

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ
ЕЖЕГОДНИК**

2007

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

Российская академия наук
Институт российской истории
Научный совет по проблемам российской
и мировой экономической истории

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

ЕЖЕГОДНИК

2007

Москва
РОССПЭН
2008

УДК 94(47+57+480+485)

ББК 63.3(2)6-2

Э40

Издание осуществлено при финансовой поддержке
Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ),
проект № 06-01-16173

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

Редакторы научных переводов — *С.А. Афонцев, А.М. Маркевич,*
С.А. Саломатина

Экономическая история: Ежегодник. 2007. — М.: «Рос-
сийская политическая энциклопедия» (РОССПЭН),
2008. — 639 с.

ISBN 978-5-8243-1005-4

В девятом выпуске ежегодника представлены новейшие исследования по отечественной и мировой экономической истории. Среди авторов сборника — исследователи из научных центров России, а также Великобритании, Финляндии и Швеции.

Экономика дореволюционной России представлена в книге статьями, посвященными истории предпринимательства, а также истории финансов и банков, экономика СССР — работами о деятельности компании Генри Форда в России, об истории Торгсина в 1930-е гг., об энергетической стратегии СССР накануне Второй мировой войны, о становлении советского ВПК в конце 1920-х — начале 1930-х гг., а также о проблеме изменений в понимании особенностей сталинской экономики, произошедших в науке после открытия советских архивов. Экономическая история СССР второй половины XX в. представлена двумя исследованиями: в одном анализируется нарастание кризисных явлений в 1980-е гг., в другом — становление и развитие «особых» отношений между СССР и Финляндией после Второй мировой войны.

В выпуске публикуются также результаты двух исследований, выполненных финскими и шведскими специалистами по экономической истории: о влиянии политической нестабильности в России в начале XX в. на инвестиционную привлекательность ценных бумаг финского правительства на мировом рынке и об эффективности крупного бизнеса в Швеции и Финляндии в XX в.

Сборник рассчитан на историков и экономистов, а также тех, кто интересуется отечественной и мировой экономической историей.

УДК 94(47+57+480+485)

ББК 63.3(2)6-2

ISBN 978-5-8243-1005-4

© Коллектив авторов, 2008

© «Российская политическая энциклопедия», 2008

ПРЕДИСЛОВИЕ

Ежегодник «Экономическая история» выходит уже в девятый раз. В подготовке данного выпуска, как и предыдущих, приняли участие Центр экономической истории при Историческом факультете МГУ им. М.В. Ломоносова, Институт российской истории РАН и Научный совет РАН по проблемам российской и мировой экономической истории.

Ежегодник представляет результаты новых исследований по экономической истории, причем тематика, связанная с дореволюционной Россией, традиционно преобладает в этом издании. Тем не менее необходимо отметить, что если ядро первых выпусков ежегодника составляли исследования, посвященные процессам и явлениям «длинного XIX в.» (включая начало XX в., вплоть до Первой мировой войны), то в последних трех ежегодниках, включая и настоящий его выпуск, экономическая история СССР отражена не менее представительно. В данном сборнике также публикуются результаты двух исследований, выполненных финскими и шведскими специалистами по экономической истории. Эти статьи, посвященные странам Северной Европы — Финляндии и Швеции, несомненно, будут интересны и российским читателям, потому что затронутые в них проблемы имеют точки соприкосновения с историей дореволюционной России, а также освещают общемировые тенденции экономического развития в XX в.

Экономической истории дореволюционной России посвящены в ежегоднике два раздела — «История предпринимательства» и «История финансов и банков».

В первом разделе особенности развития предпринимательства в России представлены в трех статьях. В работе В.В. Керова нашли отражение результаты исследования, целью которого было объяснение феномена старообрядческого предпринимательства исходя из истории развития вероучения. В статье рассмотрена эволюция взглядов старообрядцев от мистического «знания» к религиозному рационализму, выразившемуся в осмыслении, комментарии и интерпретации религиозных текстов даже рядовыми членами общины. Автор показал, как активная конфессиональная позиция старообрядцев вела к формированию установки на активность в экономической жизни.

В статье Г.Н. Ульяновой на примере Москвы рассмотрена роль женщин в промышленном предпринимательстве XIX в., приводится обширный фактический материал о соответствующих московских предприятиях и их владелицах. Данное исследование является первой работой, где факт законодательного

закрепления в дореволюционной России положения о раздельном имуществе супругов в браке научно интерпретирован как фактор значительной имущественной самостоятельности женщин из состоятельных слоев общества.

В статье И.В. Щербакова, посвященной проблеме экономической деятельности иностранцев в дореволюционной России, концентрируется внимание на изучении германского предпринимательства — одного из наиболее активных игроков на российском рынке. Объектом исследования являются инвестиционные проекты германских промышленных фирм и экономическая деятельность подданных Германии в Южнороссийском регионе в период интенсивного индустриального роста на рубеже XIX—XX вв. Статья основана на многочисленных архивных документах, впервые вводимых в научный оборот.

Тематику раздела «История финансов и банков» в данном выпуске можно условно разделить на две группы: во-первых, это статьи, анализирующие развитие финансовых институтов, а во-вторых, материалы в жанре «История предпринимательства», причем объектом изучения становятся банкирские заведения и их владельцы. Статья А.В. Бугрова, относящая к первой группе, освещает историю Ассигнационного банка в России в конце XVIII — начале XIX в. и, в частности, проект реформы банка, выдвинутый в 1786 г. его управляющим графом А.П. Шуваловым и предусматривавший реформирование банка по образцу Банка Англии. Реформа оказалась неудачной, и в статье анализируются причины такого развития событий.

В статье В.В. Морозана прослеживается история крупнейших торгово-банкирских домов Одессы XIX в. Упоминание о них довольно часто можно встретить в литературе, однако в данной работе впервые систематизированы подробные сведения о деятельности и владельцах этих фирм. В центре внимания автора — торговые дома семьи Рафаловичей, а также других знаменитых коммерсантов Юга России, таких как К.Я. Сиксар, А.Е. Масс, Ф.П. Родоканаки, А.И. Тработти, И.А. Ефрусси, Е.М. Ашкенази, О.С. Хаис, А.Д. Дынин и др.

А.К. Кириллов предметом исследования избрал городские общественные банки дореволюционной России, специфический и малоисследованный в историографии тип банковских учреждений. Особенностью городских банков была их принадлежность не частным лицам, а органам городского самоуправления; их операции сочетали коммерческое и ипотечное кредитование. Особую ценность работе придает проведенный автором анализ влияния государственного регулирования и экономической конъюнктуры на деятельность городских банков.

Статья П.В. Лизунова посвящена владельцу петербургского банкирского дома «Генрих Блокк», который в конце XIX — начале XX в. пользовался огромной популярностью среди средней и мелкой «публики», особенно в провинции. По словам автора статьи, Г.Г. Блокк принадлежал к типу «невского банкира», как было принято называть хозяев небольших банкирских заведений, «стригущих клиентов» и создающих свое состояние на их разорении. Однако нередко жертвой кризиса становились и сами дельцы. В 1906 г., в результате изменения биржевой конъюнктуры, банкирский дом «Генрих Блокк» разорился, а его владелец покончил жизнь самоубийством.

Статьи по экономической истории СССР в ежегоднике объединяет, несмотря на тематическое разнообразие, попытка исследователей на разном уровне обобщения проанализировать мотивы и механизмы принятия руководством СССР тех или иных стратегических решений, а также результаты реализации избранного курса. Так, в статье Б.М. Шпотова показаны взаимоотношения компании Генри Форда с советскими государственными структурами в связи со строительством и пуском в СССР автозаводов. Автор отмечает, что при наличии общих экономических интересов отношения сторон к 1932—1933 гг. зашли в тупик и привели к досрочному расторжению договора 1924 г. о технической помощи. Основными причинами этого стали финансовые сложности советского правительства, невыгодные условия выплат американским партнерам, директива И.В. Сталина об экономии валюты.

Работа Е.А. Осокиной посвящена истории Торгсина, в магазинах которого граждане могли купить товары в обмен на иностранную валюту, драгоценные металлы и камни. Через сеть Торгсина советское правительство попыталось аккумулировать средства, необходимые для оплаты промышленного импорта. На основе значительного массива архивных данных автор анализирует состояние золотовалютных резервов СССР от революции 1917 г. до начала индустриализации, раскрывает неизвестные ранее аспекты статистики промышленной добычи золота, а также золотоскупки самим Торгсином. В статье отмечается, что Торгсин выполнял также важную социальную миссию, спасая миллионы людей от голода.

В статье британского экономического историка Р. Дэвиса рассматриваются изменения в понимании особенностей сталинской экономики, произошедшие в науке после открытия ранее недоступных фондов советских архивов. Особое внимание в работе уделяется четырем вопросам: методам принятия решений в советской системе, приготовлениям к войне, масштабам и

последствиям репрессий, роли экономической статистики. Произошедшие изменения рассматриваются в широком контексте влияния краха Советского Союза на концепцию советской истории Э.Х. Карра и других видных советологов, включая самого Р. Дэвиса.

В статье А.А. Иголкина анализируется энергетическая стратегия СССР в межвоенный период и в связи с этим — развитие нефтяной промышленности. Демонстрируется, что эта стратегия не учитывала в должной мере общемировых тенденций, а именно быстрый рост удельного веса нефти и газа в топливном балансе и уменьшение доли угля. В СССР приоритет был отдан увеличению добычи угля и торфа, промышленность и транспорт развивались в условиях существования и укрепления именно такой структуры топливно-энергетического комплекса. Однако ни угольная, ни торфяная отрасль не могли поставлять горючее для грузовиков и тракторов, танков и самолетов. Осознание необходимости усиления внимания к нефтяной отрасли произошло в самом конце 1930-х гг. В 1939 г. — первой половине 1941 г. были приложены серьезные усилия, чтобы выправить ситуацию, однако в полной мере перед войной этого сделать не удалось.

Две статьи по экономической истории СССР выделены в специальный подраздел, посвященный становлению военной промышленности на рубеже 1920-х — 1930-х гг. А.К. Соколов рассмотрел роль военных в формировании сталинской планово-директивной системы управления, проанализировав дискуссии в руководстве страны по поводу приоритетов развития военной промышленности. В работе показано, что уже в годы первой пятилетки обозначились контуры военно-промышленного комплекса, имевшего тенденцию поглощать все большие материальных и людских ресурсов.

В статье А.М. Маркевича анализируется система организации и процедура планирования расходов на нужды обороны в СССР в конце 1920-х — 1930-е гг. Требования военных оказывали огромное влияние на распределение капитальных вложений и долгосрочные планы развития советской экономики. Планирование «оборонки» отличалось наличием сложной процедуры согласований требований армии с разработками гражданских плановых органов. В результате неизбежными становились несогласованность планов, удлинение сроков их составления, высокая вероятность изменения плановых заданий из центра в процессе их выполнения на местах.

Подраздел, посвященный второй половине XX в., представлен двумя исследованиями: в одном рассматривается нарастание

кризисных явлений в 1980-е гг., в другом — становление и развитие «особых» отношение между СССР и Финляндией после Второй мировой войны. В статье А.В. Полетаева предпринята попытка кратко проанализировать основные тенденции развития экономики СССР в 1980-е гг. с точки зрения проводившейся в этот период экономической политики. Если в первой половине 1980-х гг. экономика СССР находилась в состоянии стагнации, но была относительно сбалансированной, то во второй половине 1980-х гг., из-за влияния ряда случайных факторов и некомпетентных экономических решений нерыночного характера, в народном хозяйстве стали нарастать негативные явления, приведшие к разрушению планового хозяйственного механизма и началу затяжного экономического кризиса в 1990 г.

