy. As a result the scholar determined the Soviet economy as «centrally managed» rather than «centrally planned». But until now we knew little about planning at the middle level of the Soviet system, at the Soviet ministries and the main administrations. This problem is investigated in the paper. On the basis of archival materials from the Ministry of Heavy Industry and the Ministry of Light Industry, the following questions were studied: yearly and quarterly planning mechanisms in the ministries; drawing up and signing of ministry plans; and finally, frequency of changes in ministry plans.

Despite the fact that practically all units of the ministries were involved in the planning process, ministries did not have officially approved plans. The «last» variant of the plan project, created by ministry's planning department, played the role of a plan. These projects were constantly in the process of correction. By the end of a year (a quarter, etc.) the ministry's planning department often created a new version of the plan project in order to write a report. Research shows that Zalesky's definition of the Soviet economy is correct. The priority of management over planning is seen best of all at ministry level. In the Soviet

economy, the aim of ministry planning was not to create ministry plans but to exchange information between ministries and their subordinate economic agents.

Valentin M. Kudrov

Labor Productivity in the USSR: Alternative Estimations

The article considers growth rates of labor productivity in the Soviet economy, based on official data as well as on alternative estimations. Labor productivity is one of the fundamental indices characterizing efficiency of the economy. By the author's estimation, level of labor productivity in USSR in the 1960s was 30% of the USA level (36% in industry and 18% in agriculture). The author concludes that the declining growth rate of this index evidences the gradual exhaustion in the potential of the Soviet economic model.

Andrei K. Sokolov

Labor Coercion in Soviet Industry and Its Crisis: The End of the 1930s to the Mid 1950s

This paper is a part of the joint Russian-Dutch project «Incentives to Work in Russia, 1861—2000», and concerns the remarkable period when a series of coercive laws were applied in order to intensify productivity, discipline, and order in the Soviet economy. The author considers in what ways these measures combined with other stimuli, why they did not produce essential results when they were introduced before the war, and why their wartime advances failed completely in the postwar period. The author shows, step by step, how crisis phenomena grew in the sphere labor coercion and in particular within the GULAG system. In the author's opinion, a crisis of coercion in the mid-1950s forced the Soviet leadership to search for other means of work stimulation at Soviet enterprises.

Andrei K. Sokolov

Labor Policy in Soviet Factories from the Mid 1950s to the End of 1980s: Reduced Work Incentives

This paper continues the story of changes in labor motivation that occurred after Stalin. The author examines the leadership's steps to stimulate greater productivity at Soviet factories, and the resulting clash with the leveling effect produced from ideological goals of the regime. First asked is why the policy of «the communist attitude to labor» failed when confronted by the social tendencies that developed independently of the will of the communist leadership. The main point, however, is that the contradictions that appeared in the late Soviet economy (popularly referred to as the policy of «rape socialism») led to a degradation of stimuli to work and social abnormalities, such as the fall of discipline, absenteeism, drunkenness, etc. Finally, some conclusions are drawn as to why the reforms of M. Gorbachev did not provide any essential results at the shop-floor, but rather required more radical changes in the society.

Simon Ertz

The Construction of the Norilsk Metallurgical Plant (1935—1938): the Emergence of a Large-Scale Industrial Project of the GULAG Economy

The Norilsk Prison Camp (Noril'lag) existed from 1935 to 1956. Its principal functions were the construction of the NKVD Norilsk metallurgical plant, arranging for its supply of labor, and the construction of the town of Norilsk itself. Due to the strategic significance of the Norilsk nickel deposits, this camp from the beginning played a major role within the economy of the GULAG.