Статья Т.В. Андросовой посвящена становлению и развитию советско-финских отношений после Второй мировой войны. Основной целью политики СССР в отношении Финляндии было сохранение данной страны в зоне советского влияния. Инструментом этой политики были двусторонние долгосрочные торговые соглашения, широкое экономическое и научно-техническое сотрудничество. Становление этой политики произошло в 1944—1952 гг., т. е. на завершающем этапе Второй мировой войны и в период выполнения финнами своих обязательств перед СССР по военным репарациям. Отношения партнерства между двумя странами сделали возможным использование Финляндии в качестве посредника в отношениях СССР с Западом в условиях «холодной войны».

Раздел по экономической истории зарубежных стран представлен статьями финских и шведских экономических историков. В статье М. Аролы (Финляндия) содержатся результаты исследования кредитных рисков, связанных с инвестициями в ценные бумаги финского правительства в 1863—1938 гг. на мировом рынке. Автор, в частности, выявил существенное влияние политической нестабильности в России в конце XIX — начале XX в. на оценку финансовой привлекательности Финляндии для зарубежных инвесторов.

В статье М. Ларссона (Швеция) и Р. Хьерппе (Финляндия) представлены результаты обширного и методически перспективного исследования по истории предпринимательства в XX в., цель которого заключалась в сравнении эффективности крупного бизнеса в Швеции и Финляндии. Анализ был проведен посредством сопоставления показателей рентабельности акционерного капитала и доходности крупнейших компаний в каждой из стран на пяти хронологических интервалах, относя-

щихся к ключевым периодам в истории экономики прошлого века.

Редколлегия надеется, что данный сборник внесет вклад в раскрытие основных тенденций развития исследований по отечественной экономической истории. В то же время одной из важных задач ежегодника по-прежнему остается подготовка и публикация переводов статей известных зарубежных ученых. Весьма актуальным является расширение его тематики за счет статей по всеобщей истории, а также по средневековому и более древним периодам истории как России, так и других стран. Наше издание открыто для работ такого рода.

Редколлегия выражает благодарность Г. Перельману (Калифорнийский университет, США) за помощь в работе над данным выпуском.

*Л.И. Бороскин,
Ю.А. Петров,
С.А. Саломатина*

Москва, февраль 2008 г.

Экономическая история дореволюционной России

*В. В. Керов**

Религиозный рационализм как фактор развития старообрядческого предпринимательства

В 50—60-е гг. XX в., на очередном витке развития западной общественной мысли, в англо-американской и немецкой литературе развернулась дискуссия между интерпретаторами и критиками концепций М. Вебера. В частности, полемизировался вопрос о возможности применения «веберовской схемы» к различным конфессиональным общностям, в том числе к российскому феномену старообрядческого предпринимательства. Поэтому в зарубежной, прежде всего англо-американской, историографии дореволюционного российского предпринимательства длительное время особое внимание уделялось религиозным меньшинствам, в первую очередь старообрядцам, которые смогли сформировать оригинальную деловую этику и развитую предпринимательскую систему¹.

А. Гершенкрон первый и, пожалуй, до сих пор единственный в зарубежной науке предпринял попытку комплексного анализа факторов, влиявших на предпринимательство староверов. Он попытался проверить тезис Вебера о ведущем значении для складывания конфессионально-этической системы предпринимательства религиозного рационализма. Главным конфессиональным фактором возникновения новой хозяйственной этики в Европе Вебер, а вслед за ним его сторонники и противники считали именно *религиозный рационализм*, без которого, с их точки зрения, невозможно было формирование духа современного капитализма². В. Зомбарт, в других случаях полемизировавший с Вебером, здесь лишь добавлял, что выработка «рационализирующего и методизирующего жизнепонимания» приводит к созданию «благоприятного для капитализма основного настроения»³.

* Керов Валерий Всеволодович — доктор исторических наук (Российский университет дружбы народов).

По Веберу, степень рационализации деятельности, в том числе хозяйственной, была обратно пропорциональна влиянию магического компонента религии, а рациональная религиозная этика определяла во многом развитие рационально организованного труда и рационально организованной экономики в тех регионах, где имелись для этого социально-экономические и иные условия. Описывая закономерность воздействия «рациональной религиозности», «религиозно ориентированной рационализации» на хозяйственную деятельность представителей различных конфессиональных групп, автор «Социологии религии» назвал среди последних российские «рационально благочестивые секты» хлыстов, скопцов и штундистов⁴.

Гершенкрон пришел к выводу, что «невозможно найти что-либо в религиозном учении старой веры», способное объяснить необычный экономический успех старообрядцев. При этом он не прибегал к анализу источников. Сам вывод об отсутствии в старой вере религиозного рационализма исследователь сделал на том лишь основании, что старообрядчество, как и православие в целом, является мистической формой христианства. В итоге Вебер счел, что «социальное положение преследуемой группы» («аутсайдера» общества), которой деньги были необходимы для выживания и «поддержания своего гонимого культа», — главный, ведущий фактор. Все качества, которые способствовали хозяйственному успеху староверов: «аккуратность, честность, надежность, трудолюбие и бережливость», — сформировались как «защитная реакция на [религиозную] нетерпимость» властей и затем закреплялись и развивались⁵.

Дж. Армстронг, С. Блэк, Р. Крамми, Дж. Ракман, А. Рибер и другие поддержали тезис об «аутсайдерской группе», считая, что религиозные ценности старообрядцев не играли роли, адекватной соответствующим положениям в протестантизме. При перечислении определенных черт этоса старообрядцев они характеризуются как «профессиональные», «групповые», «корпоративные», вызванные к жизни «требованиями делового мира» и т. п. Если же речь идет о протестантах, те же элементы называются уже «религиозными». Встречаются даже выводы об отсутствии у староверов особой религиозной этики⁶.

В то же время проведенный нами анализ как архивных, так и опубликованных источников старообрядческого происхождения показал, что именно *религиозный рационализм* стал важным фактором воздействия на возникновение и развитие старообрядческого предпринимательства.

Вопрос наличия религиозного рационализма в старообрядчестве имеет определенную традицию, в рамках которой заклю-

ч:ния об иррациональном фанатизме староверов и подчинении
рзума традиции сочетались с выводами о том, что в старообр-
рйдчестве разум вышел из-под контроля веры и вселенского со-
здания церкви⁷. А. Шапов отмечал в старой вере нечто схожее с
идеями протестантизма, и прежде всего — рационализм⁸. Неко-
т:рые направления в староверии исследователи еще с XIX в.
т:кже связывали с религиозным рационализмом⁹. Важно, что,
кгда исследователи опровергали тезис «об умственной закосне-
лсти старообрядцев», они пытались обнаружить хотя бы эле-
менты религиозного рационализма. Так, М.М. Антонович, а
влед за ним П.Г. Рындзюнский сочли, что, обнаружив в учении
о: Антихристе «несообразность», староверы развернули пере-
о:мысление святоотеческих и других текстов и «достигли в этой
с:юей критической работе уровня западных рационалистов»¹⁰.

Но существовали и другие мнения: мол, в отличие от «рацио-
нлистических сект», где определяющей была «идеология рели-
гиозного индивидуализма и рационализма», в старообрядчестве
д:минировал «патриархально-авторитарный аппарат господ-
с:ва», «опиравшийся на семейно-бытовые нормы»¹¹.

Действительно, православие, в том числе его старообрядче-
с:ая ветвь, всегда считалось лишенным «рациональной» состав-
л:ющей. В Византии уже в X—XII вв. зародилась и развивалась
т:нденция к рационализации вероучения, проявившаяся в ра-
б:тах Иоанна Итала, Пселла, Евстратия Никейского, Михаила
Г:ики и некоторых других богословов. Авторы, вводившие «ви-
з:антийский рационализм», были осуждены церковью, речь шла
л:шь о «первых трещинах» средневековой культуры, но новые
э:стетические принципы и другие «ростки нового получили зна-
ч:ительно более отчетливое выражение в... искусстве
XIII—XVI вв.»¹². На Русь же было передано вероучение в его
т:радиционных формах.

Но к XVII в. в России стали все отчетливее проявляться
г:знаки цивилизационного кризиса, результатом которого и
д:лжна была стать модернизация отечественного социума. Исто-
р:иками выявлено отражение указанных процессов в социокуль-
т:рных и социально-психологических компонентах российской
с:ущественной системы, обеспечивавших формирование нового
м:нталитета. По мнению специалистов, к середине XVII в. уже
«с:уществовал поворот от культуры Древней Руси к культуре
Р:ссии Нового времени»¹³. В иконографии, богословии и дру-
г:их сферах религиозной культуры XVII в. проявились элементы
р:ационалистического подхода. Против тенденций рационализа-
ции веры категорически возражали противники «новин», среди
к:торых были и будущие учителя старой веры.

Во второй половине XVII в. отцы старообрядчества неоднократно предостерегали от использования рациональных методов вербализации вероучения. Аввакум учил следовать лишь «Божьей премудрости» и внимать отцам церкви, «гонящим философия, диалектику и риторику». Протопоп настаивал: «...возлюби зватися христианином... нежели литором слыть и чужю Христа быть... простота... о Христе с любою созидает, а разум от риторства кичит... наставит нас Дух Святой на всяку истину, а не риторика з диалектиком (здесь и далее в цитатах орфография источника. — В.К.)¹⁴».

В то же время уже в раннем старообрядчестве проявилась тенденция к «разумному» объяснению различных вопросов, прежде всего в рамках учения об Антихристе. Так, священноиннок Феоктист доказывал, что «писание освящи мудрых вещей нагло и чувственно не пишет; но обыче духовными притчами глаголати, дабы с подвигом и с радением духовных искати»¹⁵. Сам Аввакум многие свои положения не просто разъяснял, но логично мотивировал, что является очевидным проявлением рационализма¹⁶.

Особенно отчетливо эта тенденция проявилась в произведениях авторов Выговского общежития. Анализ оправдательных и полемических текстов старообрядчества XVIII в. (и в еще большей степени — первой половины XIX в.), начиная с Поморских и Дьяконовых ответов, показал, что избранная методика составления этих текстов включала подробный разбор и критику источников, вплоть до применения палеографических методов¹⁷, установление логических связей между положениями патристики, выявление единой логики православного вероучения и пр. Сама риторика, если она была направлена «на борющегося с нами повсегда лукавого Дявола» и подобные цели, называлась «богодарованною»¹⁸. Вполне рационалистическим представляется стремление выговцев описывать «не басненное», а «истинно, что бывшее»; точно следовать фактам; теоретически обосновывать историческую схему и пр.¹⁹ В сравнении с основным трудом официальной историографии того времени — «историей Татищева», старообрядческие авторы не дают повода обвинять их в традиционализме: их теоретические представления «вполне сопоставимы с идеями основоположника применения научных методов создания исторического произведения» и даже предваряют «некоторые принципы создания исторического сочинения, характерные для аналогичных произведений XIX века»²⁰.

Это со всей очевидностью свидетельствует о возрастании элементов религиозного рационализма в старой вере. В последующий период все больше не видения, свидетельства чудес и

мистическое «знание» правоты, а строгая логика и последовательность заключений становились аргументами истинности старой веры. Рационализм суждений проявлялся в многочисленных сочинениях беспоповцев и поповцев. В «Апологии» против бегунов и филипповцев, считавших изображения на российских монетах «антихристовой печатью», федосеевцы рассуждали: «Портреты и литеры на злате и серебре и при тех Царях были и не без ума: каков Царь, таков портрет и на деньгах и литере»²¹. Варсонофий Иванов, один из наставников поморцев Урала, так мотивировал возможность для староверов проходить ревизию и получать паспорта: «Но смотри... как же ты паспортного греха боишься, а почто же не боишься кредитного греха, ведь от одного царя происходят как паспорта, так и кредитные билеты. [...] То вы паспортного греха боитесь, а за кредитами пишете письма, чтоб вам их прислали. И того греха нисколько не боитесь»²². «Почти все беспоповские секты допускают, как и протестанты, полную свободу исследования и основывают свое учение не на предании, а на логическом выводе», — считал В. Кельсиев, познакомившийся с многими полемическими документами, обращавшимися в староверческой среде²³. В начале XX в. исследователи утверждали: «Передовая часть беспоповцев проповедует религиозный рационализм, а остальная находится на пути к нему»²⁴.

Поповцы не отставали от беспоповских согласий. Их полемические сочинения содержали строгие логические рассуждения. В полемических сочинениях поповцев применяются рационалистическая система доказательств, строгая логика и другие приемы, вплоть до лингвистического анализа. Так, «поучение учителей церковных» против табака середины XIX в. дополнено заключениями о вреде табака и «душе и телу»: табак издает отвратительный запах «при чювстве обоняния», от него «мозг помрачается» и к «раждежению телесному бедному преклоняе»²⁵. Некоторые положения старообрядческих сочинений вызывали, с точки зрения их авторов-поповцев, необходимость «историографского о сем показания»²⁶, и т. д.

В ряде сочинений поповцев XIX в. содержатся элементы не просто рационализма, но даже позитивизма. Так, анонимный автор «Историко-канонического обозрения старообрядческого общества», объясняя причины отделения старообрядчества от господствующей церкви, считал необходимым обосновать структуру своей аргументации. «...Когда мы излагаем какое-либо повествование или описываем предмет, мы всегда начинаем с его начала. Так должно поступить и здесь, — пишет анонимный старообрядческий мыслитель. — Чтобы решить по-

ставленный вопрос... начнем несколько издалека. Известно, что все в мире обусловлено причиною зависимости — никакое явление не бывает без причины: то и в отделении старообрядцев необходимо должна быть своя причина. ...она некоторым образом, если невсецело, должна оправдывать действие, от нея происшедшее...»²⁷.

Рационализация коснулась даже эсхатологии старой веры. В самой аргументации различных точек зрения на природу Антихриста использовался рациональный подход²⁸. В XIX столетии старообрядческие авторы не только все чаще призывали «сугубо разумнее имать время последнее»²⁹, но и реализовывали подобные призывы. Тезисы оппонентов в этой сфере вызывали сугубо рациональные возражения. Мнение некоторых беспоповцев о том, что отступление от веры в результате никоновских реформ и есть духовный Антихрист, опровергались следующим образом: Иоанн Златоуст «не нарицает отступление антихристом; но нарицает Антихриста отступлением. ...Положим зде некий пример. Яко убо Христос нарицаети пастырь и дверь и путь. Глаголи: аз есмь пастырь добрый. И паки: аз есмь дверь, иною сице кто внидет спасется: и паки: аз есмь путь и истинна и живот. К сим же и прочими многими таковыми нарицается Христос. Пастыри же и двери и пути, и прочая таковая — не нарицаются Христос»³⁰. Здесь же доказывалось, что паспортная система не связана с приходом Антихриста, поскольку «пачпорты и письма проездные» появились раньше «отступления». Паспорта же нужны, разъяснял автор, чтобы отличать «торговых людей или рабочих от неправедных и хищниц», грабителей и убийц³¹.

Спецификой старообрядчества и еще одним проявлением религиозного рационализма было обязательное богословское осмысление изменений, происходивших в конфессиональной системе в целом. Так, уже в раннем старообрядчестве получила развитие христианская концепция *разума* и *разумного*, отличная от западно-христианских рационально-схоластических аналогов. *Разум* здесь был близок по значению *совести*, но с новым оттенком. Итог эволюции данной концепции был зафиксирован в конце XVIII в. в дидактических сборниках. «Бог человеку постави и устрои ум яко некоего царя над похотьми и желаньми, да всегда о сих тщится, како ими благоразумне и благопотребне обладати имать; сего ради и разуму во всем последуй, а не безсловесной похоти. Разум да обладает похотьми и желаньми, а не похоти разумом... Бог разумна тебя сотворил, — учили староверы свою молодежь, — ты же небуди неразумен, не под-

лагай самоизвольне разума под власть и работу плотским похотям и сластям»³².

Другим элементом религиозного рационализма являлась возможность критики мучеников и «святых мужей». Эта тенденция оформилась уже на рубеже XVII—XVIII вв., когда старообрядцы были вынуждены обсуждать некоторые спорные идеи Аввакума и его соратников. На «сходе» 1706 г. керженецкие скитники приняли «постановление» о том, что «Аввакум же и Ерофей не ангеле и не с небеси благовестили новое свое предание.. Аще бо он, Аввакум, и многострадальный муж был, но в писании его обретаети много хульных речей на православие»³³. Во многих текстах как беспоповцев, так и поповцев указанного периода исследователи обнаружили текстологический, сопоставительный анализ, вылившиеся в рациональную аргументацию *возможности критики* дониконовских книг³⁴. Таким же был подход и к святоотеческой литературе. Уже Аввакум высказывал сомнения в правильности некоторых святоотеческих текстов. По поводу написанного в Слове Епифания Кипрского протопоп замечал: «...святоет бы насилу сам написал ли бы так. Полно, вор некто такой жо в книгу ево внес, что и Федька-отступник, в тетрадках подметных чтучи. Сего дни ли воруют? [...] А в письмяных тех всячину найдешь». Формально при этом Аввакум, казалось бы, отрицал возможность критики священных текстов, сводя «ошибку» в тексте Епифания к единичному случаю («Не буди нам с вами по своему смышлению спасение свое содевать, но по преданию святых и богоносных отец. Дай, господь, ум наш и сердце в согласии со святым писанием, так и добро»), но в итоге все же утверждал право на анализ святоотеческих книг («*a привал пустой, яко нужно слово, не отмещу ли?*»). Далее Аввакум, в свойственной ему иронической манере, еще раз оставляя за собой право критики и анализа, пытался обосновать его: «Ты говоришь огненный во мне ум. [...] Не ведется мол того, еже драгое камение полагати в говенной завод, тако и в мой греховный орган непристойно внити благодатному огненному уму. Разве *по созданию данному ми разуму* отчасти разумеваем и отчасти пророчествуем»³⁵.

Аввакум не только постоянно ссылался на Новый Завет и произведения патристики, но самостоятельно вывел отдельные положения, не зная о том, что они уже были сформулированы христианскими мыслителями раньше. Так, определяя молитву как наиболее важный вид духовной и физической деятельности, направленной на достижение спасения, Аввакум фактически развивал традиции восточно-христианской мысли, прежде всего идеи Григория Паламы. Этот византийский богослов, оказав-

ший значительное влияние на православную теологию в целом, обосновал положение о том, что Космос и жизнь человека пронизаны божественной благодатью, приобщение к которой осуществляется посредством молитвы³⁶. Восприятие молитвы Аввакумом выражено проще, но аналогично по сути: «...во время молитвы окружит меня дух, и распространится ум, и радости неизглаголанния исполнится сердце»³⁷. Не имеет значения в данном случае, насколько традиционным был этот тезис: для Аввакума подобные положения были результатом осмысления патристики и личного религиозного опыта, конфессиональным творчеством.

Если в раннем старообрядчестве на подобное решались лишь такие его лидеры, как протопоп Аввакум, то в XVIII в. данная практика расширилась, особенно в беспоповских согласиях. В середине XVIII в. староверы доказывали возможность критики текстов: «...ни Бог; ни ангел при том деле sprawy досматривал, но человек, ямуже что в чувстве, то и исправляет, а что чувством ведати не достиг, то и не возмог». В этом случае «двоими вещьми дозируется во истине, — или взглядом на каноны церковни и естественный тех разум, или согляданием других языков на подобное описание истины»³⁸. В XIX в. возможность критического подхода аргументировалась изменившимися условиями: «Хотя книги и отеческие... но они писаны отцами еще при полном благочестии. Поэтому учения их должно читать с осмотрительностью и разбором, так как многие поучения их теперь не приложимы к нашему обществу и выполнять их не должно»³⁹. Возможность толкования священных текстов ограничивалась обязательностью его соборного утверждения и «мудрствования единомудушного».

У поповцев сложилось такое же рациональное отношение к патристике, что и в беспоповских согласиях. Ныне канонизированный Арсений Уральский, имевший огромный учительный авторитет, подтверждал, что не только народу, но и священным лицам «не дано... вольности» отменять или изменять «предания апостолов и предбывших святых отец»⁴⁰. Но, если в патристике встречаются противоречивые высказывания, необходимо ориентироваться на апостольские тексты. «Что же касается до Симеона Солунского, — писал св. Арсений о подобном случае, — то мы не можем приписывать ему во всем безусловное повиновение, но где встретим какое-либо несогласие его ко учению св. Апостол, там предпочитаем ему св. Апостол. [...] Мы на отцов Церкви, хотя и в православии скончавшихся и святостию прославившихся, не должны смотреть как на вполне совершенных. Ибо так совершен один только Христос Бог наш, а люди все

подлежат погрешностям и ошибкам. [...] Итак, если мы найдем у какого отца какое изречение несогласно всеобщему обычаю Церкви, то и не должны много разглашать о нем, ибо лучше молчанием скрывать недостатки уважаемых отцов»⁴¹.

Кроме того, православные богословы долгое время понимали под религиозным рационализмом свободу толкования Писания⁴². Действительно, по мнению руководителей Реформации, прежде всего М. Лютера, отцы церкви, прославившиеся «своей ученостью», в истолковании Писания, Псалтыри и других священных текстов «часто допускали ошибки». Не зная языков, писал Лютер, они «не могли передать подлинный смысл текста, который истолковывали», а защита веры смешна, если вера «основана на неясных текстах и неверно понятых изречениях»³. Соответственно, протестанты развили широчайшую деятельность по «истолкованию» священных текстов, в результате чего была изменена даже догматика. Каждая новая секта под флагом верности непосредственно Писанию вносила иногда довольно много нового в такие интерпретации.

Аввакум и его соратники подчеркивали в борьбе с икононосными «новинами», что хорош тот учитель, кто учит «по книгам православным» и «не ищет своя»⁴⁴. И позже толкование оппонентов всегда отвергалось как не просто неверное, но самостоятельное: по «своему умышлению и погрешению, поверженному умствования, яко же неции творити обыкоша: иже не хотят тако с сих любомудрствовати, но свой некий таинственный приволят разум: Аще же хоша и свой, но святым писанием мнятся утвердити»⁴⁵. Чтобы ограничить индивидуальные трактовки священных текстов, в чем различные согласия старообрядцев постоянно обвиняли друг друга, староверы часто напоминали о необходимости соблюдать правило: «Писания Святых, како же и каковым смыслом написанная, тако и приемлют»⁴⁶.

Но в то же время Аввакум, предостерегая против «самомудрствования», признавал дискуссии в среде «истинно верующих» не только неизбежными, но и необходимыми: «Да не дивися ты тому, что несть согласия между верными... что противятся друг другу, — пускай так! Тамо истина и правда большая сыскивается... пускай грызутся о Христе, яко добли псы и я ко вранове о трупе. по реченному “идеже труп, тамо соберутся орли”. Труп — Христос, орли — святые, в день века с Ним явятся, кои о нем прилекно грызлися и умирали. Грызитесь гораздо! [...] Токмо праведнее и чистою совестию розыскивайте истину»⁴⁷.

В первой половине XVIII в. ветковские поповцы также самостоятельно толковали священные тексты, что отмечали проезжие бурцы с «расколом» еще в начале XVIII в., имея в виду по

крайней мере ветковских духовных учителей, «мнящих, — с точки зрения миссионеров, — бытии премудрых смысл святого писания ведущих»⁴⁸. В то время среди поповцев на Ветке и в Стародубье распространялся «Артикул, то есть наука отговорная против новшественного увещания, увещающего ко приятию новодейственного священства», где аргументация имела вполне рациональную структуру и форму⁴⁹.