Extensively referring to archive material, the author reflects in this article upon the decision to assign the realization of this complex task to the GULAG, taking into consideration the overall development of the NKVD prison camp system at this period. Also is to be analyzed is the economic development of this project during its first three years. In many respects, severe performance problems made this period the most critical one in the development of the project. Reasons for this can be seen in extremely unfavorable geographic conditions, as well as in the erratic managerial behavior of the first camp administration. In addition to economic and institutional aspects of the construction project's development, the author deals with the question of the living conditions of the first prisoners of Norilsk — that is, as far as source material on this theme is available.

As a result of this study, the camp obtains an individual profile. Obviously, regardless of the fact the Norilsk prison camp and the construction of its industrial plant were based upon the utilization of forced labor, both functioned as a usual economic object. This means, on the one hand, that the main problems faced during its first years were not connected with its specific character as an object of the economy of GULAG, and, on the other, that its economic function incomparably prevailed over its function as an ordinary prison camp.

Leonid I. Borodkin, Simon Ertz

The Structure and Stimulation of GULAG Forced Labour: Norillag, late 1930s — early 1950s

The paper focuses on the forced labor in Norillag — one of the largest correctional labor camps in the GULAG archipelago and founded to provide penal labor for the vast mineral wealth of Norilsk in 1936—1953. At its first stage, the main task of Norillag was the building of an industrial complex, one that was imposed on the NKVD's GULAG administration in 1935. The central question of the paper is how Norillag organized and motivated prison workers to fulfill the planned tasks for which Norilsk's bosses would be held accountable. Norilsk was one of the GULAG's highest priority camps, producing metals vital to Soviet industry and military. Norilsk's priority is reflected in the fact that from its founding in 1935 until 1941 it was subordinated directly to the director of the GULAG. The Norilsk integrated plant already played a central role in the country's nickel industry in the 1940s. The paper finds that even in the GULAG, where force could be most conveniently applied, camp administrators combined material incentives with overt coercion. In a penal labor environment, inmates could be induced to fulfill their «plans» by four general methods: rules, punishments, moral rewards, and material incentives. The authors extensively use archival materials to argue their conclusions.

Irina V. Bystrova

The Military-Industrial Complex of the Soviet Union (1920s — 1980s): Economic Aspects of Development

The formation of Soviet «Military-Industrial Complex» began in the 1920s — 1930s. This article is based primarily on the archival sources dealing with the economic aspects of military-industrial complex development. Research is devoted to the main programs of defense industry development, and in particular the creation of strategic armaments such as atomic weapons, missile technology, and military electronics. In the Soviet period (except during World War II) the highest rate of growth in defense industries occurred during the late 1930s and in the 1960s. Military competition with the West appears to be the most powerful factor in the arms race of the Cold War period (1945—1991). By the end

of the 1980s, according to some economists' estimates, military expenses took about 60% of the state budget (official figures, however, insisted on maximum of 18%). The Soviet Union became the leader in export of armaments for the world market. At the same time, the growing burden of defense expenditures prevented the development of social programs, depressing the level of individuals' lives.

Nina L. Rogalina

Kolkhozes in the State Socialist System of the USSR (1930s — 1970s)

The article considers a mechanism and the basic stages of the making and development of kolkhozes in the USSR from the 1930s to the 1970s. Forced collectivization was part and parcel of Soviet industrialization, and created a system of redistribution of social product between industry and agriculture. The kolkhoz system combined forced labor without real payment, along with elements of feudal land tenure and high social mobility of the population.

Bureaucratic attempts to reform socialism failed completely in the 1950—1960s. Soviet price-setting invariably disfavored the kolkhozes; in addition, governmental pressure and powerless status prevented them from becoming efficient producers.

Larisa V. Sapogovskya

Gold Mining in the Soviet Republic — USSR — Russian Federation: Evolution Under Different Economic Systems

This article is a first attempt to consider a history of the Russian gold-mining industry in connection with the process of Russian modernization in the 20th century.

The paper observes changes in the position of the gold-mining industry, on one hand caused by the evolution of international economic status of gold and, on the other, evolution of state economic policy, which in turn focused on several historical tasks such as ensuring the money supply, purchasing scarce commodities, conducting extraordinary international settlements, building up reserves, serving external debt, increasing tax and custom revenues, as well as ideological, merely propagandistic aims.