Развернувшаяся впоследствии работа по адаптации интерпретаций священных текстов к эпохе и задачам старой веры с самого начала подкреплялась тезисом о том, что здесь многие истины «писаны же во иносказательно таинственном разуме», как подчеркивало старообрядческое сочинение⁵⁰. Староверы и до сегодняшнего дня считают, что в священных текстах, в том числе в Писании, есть «видимое, потом — притча, а уж после — тайное»⁵¹. Пророки, описавшие «события настоящего, предшествующего или будущего вплоть до конца жизни на земле, до Второго Христова Пришествия» сообщили многое «прикровенно, в притчах и иносказаниях... — разъясняли староверы. — Тайны эти открывает сам Господь тем, кто глубоко верит, неравнодушен и целеустремленно ищет истины»⁵².

Задача изучения православной книжности в поисках ответов на вопросы, поставленные временем, определялась совершенно сознательно. Так, в одном из федосеевских сочинений против филипповцев и бегунов после приведенных возражений на аргументы «филиппонов», автор — яркий носитель риторической культуры беспоповцев — восклицает: «О, горе, до какой нищеты дойде род наш: *не имеем разсуждения, не пытаем писания*; ...не вижу здесь таких людей, что бы могли прилежно и право разсудить от Святого писания». Далее следовала ссылка на отцов церкви, призывавших к изучению священных текстов: «А Ефрем Сирин учит сице... аще кто поставит ум свой опасно в словеса святыя, тии познают пришествие мучителя, а имущие ум привязанный к житейским вещам, тии не увидят сего»⁵³. В начале XIX в. федосеевское «Толкование на Слово 105 об Апокалипсисе преп. Ефрема Сирина» и ряд других сочинений ставили задачи лучшего понимания сокровенного смысла Писания, для чего рекомендовали широко использовать «древние эллинские свидетельства», новейшие сочинения «внешних» авторов и «все разумное»⁵⁴.

Действительно, старообрядчество содействовало «освобождению творческих сил, накопившихся в Церкви». В XVIII в. в старой вере работа «церковного логоса развивалась все сильнее и разнообразнее... в этот период становится ясно первостепенное значение вопросов историософии и связанных с ними

вопросов морального сознания»⁵⁵. В середине XIX в. наблюдатели, в частности, отмечали у многих течений староверов «свободную» интерпретацию Писания, которая с неизбежностью приводила их «на пути рационализма»⁵⁶. И в то время, и позже, по выводам крупного исследователя старообрядчества Н.П. Гилярова-Платонова, весь период своего существования староверия оно развивало «свои умственные силы» и укрепляло «умственные средства»⁵⁷.

В результате традиционалистские заявления руководителей старообрядчества о сохранении старины сочетались с активным религиозным творчеством, ориентированным на «собственный отбор и толкование древних текстов»⁵⁸. Это противоречие, на взгляд извне старой веры, было очевидным, но не ощущалось в рамках каждого согласия. Выход был найден в обязательной собранности принятия новых трактовок, отвечавших условиям борьбы за веру конкретно-исторического периода и региона⁵⁹.

Человек, «аше мудр и философ, без советников и помощников право судить не может; кольми паче мы... должны просить от Бога помощи и *искать братского с любовью совета...*», — ставили условия федосеевцы в начале XIX в.⁶⁰ В произведениях часовенных также содержатся описания того, как «учительные отцы» и простые иноки «*все единодушно купно мудрствовали обо всем благочестии*», причем такие «мудрствования» упоминались во вполне положительном смысле⁶¹. Собор уральских староверов 1810 г. под угрозой отлучения от церкви предписывал «никому собою, *кроме общаго совету* ничего страннаго толкования не утверждать»⁶². Вообще соборы старообрядцев, вынося те или иные решения, обязательно указывали в постановлениях, что это общее мнение, сложившееся после обсуждения. Характерной представляется формула заключения «Тюменских статей» сибирских поморцев: «Мы, нижепоименованныя святыя соборныя и апостольския церкви сынове, православные християне, по мирной от Божественного Священного Писания беседе, друг друга уразумехом, что мудрствуем в богословских догматах, тако же и во всех святоцерковных преданиях воедино и ни в чем нимало разногласия не познахом, для чего и смирихомся и совокупихомся бысть во едином теле, под единою главою Господа Бога и Спаса нашего Иисуса Христа...». Обязательным при этом было и упоминание о том, что решения вынесены «не прилагаящи, не отъемлющи ни единыя черты от образа веры и от седми вселенских и девяти поместных святых соборов, правильных узаконенний, такожде и преподобных отец по единому каждых изданных правильных же и нравоучительных и повествовательных богодухновенных словес...»⁶³. Если же, указывалось в «Па-

шенских статьях» тех же поморцев, кто-либо «от нашего общества во всем *написанным общественном положении* начнет сопротивляться инакова что развращати и от себе что вновь вносить будет и инако будет мудрствовать, и мы такового развратника и общественным советом по первом и втором наказании временно без всякого послабления будем отлучать... еретика и развратника»⁶⁴.

Важно, что выявленные элементы рационализма не были монополией духовной элиты старообрядцев, став массовым явлением. Это было обусловлено широчайшим участием рядовых старообрядцев в обсуждении и осмыслении веручительных вопросов. Уже в начале XVIII в. Димитрий Ростовский, познакомившись со старообрядчеством в Ростовской епархии, отмечал: «...почти в каждом городе изобретается особая вера; простые мужики и бабы догматизируют и учат о вере»⁶⁵. Миссионер официальной церкви, приехавший в Стародубье в 1723 г., с неодобрением отметил: «...что двор, то учитель, а что баба, то типик*»⁶⁶. В XIX в. в диспутах о вере также участвовали рядовые старообрядцы. Современники в середине столетия с удивлением отмечали, что в промысловых артелях поповцев нередко «прения “о вере” между хозяином и артелью», причем рабочие артелей «имеют такую нравственную силу, благодаря которой не только могут во всем, касающемся религиозных убеждений, противостоять “хозяину”... но даже вполне подчиняют его своим воззрениям»⁶⁷.

По мнению исследователей, уже в период раннего староверия «была разбужена религиозная мысль народа»⁶⁸. По признанию самих «борцов с расколом», в старообрядчестве было гораздо больше возможности «применить свои силы к трудам умственным». Здесь предоставлялось «обширное поле для деятельности», сформировалось «своего рода общество людей ученых, то есть начитанных, библиотекарей, читателей, издателей». Здесь было в наличии «все пособие для свободного общения мысли и слова»⁶⁹.

Большое значение для массового участия в осмыслении священных текстов имело и то, что в старообрядчестве под воздействием острых эсхатологических ощущений, по признанию самих старообрядцев, «каждый верующий чутко проникается той мыслью, что духовная благодать одинаково покоится на каждом верующем и что каждый верующий в силу этого есть правомоч-

* Типик (типикон) — богослужебный устав, определяющий порядок и образ церковных служб, праздников, постов, правила монастырского общежития и пр.

ный участник церковной жизни». Свою роль сыграло выборное начало в старой вере и «отказ от положения учимых и учащих от мысли о самостоятельности духовенства и несамостоятельности мирян»⁷⁰. «Неужели мы не в состояньи / Попов судить не в постояньи? — восклицали в духовном стихе городецкие старoverы. — Судить сами их умеем / И правила разумеем. / Хотя не священные лица, / Как то бывает во столицы. / Попов мы сами разбираем, / Мы их судим, запрещаем»⁷¹.

Многие старoverы, принадлежавшие к различным социальным слоям, блестяще знали священные тексты, включая патристику. Старoverы в большинстве своем разбирались не только в Писании и Предании, но и в хитросплетениях их конкретных интерпретаций. Особенно высок был подъем конфессиональной культуры в первой половине XIX в., но и позже в старообрядческой среде «простой народ» был «образован по старине». Так, в Гуслицах в 1860-е гг., по свидетельству современника, «многие пожилые люди» могли «вести спокойный диалектический спор об отличиях своего учения», знали историю раскола⁷².

Одним из факторов такой ситуации стал высокий уровень грамотности старообрядцев, что является общим местом специальной литературы. В то время когда подавляющее большинство крестьянства, связанного с официальным православием, коснело «в полном невежестве», в старообрядчестве возникали «признаки и проблески умственного развития»⁷³. В первой половине XIX в. в среде синодальной паствы один грамотный приходился на 17 неграмотных, в старообрядчестве пропорция была 1 : 3. По другим данным, в Центральной России в середине XIX в. не менее четверти старообрядцев были грамотными, среди прочих — не более $1/6$ ⁷⁴.

Свою роль здесь сыграла как развивавшаяся в старообрядчестве христианская концепция разума и разумного⁷⁵, так и другие факторы. Во многом стремление к грамотности и к рационализму было для ревнителей древнего благочестия вынужденным. В условиях полемики с представителями официальной церкви, к которой старообрядцев принуждали преследователи, ревнители древнего благочестия были поставлены в ситуацию необходимости разъяснить некоторые противоречия и неясности священных текстов. Мистические аргументы не могли быть приняты преследователями, утверждавшими «богопротивность раскола». Без умелого анализа источников, блестящего владения техникой сравнения новопечатных текстов со старопечатными, а рукописных с печатными создание многих полемических произведений вообще не было бы возможным, делают вывод исследователи⁷⁶. Тем более что рационалистический элемент

развивался, когда возникла необходимость обоснования новых ситуаций — наступления царства Антихриста без его физического пришествия, существования без священства, браков без таинства и пр. Имело значение и отсутствие для всех согласий единого регулирующего и контролирующего идейного и организационного центра в XVIII — начале XIX в.

Факты переосмысления религиозных текстов первыми учителями старообрядчества в соединении с его масштабами и взаимодействием с народной религиозностью привели исследователей к выводам о «религиозном ренессансе», выразившемся в старообрядчестве второй половины XVII в.⁷⁷ Современные староверческие авторы признают, что, «хотя номинально старообрядческие книжники никогда не провозглашали свободу разума и всячески стремились подчеркнуть свою ортодоксальность и преемственность в отношении к святоотеческой традиции, первоначальная необходимость теоретического обоснования и апологии староверия в беспрецедентной ситуации требовала самостоятельного построения этого обоснования путем чисто рационально-логической аргументации», что «вся система доказательств в старообрядческой литературе в основном рационалистична, оперирует преимущественно фактами и логикой»⁷⁸.

Важно, что, в отличие от протестантов, старообрядцы, отдав «дань рационально-логической аргументации, создавая свои теоретические обоснования догматики, ...остались в рамках святоотеческой традиции, отказавшись от полной свободы разума»⁷⁹. Все эти изменения проходили на основе закрепления и консолидации развития православных ценностей в той их форме, которая сложилась в XVII столетии. Затем старообрядчество, в латентной форме готовое к трансформациям, в ходе адаптации к новым социально-политическим и социально-экономическим условиям осуществило дальнейшее развитие закрепленного наследия. Модификация ценностей и институтов в староверии была при этом серьезно ускорена аффективным воздействием эсхатологии. Староверы никогда не доходили до «высот» пуританского рационализма. В старой вере, соединившись с рационализмом, не исчезла и мистика православия, проявляясь в «визионерстве», в книжности и в иконописании староверов. Важнейшей причиной этого стала осознанная верность святоотеческому Преданию — наследию отцов церкви, от которого отказались протестанты. Интерпретации патристики могли содержать фактическую новизну, но сознательная установка ориентироваться на произведения отцов церкви, не ликвидируя реальную возможность расшифровки священных текстов «по собственному разумению», серьезно сдерживала и ограничивала ее.