The author draws conclusions, firstly regarding the chronic contradiction between Russian (Soviet) gold-mining policy and the tasks both of mining stimulation and effective use of natural resources. Secondly, the potentials of gold mining were presumably directed toward momentary aims; therefore, the «role of gold» in Russian economic development was rather discrepant in the sense that the income from gold mining was often spent to support outdated and inefficient economic institutions.

Alexander V. Shalak

The Role of Eastern Siberian Local and Cooperative Industries in Production of Consumer Goods during the War Years (1941—1945)

The various aspects of functioning of local and cooperative industries in Eastern Siberia during the years of Great Patriotic War (1941—1945) are the major subjects of this article. Special attention is paid to the structure of producible commodities, general trends, and main problems in the development of regional. The article contains comparative material on the development of local industry in various regions of Eastern Siberia, specific to raw materials and labor resource, technical equipment, and the share of local/cooperative industries in production of consumer goods for the Soviet economy.

Ludmila P. Marnei

Minister and his Ministry: Dmitry Guriev and Russian Financial System in the beginning of 19th Century

The article is devoted to the Russian minister of finance (1810—1823) and his views on Russian financial policy in the period of making of ministerial system in Russia in general and Ministry of Finance in particular. Guriev's policy aimed to control all institutions that could increase public revenue, because tax burden was substantial and budgets had to be established without new taxes.

In spite of contemporaries' negative appraisal of Guriev's policy, Russian finance endured the burden of the Napoleonic Wars. Afterward, during peaceful period Guriev pursued the policy of perfecting credit institutions, and tried to arrange regular budgetary approval and state charge control. His mainly outstanding drafts allow him to be judged as a worthy predecessor of minister Egor Kankrin, since Guriev himself created the necessary basis for Kankrin's reforms of the 1830s.

Victor M. Arsentiev

Proto-Industrialization in Russia in the First Half of the 19th Century (the Case of Peasantry of Central Volga Region)

The subject of the research is a proto-industrial sector of peasant economy, including cottage crafts and small peasant industrial enterprises. This sector was an important structural part of the Russian economy in the first half of the 19th century.

The article reviews the principal aspects of Russian proto-industrialization: institutions, basic trends, characteristic features and determinative factors of their development, possibilities of industrial transformation, level of commercialization of peasant households and degree of entrepreneurial activity of peasants. The geographical area of the research includes the Central Volga Region: Penza, Simbirsk, and Kazan provinces, plus the Samara province established in the 1850s.

Natalya A. Proskuriakova

Saint-Petersburg Municipal Loan Society (1861—1911)

The article is devoted to the Saint-Petersburg Municipal Loan Society, which was a leader of urban mortgage in Russia during the late 19th and early 20th centuries. Intensive mortgage development was caused by urbanization, modernization of municipal services, and broad construction activity. In this period 32 municipal loan societies were established. They provided loans of about 1,7 billion rubles, or 31% of total real-estate loans. By their charters, these societies consisted of owners of urban real estate, who mortgaged their property on terms of mutual responsibility. The municipal loan societies formed their funds for crediting by issues of mortgage bonds. As to use of real-estate loans, the article proves that the majority of borrowers drew up loans to finance new construction projects.

The article focuses on the dynamics of operations and benefits of Saint-Petersburg Municipal Loan Society, and on the history of its competition with joint-stock mortgage banks.

Oleg I. Mariskin

From Poll to Income Taxation of Russian Peasantry in the 19th and in the First Third of the 20th Centuries (the Case of Central Volga Region)

The article researches the evolution of the Russian peasantry taxation in the 19th through the first third of the 20th century. This process is considered in

relation to the advent of modernization. Research analyses government law-making, methods of tax collection, principles of tax allotment for the rural community, and the degree of tax burden on a peasant household. It reveals the characteristic features of poll, assessed and progressive income taxation in Russia.