В старой вере религиозный рационализм (иногда называвшийся современниками «наивным»⁸⁰), в частности, был связан с ослаблением беспрекословного и бездумного послушания авторитету и ростом значения личного суждения. Важно, что речь шла не об авторитете официальной церкви, отвергавшейся старообрядцами, но об авторитете Писания и святоотеческой литературы, которую стало возможным не только интерпретировать, но и подвергать определенной критике.

Известен религиозный рационализм нескольких типов, определяемых различным сочетанием основных компонентов. Старообрядчество, не знавшее сознательной рационализации вероучения, развивало иной тип религиозного рационализма, чем протестантизм, но и он сыграл важную роль в реализации модернизационного потенциала старой веры. Важно следующее: эсхатологически ориентированное сознание старообрядцев обеспечивало то, что рационализация религиозной мысли не приводила к секуляризации сознания.

Переход религиозного рационализма в социальный, активизация вероисповедания старообрядцев, а тем более, перетекание вероисповедного активизма в социальный могли произойти лишь в условиях, когда эти формы были объединены в одной социоконфессиональной системе и конфессионализации социальной практики. Староверие, как и западноевропейские реформационные движения, развивалось в русле сакрализации повседневной жизни, формируя представления о мирской аскезе. Идея «оцерковления твари» в старообрядчестве составила один из факторов сохранения и возрождения «древлего благочестия».

Присущий староверию тип рационализма с самого начала воздействовал на повседневную жизнь — практику христианского подвига. Так, в правилах первых киновиархов Выга исследователи отмечают очень сильный «прагматический дух... упор на нормы, связанные с конкретными нуждами Выговской организации»; общие же положения монастырского порядка излагались «скороговоркой»⁸¹. Проявлялось это и в хозяйственной деятельности. Как считают специалисты, хозяйство старообрядческих общин, начиная с Выговской, было поставлено «широко и рационально по тому времени»⁸². По свидетельствам современников, старообрядцев отличали вера в свои силы, расчетливость и здравомыслие⁸³. Исследователи и современники отмечали практицизм, вполне совмещавшийся с глубокой религиозностью и эсхатологизмом, как отличительную особенность с XVIII в. ревнителем старой веры вообще⁸⁴.

В результате религиозный рационализм в старообрядчестве, так же как и в различных течениях протестантизма, в значитель-

ной степени обеспечил рационализацию социальной практики и «предрасположенность» староверов к предпринимательской деятельности.

Примечания

¹ Bill V.T. *The Forgotten Class: The Russian Bourgeoisie from the Earliest Beginnings to 1900*. N.Y., 1957; Gerschenkron A. *Economic backwardness in historical perspective*. N.Y., 1962; Idem. *Europe in Russian Mirror*. Cambridge, 1970; Billington J.H. *The Icon and the Axe. An Interpretive History of Russian Culture*. N.Y., 1967; Blackwell W.L. *The Old Believers and the Rise of Private Industrial Enterprise in Early Nineteenth Century Moscow* // *Slavic Review*. 1965. Vol. XIV. № 3; Idem. *The Beginnings of Russian Industrialization, 1800—1860*. Princeton, 1968; Crummey R. *The Old Believers and the World of Antichrist*. Madison, 1970; Idem. *Interpreting the Fate of Old Believer Communities in the 18 and 19 Centuries* // *Seeking Gold. The Recovery of Religious Identity in Orthodox Russia, Ukraine and Georgia*. DeKalb, 1993; Cherniavsky M. *Old believers and the New Religion* // *Slavic Review (The American Slavic and East European Review)*. Stanford, 1966. Vol. 25; *Entrepreneurship in Imperial Russia and the Soviet Union*. Princeton, 1983; Hingly R. *The Russian Mind*. N.Y., 1977; *Industrialization of Russia. An historical perspective*. N.Y., 1970; Kaser M.C. *Russian Entrepreneurship* // *Cambridge Economic History of Europe*. Cambridge, 1978. Vol. 7. Part 2; Owen T.C. *Capitalism and Politics in Russia: A Social History of the Moscow Merchants, 1855—1905*. Cambridge, 1981; Rieber A.J. *Merchants and Entrepreneurs in Imperial Russia*. Chapel Hill, 1982; Robson R.R. *Old Believers in Modern Russia. (1905—1917)*. DeKalb, 1995; Ruckman J.A. *The Moscow Business Elite: A Social and Cultural Portrait of Two Generations, 1840—1905*. DeKalb, 1984; и др. Исследования развиваются даже на студенческом уровне (см., например: Jones J.N. *Patrons, Publishers, Philanthropists: The Evolution of Old Believer Cultural Tradition*. A.B. Honors in History and Literature. Harvard University, 1997). Кроме упомянутых, многие другие работы американских авторов о российской экономике XIX—XX вв. содержат отдельные интересные замечания по данной проблематике. См., например: Gatrell P. *The Tsarist Economy 1850—1917*. L., 1986. P. 208.

² См.: Вебер М. *Протестантская этика и дух капитализма* // Он же. *Избранные произведения*. М., 1990. С. 190; он же. *Хозяйственная этика мировых религий* // Он же. *Избранное. Образ общества*. М., 1994. С. 64.

³ Зомбарт В. *Буржуа*. М., 1994. С. 211.

⁴ Вебер М. *Социология религии* // Он же. *Избранное. Образ общества*. С. 147—149, 190, 260—261 и др.; он же. *Протестантская этика и дух капитализма*. С. 80, 94, 116—117; Он же. *Хозяйственная этика мировых религий*. С. 53. С середины 1970-х гг. в немецкой социологии начался «веберовский ренессанс» и развернулись исследования, направленные на идентификацию этики рациональности и выяснение ее корней, а также на выявление социальных групп — носителей рациональности в

немецком обществе Нового времени (см., например: Zur Weiterführung eines zentralen Themas Max Webers. Stuttgart, 1981 и др.).

⁵ См.: Gerschenkron A. Economic backwardness in historical perspective. P. 9—47; Idem. Europe in Russian Mirror. P. 17, 31—32, 34—37, 42—43 et al. Точка зрения Гершенкрона обычно связывается с так называемой концепцией «капитализма париев» М. Вебера, но сам Вебер не считал и никогда не писал о том, что положение гонимых было главным и определяющим фактором экономического успеха конфессиональных меньшинств (например, гугенотов во Франции и пр.). Кроме того, большинство протестантов отнюдь не были гонимы государственной властью.

⁶ Rieber A.J. Merchants and Entrepreneurs in Imperial Russia. P. 139—141; Ruckman J. The Moscow Business Elite... P. 69—70; Armstrong J.A. Socializing for Modernization in a Multiethnic Elite // Entrepreneurship in Imperial Russia and the Soviet Union. Princeton, 1983. P. 93; Owen T.C. Entrepreneurship and the Structure of Enterprise in Russia, 1800—1880 // Op. cit. P. 60, 64.

⁷ См.: Шахов М.О. Философские аспекты староверия. М., 1997. С. 163. См. также: Купленский В. Рационалистический элемент в старообрядческом русском расколе // Отдел рукописей Российской государственной библиотеки (далее — ОР РГБ). Ф. 172. Д. 280 (работа критически разобрана в: там же. С. 163—167).

⁸ Шапов А.П. Русский раскол старообрядчества, рассматриваемый в связи с внутренним состоянием русской церкви и гражданственности в XVII веке и в первой половине XIX века: Опыт исторического исследования о причинах происхождения и распространения русского раскола. Казань, 1859. С. 174.

⁹ Андреев В.В. Раскол и его значение в народной русской истории. СПб., 1870. С. 118.

¹⁰ Антонович М.М. Материалы для истории простонародных суеверий // Современник. 1860. Т. 81. № 6. С. 202. См. также: Рындзюнский П.Г. Проблема идейно-политического содержания народных движений в русской демократической публицистике середины XIX в. // Вопросы истории сельского хозяйства, крестьянства и революционного движения в России: Сборник статей к 75-летию академика Николая Михайловича Дружинина. М., 1961. С. 194.

¹¹ Русское православие: Вехи истории. М., 1989. С. 569.

¹² Каждан А.П. Византийская культура (X—XII вв.). СПб., 1997. С. 238—241, 256, 261.

¹³ Клибанов А.И. Духовная культура средневековой Руси. М., 1996. С. 266.

¹⁴ Житие Аввакума и другие его сочинения. М., 1991. С. 128—129.

¹⁵ Послание неизвестного по имени расколоучителя из Долматинского монастыря в Тюмень «об Антихристе и тайном царстве его» // Смирнов П.С. Внутренние вопросы в расколе в XVII в. СПб., 1898. Приложения. С. 027, 031, 031.

¹⁶ Так считают многие исследователи. См., например: Клибанов А.И. Протопоп Аввакум и апостол Павел // Старообрядчество в России (XVII—XVIII вв.). М., 1994. С. 22. А.И. Клибанов при этом называет ре-

лигиозный рационализм протопопа не «плоским», но «пламенным» — явлением «благодатного пламенного ума» (там же).

¹⁷ Дружин В.Г. Поморские палеографы XVIII столетия. Пг., 1921. С. 46—48 и др.

¹⁸ О произношении гласа. 1764-го года // Календарь Древлеправославной Поморской Церкви на 2003 год. М., 2002. С. 114, 115.

¹⁹ См.: Гурьянова Н.С., Крамми Р.О. Историческая схема в сочинениях писателей Выговской литературной школы // Традиционная духовная и материальная культура русских старообрядческих поселений в странах Европы, Азии и Америки. Новосибирск, 1992. С. 120—138.

²⁰ Гурьянова Н.С. История и человек в сочинениях старообрядцев XVIII в. Новосибирск, 1996. С. 196—197, 198.

²¹ Нечто вроде апологии Федосеевской против Филиппонов, обвиняющих Федосеев в страсти к торговле и деньгам, против тех из Бегунов, которые отвергают деньги, как печать Антихриста, и против гонителей древней церкви // Сборник правительственных сведений о раскольниках / Сост. В.[В.] Кельсиев. Л., 1862. Вып. 4. С. 234.

²² Послания Варсонофия Иванова // Духовная литература Востока России XVIII—XIX вв. / Отв. ред. Н.Н. Покровский. Новосибирск, 1999. С. 398.

²³ Кельсиев В.[В.] Предисловие // Сборник правительственных сведений о раскольниках / Сост. В.[В.] Кельсиев. Л., 1860. Вып. 1. С. XXIX.

²⁴ Пругавин А.С. Раскол и сектантство в русской народной жизни. М., 1905. С. 83.

²⁵ ОР РГБ. Ф. 247. Д. 649. Л. 4об.—5об.

²⁶ Там же. Д. 387. Л. 14об.

²⁷ Историко-каноническое обозрение старообрядческого общества. Л. 21 (из фондов ИНИОН РАН).

²⁸ См.: Керов В.В. «Се человек и дело его...»: Конфессионально-этические факторы старообрядческого предпринимательства в России. М., 2004. С. 186—190.

²⁹ ОР РГБ. Ф. 247. Д. 387. Л. 77об.

³⁰ Там же. Л. 18, 20об.

³¹ Там же. Л. 188, 189об.

³² Руководство для обучения юношества в делах веры: Сборник из истории старообрядцев / Попов Н.И. (сост.). М., 1864. С. 204.

³³ Сказания о распрях, происходивших на Керженце из-за Аввакумовых догматических писем // Материалы для истории раскола за первое время его существования. М., [1886]. Т. 8. Ч. 5. С. 252.

³⁴ Так, керженецкие старообрядцы в начале XVIII в. объясняли необходимость сопоставления и критики источников: «...сами трудившиеся в том деле печатном... многи видим в тех святых книгах опечатки и описи, и погрешения в речах». «Мы того не зазрим — человецы бо суть и не дивно». Цит. по: Беляева О.К. Poleмические сборники и сочинения старообрядцев дьяконовского согласия // Христианство и церковь в России феодального периода. Новосибирск, 1989. С. 216—217.

³⁵ Житие Аввакума... С. 199, 200. Здесь и выше курсив мой. — В.К.

³⁶ Хвостова К.В. Византийская цивилизация // Вопросы истории. 1995. № 9. С. 36.

³⁷ Житие Аввакума... С. 229.

³⁸ Алексеев И. Книга: О бегствующем иерействе разговоры и извещение о должности святейшего предания // Он же. Сочинения против мнимого священства поповцев. М., 1890. С. 139.

³⁹ Попов К. Раскол его путеводители. М., 1901. С. 232.

⁴⁰ Арсений Уральский, еп. Оправдание Старообрядствующей Святой Христовой Церкви. Письма. М., 1999. С. 215.

⁴¹ Там же. С. 232.

⁴² Зноско-Боровский М. Православие, римо-католичество, протестантизм и сектантство: Сравнительное богословие. Свято-Троицкая Сергиева лавра, 1992. С. 188.

⁴³ Лютер М. Избранные произведения. СПб., 1994. С. 174.

⁴⁴ Житие Аввакума... С. 131.

⁴⁵ ОР РГБ. Ф. 247. Д. 387. Л. 50об.

⁴⁶ Поморские противу феоdosеевцев содержат // Материалы для истории беспоповшинских согласий в Москве, феоdosеевцев Преображенского кладбища и Поморской монинского собрания / Сост. Н.[И.]. Попов. М., 1870. С. 95.

⁴⁷ Житие Аввакума... С. 131.

⁴⁸ Лилеев М.И. Из истории раскола на Ветке и в Стародубье XVII—XVIII вв. Киев, 1895. Вып. 1. С. 265.

⁴⁹ См.: Артикул, то есть наука отговорная против новшественного увещания, увещающего ко приятию новодейственного священства // Лилеев М.И. Новые материалы для истории раскола. Киев, 1893. С. 19—33.

⁵⁰ ОР РГБ. Ф. 247. Д. 387. Л. 43.

⁵¹ Бураева С.В. Рассказы забайкальского книжника // Старообрядчество: история, культура, современность. М., 2002. С. 335.

⁵² Долг каждого христианина // Календарь Древлеправославной Поморской Церкви на 2003 год. С. 110.

⁵³ Нечто вроде апологии Феоdosеевской против Филиппонов... С. 234. Курсив мой. — В.К.

⁵⁴ Агеева Е.А. Апокалипсис в представлениях старообрядцев // Православная энциклопедия. М., 2001. Т. 2. С. 579.

⁵⁵ Зеньковский В.В. История русской философии. Л., 1991. Т. 1. Ч. 1. С. 54.

⁵⁶ Leroy-Beaulieu A. L'Empire des Tsars et les Russes. P., 1889. Т. 3. P. 452.

⁵⁷ Гиляров-Платонов Н.П. О детях раскольников // Он же. Вопросы веры и церкви. М., 1905. Т. 1. С. 62.

⁵⁸ Покровский Н.Н. О роли древних рукописных и старопечатных книг в складывании системы приоритетов старообрядчества // Научные библиотеки Сибири и Дальнего Востока. Новосибирск, 1978. Вып. 14. С. 38; см. также: Поздеева И.В. Древнерусское наследие в исторической традиции книжной культуры старообрядчества (первый период) // История СССР. 1988. № 1. С. 84—95.

⁵⁹ Вообще в условиях отсутствия или слабости иерархии соборность играла в староверии огромную роль. Ее значение оценивалось так высоко, что староверы стали более отчетливо, чем в дониконовском православии, разделять соборные и духовные стороны церкви. В некоторых случаях упоминались отдельно «церковь соборная» и «церковь духовная». Под соборной церковью в ряде согласий понимался институт, формально созданный Петром I. Духовная же церковь — та, ради которой «Христос умре»: «Еже Богу вселитися в церковь сию, каждо бо вас церковь есть, ибо человек от церкви есть честнейший; ибо не стен ради Христос умре, но храмов сих ради» (Руководство для обучения юношества в делах веры. С. 210—211). Такое размежевание понятий в условиях создания религиозных мирских общин нового типа означало и их новое единство.

⁶⁰ Нечто вроде апологии Федосеевцев... С. 235. Курсив мой. — В.К.

⁶¹ Рукопись о древних отцах, основная редакция // Духовная литература... С. 37. Курсив мой. — В.К.

⁶² Духовная литература... С. 465. Курсив мой. — В.К.

⁶³ Там же. С. 461—462.

⁶⁴ Там же. С. 466. Курсив мой. — В.К.

⁶⁵ Цит. по: Соловьев С.М. Сочинения. М., 1993. Кн. VIII. С. 327.

⁶⁶ Лилеев М.И. Из истории раскола на Ветке и в Стародубье XVII—XVIII вв. С. 280.

⁶⁷ Цит. по: Пругавин А.С. Раскол и сектантство... С. 53.

⁶⁸ Смирнов С. Древнерусский духовник. М., 1913. С. 205.

⁶⁹ О расколе в Костромской губернии // Сборник правительственных сведений о раскольниках. Вып. 4. С. 332.

⁷⁰ Рыбаков А.С. Об образовании // Старая Русь. 1912. № 1. С. 11; Пругавин А.С. Старообрядцы и образование // Там же. № 2. С. 30.

⁷¹ Рождественский Т.С. Памятники старообрядческой поэзии. М., 1909. С. 42.

⁷² Цит. по: Агеева Е.А. Из истории старообрядческих центров: подмосковные Гуслицы XVII—XX вв. // Уральский сборник: История. Культура. Религия. Екатеринбург, 1998. [Вып.] II. С. 15.

⁷³ Пругавин А.С. Старообрядцы и образование. С. 30; см. также: Дневные дозорные записи о московских раскольниках. М., 1885. С. 123; Синицин И.И. Отчет о расколе в Ярославской губернии // Сборник правительственных сведений о раскольниках. Вып. 4. С. 106, 107, 166—167; О расколе в Костромской губернии // Там же. С. 329; Сельскохозяйственный и экономический быт старообрядцев (по данным анкеты 1909 года). М., 1910. С. XVIII, 201—202.

⁷⁴ Шапов Я.Н. Книга у старообрядцев как явление культуры // Традиционная духовная и материальная культура... С. 15; Синицын И.И. Отчет о расколе в Ярославской губернии. С. 166—167.

⁷⁵ См.: Руководство для обучения юношества в делах веры. С. 204.

⁷⁶ Беляева О.К. Указ. соч. С. 217.

⁷⁷ Бычков В.В. Русская средневековая эстетика XI—XVII вв. М., 1992. С. 460 и др.

⁷⁸ Шахов М.О. Указ. соч. С. 165—166.

⁷⁹ Бахтина О.Н. Старообрядческая литература и традиции христианского понимания слова. Томск, 1999. С. 81.

⁸⁰ Leroy-Beaulieu A. Op. cit. P. 457.

⁸¹ Куандыков Л.К. Развитие общежительного устава в Выговской старообрядческой общине в первой трети XVIII в. // Исследования по истории общественного сознания эпохи феодализма в России. Новосибирск, 1984. С. 55—58.

⁸² Дружинин В.Г. Выговское старообрядческое общежитие. М., 1992. С. 85. Курсив мой. — В.К.

⁸³ Беспалова Ю.М. Ценностные ориентации предпринимателей в России (на материалах западносибирского предпринимательства второй половины XIX — начала XX в.). СПб., 1999. С. 70.

⁸⁴ См.: Проворихина А.О. Московское старообрядчество // Москва в ее прошлом и настоящем. М., 1916. Вып. XII. С. 50, 51.

Женщины — владелицы промышленных предприятий Москвы в XIX в.

История женщин в России (в дискурсах *women's and gender studies*) приобрела значительную популярность в гуманитарных исследованиях. Несмотря на существование целого ряда книг, раскрывающих различные аспекты истории женщин в России, достижения предыдущего исследовательского этапа — труды Г.А. Тишкина, Л. Эдмондсон, Д. Рэнсела, Р. Стайтса, Б. Энгель, Б. Клементс, Н. Пушкаревой, Б. Пиетров-Эннкер¹ — и значительный интерес к проблеме в западной историографии², исследование жизни и деятельности российских женщин-предпринимателей в ретроспективе находится на начальном этапе.

Наиболее значимый вклад в разработку этого исследовательского направления внесла профессор МГУ Н.В. Козлова, опубликовавшая серию статей о социально-экономическом статусе и предпринимательской деятельности московских купчих в XVIII в.³ Огромным достоинством работ Козловой является введение ею в научный оборот большого пласта архивных документов Российского государственного архива древних актов (РГАДА) и Центрального исторического архива г. Москвы (ЦИАМ), иллюстрирующих тезис о распространенной «хозяйственной самостоятельности купеческих жен» (кстати, повсеместно подтверждаемый и нашими материалами по XIX в.). Последовательницей Н.В. Козловой выступила ее ученица О.В. Фомина, рассмотревшая в своей кандидатской диссертации вопросы имущественного статуса⁴. Что же касается дальнейшего хронологического периода XIX — начала XX в., то здесь имеется несколько текстов (статей или разделов в монографиях), обобщающих фрагментарные обращения к проблеме таких исследователей, как И.В. Поткина, М.Н. Тихомирова и автор данной статьи⁵. Из работ западных историков наиболее близко к проблеме нашего исследования стоят монографии У. Вагнера (об имущественном статусе женщин в России) и М. Маррес (о собственности женщин-дворянок до 1861 г.)⁶.

* Ульянова Галина Николаевна — доктор исторических наук (Институт российской истории РАН).

Цель нашей статьи — на основе анализа массовых данных о московской промышленности XIX в. очертить такие параметры женского предпринимательства, как отраслевая принадлежность и экономическая характеристика предприятий, социальный и этнический статус собственниц, а также представить информацию по истории ряда предприятий и реконструировать биографии некоторых владельцев.

1. Правовые нормы как факторы развития женского предпринимательства

Ключевую роль в возникновении значительного слоя женщин-предпринимателей сыграло русское брачное законодательство. Оно, по мнению юристов, опережало европейские юридические нормы в вопросе о раздельности собственности супругов.

По российским законам женщина пользовалась такими же имущественными правами, как и мужчина. Каждый из супругов мог иметь и вновь приобретать свою отдельную собственность (через куплю, дар, наследство или иным законным способом). Так, 14 июня 1753 г. был принят закон, гласивший, что «жены могут продавать собственное их имение без согласия их мужей»⁷. Более того, супруги могли вступать друг с другом в отношения передачи имущества по дарственной, купли-продажи и др., как совершенно посторонние лица. В 1825 г. это было подтверждено специальным законоположением «Пояснение, что продажа имения от одного супруга другому не противоречит закону»⁸.

Согласно законодательству Российской империи женщины имели равные с мужчинами права на занятия коммерцией. В изданном в царствование Екатерины II сенатском указе от 25 мая 1775 г. «О сборе с купцов, вместо подушных [податей], по одному проценту с объявленного капитала и о разделении их на гильдии» говорилось: «Лица женского пола причисляются к гильдиям на одинаковом основании с мужским; незамужние — по праву состояния, принадлежащего им по рождению, а замужние и вдовы — по праву, приобретенному ими супружеством»⁹. Еще раз эта мысль была выражена в том же акте другими словами: «О вдовах, кои купеческий промысел умерших купцов, мужей своих, продолжают или особо собственным своим капиталом купечество производят, разуметь должно то же, что о купцах постановлено». Статья 92 Жалованной грамоты городам (1785 г.) гласила, что «дозволяется всякому, какого бы кто ни был пола, или лет, или рода, или поколения, или семьи, или со-

стояния, или торгова, или промысла, или рукоделия, или ремесла, кто за собою объявит капитал выше 1000 рублей и до 500000 рублей, записаться в гильдии»¹⁰.