Tamara F. Izmestieva

Syndicate *Produgol'* and its Impact on the Development of Russian Coal Mining Industry

In this paper we consider a special group of those enterprises, which potentially may use increasing economies of scale. This group is notable because of a good correlation between interests of each of its members and interests of the coal industry as a whole. Our analysis is based on decomposition of total cost into fixed cost and variable cost. Decomposition of total cost helps us to formulate a cost equation reflecting potential production capability of the enterprise. When investigating *Produgol'* and its impact on the development of Russian coal mining industry, we introduce in our analysis two external factors: prices and production limits, both of which were under control of the syndicate. This method of attack serves to clarify the subject under consideration.

Vladimir A. Vinogradov

State and Property in Russia in the 20th Century

The article is devoted to ideological and economic aspects of state property evolution in Russia in the 20th century, from the Tsarist to the Post-Soviet period. The come-back of Russia to the priority of private property and entrepreneurship in the 1990s has common roots with the global turn for privatization that took place in many countries during the last quarter of the 20th century, regardless of principal national differences of this process. This revision of the notion of the role of the state in economy was provoked by deep changes in the technological basis of the modern society.

Sergey A. Afontsev

Does Money Matter? Hierarchy of Labor Motivations of Russian Workers in 1990s

The paper attempts to analyze the role of monetary labor incentives in post-communist Russia during the 1990s. Survey data suggest that wages appear to be the instrument of labor motivation commanding the highest rank in workers' valuations, positively correlating with the level of work effort, making workers tolerate higher work intensity. Wages (monetary compensation) and the threat of unemployment (implicit coercion) can be seen as two major elements of the «stick and carrot» stimuli system used by Russian managers. At the enterprise level, higher wages tend to be associated with higher productivity, which is quite consistent with expectations regarding the role of wages in the market economy. Patterns of wage differentiation within and between industries furthermore give support to this conclusion. In particular, skills premiums (measured by the difference between wages of the highest-paid industry-specific workers and wages of unskilled workers) and specialization premiums (measured by the difference between wages of the highest-paid industry-specific workers and wages of skilled workers who are mobile across industries) tended to differ considerably depending on labor market conditions in individual industries.

Naomi R. Lamoreaux and Kenneth L. Sokoloff

**Understanding the Regional Dimensions of Technological Change:
Inventive Activity in the United States during the Late-Nineteenth
and Early-Twentieth Centuries**

The article documents the remarkable persistence of regional difference in inventive activity in the United States over the course of the nineteenth century. The authors make the case that these geographical patterns can be accounted for by regional differences in what they call «the market for technology»; i.e., in the institutional structures that allowed diffusion of information about new technologies and facilitated the exchange of patent rights. It is stressed that the focus on information flows and networks conducive to the transmission of technological knowledge has recently produced a remarkable convergence in the research agendas followed by representatives of different theoretical traditions, such as Marxism, Schumpeterianism, and neoclassical economics. By highlighting the important systematic differences in technological performance that can exist at an intranational rather than an international level, the article is intended to affect the nature of debates within and between these traditions.

Constantine V. Miniar-Beloroutchev

**Patterns of Economic Development in Antebellum America:
National Bank, Tariffs and Internal Improvements**

In the second quarter of the nineteenth century the United States was bitterly divided over economic issues. At the time, two visions of future economic development existed. The first one was embodied into Henry Clay's American System, an ambitious program calling for the National Bank, protective tariffs and federally sponsored internal improvements. Opponents, rallied around Andrew Jackson, were anti-bank, low-tariff, and opposed to the increasing expenses of the federal government.