Таким образом, в законодательстве отражена реально существовавшая ситуация, в которой в области женского предпринимательства в России (как, впрочем, и в других странах) осуществляли свою деятельность три основных группы лиц женского пола (конститулируемые по брачному статусу). Это были купеческие вдовы (самая многочисленная группа была в России и в европейских странах), замужние купчихи, незамужние купеческие дочери.

По законам о лицах купеческого звания руководство делами фирмы после смерти хозяина переходило к вдове или, при отсутствии наследников мужского пола, к незамужней дочери. Часто, даже при активной деятельности взрослых, коммерчески опытных сыновей, вдовы формально и фактически вели дела. В случае передачи фирмы дочери и после выхода замуж руководительница фирмы продолжала вести самостоятельное дело.

О том, что женское предпринимательство приобрело широкие размеры, свидетельствовал тот факт, что в изданном в период правления императора Александра I в 1814 г. Комиссией составления законов проекте Торгового уложения Российской империи содержалась отдельная краткая глава под названием «О купечествующих лицах женского пола». Там были записаны два важных положения: первое гласило, что «женщина, достигшая совершеннолетия, получает право производить торговлю». второе — что, «получив дозволение от надлежащего присутственного места производить торговлю, она <женщина> вступает во все права купеческие, по роду производимой ей торговли»¹¹.

Хотя, как известно, Торговое уложение не было принято, важно в историческом дискурсе само включение в проект такой специальной главы, что свидетельствовало о проявлении феномена женского предпринимательства уже в начале XIX в.

В течение XIX столетия женское предпринимательство расширялось, охватывая все разнообразие коммерческой деятельности. При этом в законодательстве по торгово-промышленным вопросам женщины практически не выделялись в особую группу предпринимателей.

2. Базовые статистические данные о женщинах — владелицах промышленных предприятий в Москве

Для определения динамики женского промышленного предпринимательства нами были избраны пять хронологических

срезов, обеспеченных присмлемыми массовыми данными, когда публиковались официальные статистические сведения о промышленности Москвы (1814, 1832, 1853, 1871, 1890 гг.)¹². Заметим, что принципы сбора статистики были различными в периоды 1814—1853 и 1871—1890 гг., так что наши умозаключения нельзя считать безупречными. В 1814 г. в Москве было 10 женщин-предпринимателей, в собственности которых имелось 11 фабрик, в 1832 г. — 35 предприятий у 35 владельцев, в 1853 г. число таких фабрик возросло до 99 (97 владельцев), в 1871 г. имелось 79 фабрик у 76 владельцев, в 1890 г. — 56 фабрик у 54 владельцев. Обобщенные данные представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Предприятия, которыми владели женщины в Москве
в 1814—1890 гг.**

Отрасль промышленности	1814 г.	1832 г.	1853 г.	1871 г.	1890 г.
Текстильная, в том числе:	7	26	55	37	20
Производство и переработка хлопка	4	17	27	13	6
Производство и переработка шерсти	2	2	15	15	8
Производство и переработка шелка	1	7	11	7	6
Прочие (переработка льна, вспомогательные и т. д.)			2	2	
Химическая, в том числе:		1	3	8	3
Производство химикалий (купорос, серная кислота и др.)		1		3	2
Производство лаковое и сургучное				5	1
Косметическая			3		
Переработка сала и воска, в том числе:	3	3	7	3	2
Мыловарение	1		1	1	2
Производство восковых и сальных свеч	2	3	6	2	
Кожевенная		1	4	3	2
Металлообрабатывающая, в том числе:		3	6	10	12

Таблица 1 (Окончание)

Отрасль промышленности	1814 г.	1832 г.	1853 г.	1871 г.	1890 г.
Чугуно- и сталелитейное производство				1	5
Машиностроение					2
Производство колоколов		2	1	1	1
Золотопрядение		1	2	4	
Переработка серебра				1	4
Медное и бронзовое производство			1	3	
Булавочное, игольное, пуговичное производство			2		
Пищевая, в том числе:		1	3	6	6
Водочная и пивоваренная, солодовенная			3	6	3
Кондитерская				1	2
Производство сахара				1	1
Производство уксуса		1	2	1	
Производство бумаги	1		3	4	3
Табачная			6	2	2
Производство экипажей			4		2
Производство мебели и фортепиано			2		2
Производство одежды			1		2
Гончарная и кирпичная			1	2	
Другие производства (кардные*, часовые, фосфороспичечные)			5	1	
Всего	11	35	99	79	56
Численность владельцев	9	35	97	76	54

* Кардные (кардолентные) фабрики изготовляли ворсильные щетки в виде кожаных полос с металлическими шипами, натянутых на большие цилиндры; щетки использовались в механическом хлопко- и шерсточесании.

Как и следовало ожидать, наибольшее число женщин-предпринимателей было в текстильной промышленности — ведущей отрасли Московского региона — соответственно 64% (1814 г.), 74% (1832 г.), 56% (1853 г.), 47% (1872 г.), 36% (1890 г.). В сферу их интересов входили также химическая промышленность (производство уксуса, химикалий, дубленых кож, мыла и косметики, свеч и свечного сала), металлообработка (производство колоколов, изделий из меди и бронзы, пуговиц, иголок и булавок), пищевая и табачная отрасли.

Социальный статус владелиц предприятий не всегда возможно определить по имеющимся источникам. Тем не менее сводные данные, представленные в таблице 2, демонстрируют преобладание среди владелиц предприятий лиц купеческого сословия.

Таблица 2

Социальный статус владелиц промышленных предприятий Москвы в 1814—1890 гг.

Социальный статус	1814 г.	1832 г.	1853 г.	1871 г.	1890 г.
Дворянки			1		1
Жены военных		1	1		
Почетные гражданки		1	6		
Купчихи 1-й гильдии			1	8	4
Купчихи 2-й гильдии			9	46	36
Купчихи 3-й гильдии		1	50		
Купчихи (без указания гильдии)	8	26 (купеческие жены)	8		
Мещанки	1	4	17	9	8
Цеховые		2	3		
Крестьянки					1
Иностранки			1		2
Нет данных				13	2
Всего	9	35	97	76	54

Этнический состав владелиц предприятий в течение XIX столетия менялся, что показывают количественные данные таблицы 3. Сопоставление этих цифр с данными таблицы 2 делает очевидным тот факт, что большинство фабриканток состояло в российском подданстве. Если в первой половине XIX в. почти

все владелицы предприятий были русскими (за исключением Анны Пёше), то во второй половине XIX в. их этнический состав усложняется (среди фабриканток — немки, француженки, англичанки, итальянки, гречанка, еврейка и караимка), причем наиболее коммерчески активными являлись немки.

Таблица 3

Этнический состав владелиц промышленных предприятий Москвы в 1813—1890 гг.

Этническая принадлежность	1813 г.	1832 г.	1853 г.	1871 г.	1890 г.
Русские	9	34	84	67	40
Немки		1	7	8	6
Француженки			3	1	2
Англичанки			1		1
Итальянки			2		
Еврейки					3
Караимки					1
Гречанки					1
Всего	9	35	97	76	54

Обратимся к статистике 1853 г. Среди немецких предпринимательниц — Юлия Пигот (шерстопромывальное заведение), Марья Юнгет (шерстокрасильная фабрика), Анна Фирганг (шерстоотделочная фабрика), Констанция Бельхерт (фабрика по изготовлению кисеи и гардин из хлопка), Эмилия Циндель (одна из крупнейших московских хлопчаткацких фабрик), Елизавета Гечер (фосфороспичечный завод), Екатерина Фёрстер (фабрика по производству пианино и роялей). Три фабрики владели француженки: Екатерина Морель (красильно-аппретурная фабрика), Мария де Шарио (водочный завод), Гортензия Буис¹³ (производство помады и духов). Итальянка Франциска Монигетти владела шелкокрасильным заведением, ее соотечественница Мария Кампиони — мастерской по изготовлению мраморных и гранитных памятников (главным образом надгробий). Англичанке Маргарите Мельярд принадлежала большая табачная фабрика.

В 1871 г. владелицами предприятий числились восемь немок и одна француженка: Эмилия-Доротея Штемберг (шерстоткацкая фабрика), Вильгельмина Бланкенфельдт (шерстокрасильная фабрика), Олимпия Маус (фабрика накладного серебра; производились серебряные и мельхиоровые посуда, столовые прибо-

ры, подсвечники, пепельницы), Юлия Пёше (химический завод), Паулина Руже (водочный завод), София-Юлия Бергман (укусно-паточный завод), Анна-Катарина Генер (сахарный завод), Пфэффер (бумагокрасильная фабрика; имя владелицы не установлено), Мария де Шарио (водочный завод).

К числу крупнейших фабрик относилось предприятие Фирганг, производившее отделанное и окрашенное сукно: драп, фланель, бобрик, драдедам — на сумму более 120 тыс. руб. в год. Положение ведущего предприятия в отрасли фабрика неизменно сохраняла на протяжении 1870—1880-х гг.¹⁴ К Анне Леонтьевне Фирганг (ей в 1872 г. было 58 лет) фабрика перешла после смерти мужа, купца 3-й гильдии, вюртембергского подданного Карла-Фридриха Фирганга. Фабрика размещалась в собственном доме Фирганг в Серпуховской части; здесь трудился 231 рабочий — 121 мужчина, 100 женщин и 10 малолетних¹⁵. Спустя 10 лет число рабочих увеличилось до 250.

В 1890 г. среди фабриканток находим 14 лиц нерусского происхождения (что составило 26% от численности всех владелиц предприятий). Среди них — шесть немок: Софья Саксе (шерстоткацкая фабрика), Эмма-Юлиана-Паулина Шель (шелкокрастное заведение; владелица являлась прусской подданной), Тереза Ширмер (мыловаренный завод, основанный в 1865 г., второй по величине после предприятия Копейкиных — Серебряковых; владелица являлась подданной Саксонии), Юлия Линке (мастерская по производству золотых и серебряных изделий), Анна-Катарина Генер (сахарный завод), Юлия Шмелинг (фабрика пианино и роялей). Во главе двух предприятий стояли француженки: Жозефина Альтман (шелкоткацкая фабрика; владелица состояла во французском гражданстве) и Марианна Брен (отделка шелка и бархата; владелица состояла во французском гражданстве). Еврейкам Ревекке Лурье и Анне Длугач принадлежали фабрики по производству шерстяных вязаных платков, Гликке Вольфсон — мыловаренный завод. Англичанка Елизавета Гоппер была владелицей крупного чугунолитейного завода (основан Вильямом Гоппером в 1843 г., в 1916 г. продан Михельсону, затем — Завод имени Владимира Ильича, сейчас — Электромеханический завод). Крупные табачные фабрики принадлежали караимке Анне Габай и гречанке Стефаниде Поповой (см. о них подробнее ниже, в разделе 3).

Данные статистики 1853, 1871 и 1890 гг. позволяют обрисовать такой важный параметр коммерческой деятельности, как владение недвижимостью для размещения производства (см. таблицу 4).

**Распределение предприятий по принадлежности собственности
владельцу, 1853—1890 гг.**

Место расположения предприятия	1853 г.	1871 г.	1890 г.
В доме, принадлежавшем владельцу	72 (73%)	59 (75%)	37 (66%)
В наемном помещении	27 (27%)	19 (24%)	19 (34%)
В доме сына		1 (1%)	
Всего	99 (100%)	79 (100%)	56 (100%)

Таким образом, большая часть рассматриваемых предприятий на протяжении всего анализируемого периода располагалась в помещениях, принадлежащих владельцам. Однако количество таких предприятий уменьшилось — с 73% (1853 г.) до 66% (1890 г.), а количество предприятий, находившихся в арендованных помещениях, соответственно возросло — с 24% (1853 г.) до 34% (1890 г.).

Обеспеченность предприятия собственной недвижимостью выступала как один из важных факторов стабильности бизнеса.