In the early 1840s the followers of Henry Clay took power and made a final attempt to enact the American System. Establishing the National Bank, raising the tariffs and increasing governmental spending made up the political agenda. These measures were aimed at integrating sectional interests into a truly national economy. However, this did not succeed. As a result, the concept *laissez-faire* emerged victorious. For the United States this set the stage for the fast, but unbalanced economic development leading to the Civil War.

Содержание

Предисловие	3
-----------------------	---

Экономическое развитие СССР

Институциональные аспекты советской экономики

<i>Берлинер Дж.</i> Советское прошлое и российская экономическая трансформация (пер. с англ. Л.И.Бородкина и А.И.Тихонова)	9
<i>Маркевич А.М.</i> Была ли советская экономика плановой? Планирование в наркоматах в 1930-е гг.	20

Трудовые отношения в советской экономике

<i>Кудров В.М.</i> Об альтернативных оценках производительности труда в СССР	55
<i>Соколов А.К.</i> Принуждение к труду в советской промышленности и его кризис (конец 1930-х — середина 1950-х гг.)	74
<i>Соколов А.К.</i> Трудовая политика на советских предприятиях с середины 1950-х гг. до конца 1980-х гг.: деградация стимулов к работе	100

Экономика ГУЛАГа

<i>Эртц С.</i> Строительство Норильского горно-металлургического комбината (1935—1938 гг.): становление крупного объекта экономической системы ГУЛАГа	140
<i>Бородкин Л.И., Эртц С.</i> Структура и стимулирование принудительного труда в ГУЛАГе: Норильлаг, конец 1930-х — начало 1950-х гг.	177

Отраслевые аспекты советской экономики

<i>Быстрова И.В.</i> Военно-промышленный комплекс СССР в 1920-е — 1980-е гг.: экономические аспекты развития	234
<i>Роголина Н.Л.</i> Колхозы в системе государственного социализма в СССР (1930-е — 1970-е гг.)	249
<i>Сапоговская Л.В.</i> Золотопромышленность Республики Советов — СССР — РФ: эволюция отрасли в альтернативных системах хозяйствования	266
<i>Шалак А.В.</i> Роль местной и кооперативной промышленности Восточной Сибири в производстве товаров широкого потребления в годы войны (1941—1945 гг.)	309

Экономическая история дореволюционной России

<i>Марней Л.П.</i> Министр и его ведомство. <i>Д.А.Гурьев</i> о финансах России начала XIX в.	329
--	-----

<i>Арсентьев В.М.</i> Крестьянство в protoиндустриальных процессах в России первой половины XIX в. (по материалам Среднего Поволжья)	360
<i>Проскураева Н.А.</i> Санкт-Петербургское городское кредитное общество (1861—1911 гг.)	392
<i>Марискин О.И.</i> От подушного к подоходному налогообложению крестьянства России, XIX — первая треть XX в. (по материалам Среднего Поволжья)	440
<i>Измestьева Т.Ф.</i> Синдикат «Продуголь» и его влияние на развитие угледобывающей промышленности России	465

Проблемы переходной экономики

<i>Виноградов В.А.</i> Государство и собственность в России в XX столетии.	491
<i>Афонцев С.А.</i> Нужны ли людям деньги? Проблемы иерархии трудовых мотиваций российских рабочих в 1990-х гг.	511

Экономическая история зарубежных стран

<i>Ламоро Н., Соколофф К.</i> Региональные особенности технологического развития: изобретательская деятельность в США в конце XIX — начале XX в. (пер. с англ. Н.В.Бутурлина)	539
<i>Миньяр-Белоручев К.В.</i> Выбор путей экономического развития США в начале 40-х гг. XIX в.: банк, тарифы и «внутренние улучшения»	566
Summaries	590

Contents

Editorial notes	3
---------------------------	---

Economic Development of USSR

Institutional Aspects of Soviet Economy

<i>Joseph S. Berliner.</i> The Soviet Past and the Russian Transition	9
<i>Andrei Markevich.</i> Was the Soviet Economy Planned? Planning in the Soviet Ministries in the 1930s	20

Labor Relations in Soviet Economy

<i>Valentin M. Kudrov.</i> Labour Productivity in the USSR: Alternative Estimations	55
<i>Andrei K. Sokolov.</i> Labour Coercion in Soviet Industry and Its Crisis (the End of the 1930s to the Mid 1950s.)	74
<i>Andrei K. Sokolov.</i> Labor Policy in Soviet Factories from the Mid 1950s to the End of 1980s: Reduced Work Incentives	100

Economy of GULAG

<i>Simon Ertz.</i> The Construction of the Norilsk Metallurgical Plant (1935—1938): the Emergence of a Large-Scale Industrial Project of the GULAG Economy	140
<i>Leonid I. Borodkin, Simon Ertz.</i> The Structure and Stimulation of GULAG Forced Labour: Norillag, late 1930s — early 1950s. . . .	177

Sectoral Aspects of Soviet Economy

<i>Irina V. Bystrova.</i> The Military-Industrial Complex of the Soviet Union (1920s — 1980s): Economic Aspects of Development	234
<i>Nina L. Rogalina.</i> Kolkhozes in the State Socialist System of the USSR (1930s — 1970s).	249
<i>Larisa V. Sapogovskaya.</i> Gold Mining in the Soviet Republic — USSR — Russian Federation: Evolution under Different Economic Systems	266
<i>Alexander V. Shalak.</i> The Role of Eastern Siberian Local and Cooperative Industries in Production of Consumer Goods during the War Years (1941—1945)	309

Economic History of Pre-Revolutionary Russia

<i>Ludmila P. Marnei.</i> Minister and his Ministry: Dmitry Guriev and Russian Financial System in the beginning of 19 th Century . . .	329
<i>Victor M. Arsentiev.</i> Proto-Industrialization in Russia in the First Half of the 19 th Century (the Case of Peasantry of Central Volga Region).	360

<i>Natalya A. Proskuriakova.</i> Saint-Petersburg Municipal Loan Society (1861—1911)	392
<i>Oleg I. Mariskin.</i> From Poll to Income Taxation of Russian Peasantry, the 19 th and the First Third of the 20 th Centuries (the Case of Central Volga Region)	440
<i>Tamara F. Izmestieva.</i> Syndicate <i>Produgol'</i> and its Impact on the Development of Russian Coal Mining Industry	465

Transitional Economy: Some Aspects

<i>Vladimir A. Vinogradov.</i> State and Property in Russia in the 20 th Century	491
<i>Sergey A. Afontsev.</i> Does Money Matter? Hierarchy of Labor Motivations of Russian Workers in 1990s	511

Economic History of Foreign Countries

<i>Naomi R. Lamoreaux, Kenneth L. Sokoloff.</i> Understanding the Regional Dimensions of Technological Change: Inventive Activity in the United States during the Late-Nineteenth and Early-Twentieth Centuries	539
<i>Constantine V. Miniar-Belorouchev.</i> Patterns of Economic Development in Antebellum America: National Bank, Tariffs and Internal Improvements	566
Summaries	590

Экономическая история Ежегодник. 2003

Художественное оформление *А. Сорокин*
Компьютерная верстка *В. Юрченко*

ЛР № 066009 от 22.07.1998. Подписано в печать 05.01.2004
Формат 60x90 1/16. Бумага офсетная № 1. Печать офсетная
Усл. печ. л. 37,5. Уч.-изд. л. 46,4. Тираж 800 экз.
Заказ № 319

Издательство «Российская политическая энциклопедия»
(РОССПЭН)
117393, Москва, Профсоюзная ул., д. 82. Тел. 334-81-87 (дирекция)
Тел./факс 334-82-42 (отдел реализации)

Отпечатано с готовых диапозитивов во ФГУП ИПК
«Ульяновский Дом печати». 432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14