Далее обратимся к более подробной характеристике фабрик и заводов.

3. Обзор фабрик и заводов, принадлежавших женщинам-предпринимателям

«Ведомость о мануфактурах в России за 1813 и 1814 годы» содержит сведения об 11 фабриках, в том числе семи текстильных. У этих предприятий было девять владельцев, из которых семь продолжали дело после смерти мужа-купца (Анна Куманина, Анна Фомина, Надежда Крашениникова, Авдотья Власьева, Настасья Сичкова, Авдотья Медведева, Марья Коптева). Одно предприятие возглавлялось дочерью после смерти отца-купца (купеческие дочери Колыбенины), еще одно — мещанкой Федосьей Балдаковой (мастерская по изготовлению сальных свечей).

Две купчихи, взявшие купеческое свидетельство после смерти мужа, унаследовали по два предприятия. Анна Куманина получила суконную фабрику, где работало 26 вольнонаемных рабочих (фабрика занимала 3-е место по объему производства в Москве, изготавливая 74 тыс. аршин тонкого сукна), и красильную фабрику (количество рабочих неизвестно). Анна Фомина

получила фабрику по производству шелковых платков (18 вольнонаемных рабочих) и фабрику по производству хлопчатобумажной ткани-нанки (число рабочих неизвестно)¹⁶.

Из других предприятий приведем сведения по фабрикам Сичковой и Медведевой. На фабрике Авдотьи Медведевой работало 76 ткачей на 50 станках. За 1814 г. произведено 62750 платков¹⁷. Согласно ревизским сказкам за 1811 и 1815 гг., Авдотья прибыла в Москву вместе с мужем Михаилом Николаевым 30 марта 1800 г. (происходили из казенных крестьян с. Афиньево Владимирской губ.). Муж вступил в 3-ю гильдию московского купечества. В год приезда Авдотье было 44 года. В 1801 г., в возрасте 45 лет, она родила единственного сына Федора. В 1803 г. муж умер, и Авдотья стала брать гильдейское свидетельство на свое имя. В 1814 г. Авдотья имела собственный дом в Хамовниках. 12 февраля 1817 г. Авдотье и ее сыну Федору (женившемуся в 17 лет на 18-летней Ольге Степановой) было разрешено носить фамилию «Медведевы»¹⁸. На фабрике Настасьи Сичковой работали 104 рабочих на 96 станках. За 1814 г. было произведено 54075 аршин нанки (плотной хлопчатобумажной ткани) и 5000 штук платков. Согласно ревизской сказке за 1811 г., 23-летняя Авдотья была второй женой купца 2-й гильдии 44-летнего Козьмы Иванова, которому 9 ноября 1798 г. было разрешено именоваться фамилией «Сичков». Козьма был причислен в московское купечество в 1787 г. вместе с родителями и братом из экономических крестьян д. Прокунино Московской губ. От первого брака Козьма Сичков имел сына Ивана и дочь Елену, а в браке с Авдотьей — сына Михайлу, родившегося в 1810 г. Сичковы жили в собственном доме в Таганской части¹⁹. Настасья стала владелицей фабрики после смерти мужа, произошедшей в период между 1811 и 1813 гг.

На последних двух примерах видно, что купеческие вдовы брали в свои руки дела семейного бизнеса при отсутствии взрослых сыновей или других родственников мужского пола. Вопрос о найме приказчиков в этот начальный период российской индустриализации остается открытым (по нашему мнению, наем приказчиков практиковался редко). Как правило, фабрики (где преобладал ручной труд) размещались в одной из построек в домовладении хозяев. Рабочие, нанятые из крестьян, отпущенных помещиком на заработки в город, зачастую оставались на ночлег в помещениях, где стояли ткацкие станки. О подобном порядке на золотоканительной фабрике Алексеевых пишет их потомок С.И. Четвериков («рабочие спали прямо в рабочих помещениях»²⁰). Трудно предположить, что в таких патриархальных условиях владелицы предприятий могли быть

отдалены от непосредственного ведения дел и действовали через приказчиков. Скорее всего, им принадлежало как формальное, так и фактическое руководство.

«Список фабрикантам и заводчикам Российской империи 1832 года» демонстрирует, что количество женщин — владельцев предприятий увеличилось в 3,5 раза, составив 35 чел. Из них после смерти мужа продолжили его бизнес 27 чел., после смерти отца — 2 чел., по неясным обстоятельствам — 6 чел. (4 мешанки и 2 цеховые).

Сопоставление данных 1814 и 1832 гг. позволяет в семи случаях установить преемственность владения предприятием по схеме «от мужа к жене». Крупнейшим из предприятий этой группы была фабрика Алексеевых по выработке золотых и серебряных «позументных, плюшильных и канительных изделий». Эта фабрика была основана в 1785 г., в 1814 г. на ней было 29 вольнонаемных рабочих. После смерти Семена Алексеева (1746—1823) дело возглавила его вдова Вера Михайловна, урожденная Вишнякова (1774—1849), дочь владельца другой фабрики плюшеного серебра. Вера Алексеевна официально была владелицей фабрики в течение 23 лет, и только после ее смерти во главе предприятия встали ее сыновья Владимир (1795—1862) и Петр (1794—1850). В 1835 г. они вместе с матерью были возведены в звание потомственных почетных граждан²¹.

Приведем еще ряд типичных примеров.

Марфа Петровна Часовникова в 1832 г. руководила суконной фабрикой в Якиманской части, ранее, в 1814 г., числившейся за ее мужем Михаилом Часовниковым (из сведений 1814 г. известно, что на фабрике было 693 рабочих). Федосья Григорьевна Большая унаследовала шелковую фабрику от мужа Василия Большого (в 1814 г. на фабрике 34 рабочих) и поменяла ассортимент выпускаемой продукции с бархата, штофа и глазета на шелковые шали и платки. Федора Тимофеевна Козьмина унаследовала кожевенное предприятие в Серпуховской части от мужа Прохора Козьмина (в 1814 г. — 5 рабочих), Ирина Шошина — бумаготкацкую фабрику (по производству нанки) в Покровской части от мужа Ивана Шошина (в 1814 г. — 61 рабочий), Анна Петровна Пёше — завод по производству химических продуктов (крепкой водки и мумии) от мужа Петра Пёше (в 1814 г. — 4 рабочих). Екатерина Филипповна Богданова после смерти мужа Михаила Гавриловича возглавила колокольный завод в Мещанской части (в 1814 г. — 13 рабочих)²².

В семье Пёше фабрика дважды после смерти хозяина переходила в руки вдовы. Так было после смерти Петра Петровича Пёше (1764—1819): с 1819 г. владелицей фабрики по докумен-

там была его жена по второму браку — московская дворянка Анна Петровна Пёше. В 1819 г. ей было 42 года. В семье Пёше было два сына П.П. Пёше от первого брака — Александр и Иван — и три сына, общих с Анной Петровной, — Петр, Андрей, Павел. Дом в Покровской части, в котором проживала семья, достался Пёше (как гласит купеческая ревизская сказка 1815 г.) от «умершей жены его 1-го брака Дарьи Ивановой»²³. После смерти Анны Петровны, в 1841 г. химическое предприятие перешло к сыну Ивану (старший сын Александр не пожелал заниматься семейным бизнесом; в 1814 г. он поступил в Медицинскую академию, в 1825 г. скончался), который стоял у руля предприятия до 1862 г. После смерти Ивана (в 1862 г.) собственницей завода стала его вдова — 37-летняя Юлия Филипповна Пёше. Химический завод, существовавший с 1801 г., являлся одним из ранних промышленных предприятий Москвы. В 1872 г. на заводе Пёше работало 16 чел., производились купоросное масло (так в старину называлась серная кислота), глауберова соль, сода и другие химические продукты на сумму более 42 тыс. руб. в год. Пёше были одной из старейших московских немецких семей: отец мужа Юлии Филипповны — Петр Пёше — получил в 1801 г. «из Государственной медицинской коллегии конторы» указ на открытие небольшого заведения «для выработки крепкой водки и купоросного масла (т. е. азотной и серной кислот. — Г.У.)»²⁴. В купечество он приписался позже, в 1807 г.; в ревизской сказке о нем было сказано следующее: «из иностранцев немецкой нации, присягнувший на вечное России подданство». У Юлии Филипповны было два сына — Александр и Эмилий — и 3 дочери — Юлия, Амалия и София²⁵. В архиве сохранились сведения о том, что Эмилий Иванович Пёше закончил в 1879 г. Императорское Московское техническое училище со званием инженера-механика²⁶. Таким образом, семья Пёше стремилась к повышению образовательного уровня в соответствии с требованиями времени. Однако, несмотря на наличие в семье дееспособных мужчин, почти 20 лет семейным делом руководила мать семейства — Юлия Пёше.

Статистика 1853 г.²⁷ содержит данные о 97 женщинах-предпринимательницах, владевших промышленными предприятиями. Как и ранее, большинство этих предприятий относилось к текстильной отрасли — 55 из 99. Из этих 55 предприятий 27 действовали в области изготовления хлопчатобумажных тканей, 15 — шерстяных тканей, 11 — шелковых, и две фабрики были вспомогательными.

Согласно подсчетам, сделанным нами по «Статистическому обозрению промышленности Московской губернии» С. Тарасо-

ва, женщины-предпринимательницы владели 11,8% московских промышленных предприятий (99 из общего количества 839). В некоторых отраслях доля «женского бизнеса» была довольно высокой: 16,4% в крашении шелка (11 предприятий из 67), 15,6% в производстве и обработке хлопка (21 предприятие из 135; можно также привести данные о том, что доля этих предприятий в годовом производстве составляла 9,6%, и на них было задействовано 10,6% количества рабочих отрасли — 1608 чел. из 15131), 14,7% в табачной промышленности (5 предприятий из 34).

Большую часть этих предприятий можно отнести к средним и малым (см. сводные данные таблицы 5).

Таблица 5

Предприятия Москвы, принадлежавшие женщинам в 1853 г., по числу рабочих

Число рабочих	Количество предприятий
6—10	47
11—20	16
21—50	14
51—100	11
101—150	6
151—200	1
201—500	3
Свыше 500	1
Всего	99

Однако среди фабрик, руководимых женщинами, были и весьма крупные. Например, на шерстоткацкой фабрике Натальи Носовой в Лефортовской части на 397 станах работали 873 рабочих, изготавливая шерстяные шали и ткани (фланель, сукно, драдедам и казинет). В 1853 г. было выработано продукции на 351875 руб., и фабрика по объему производства стояла на 5-м месте среди 41 московского шерстоткацкого предприятия после фабрик Алексеевых, Осипова, Ганешиных, Кютова. На бумагопрядильной фабрике почетной гражданки Анисьи Александровны Алексеевой в Пресненской части было 485 рабочих, вырабатывалось бумажной пряжи на 236160 руб. в год. На бумаготкацкой фабрике Елизаветы Петровны Богомазовой в Рогожской части было 390 рабочих, изготавливались холстинка, тик, плис и платки на 174110 руб. На бумаготкацкой фабрике

временно московской купчихи 2-й гильдии Эмилии Ивановны Циндель в Серпуховской части работало 492 чел., ситца вырабатывалось на 320800 руб. На кожевенной фабрике Наталии Ивановны Бахрушиной в Серпуховской части трудилось 160 рабочих, выделялось кож на 211300 руб.²⁸ Фабрики Алексеевой, Циндель и Бахрушиной прошли первичную механизацию труда: там были установлены паровые приводы. Укрупнение промышленных предприятий и возрастание объема произведенной продукции были напрямую связаны с механизацией текстильной отрасли в конце 1840-х — 1850-е гг., когда, по подсчетам А.М. Соловьевой, количество механических веретен возросло в 2,5 раза²⁹.

С объемом производства в общем соотносился размер уплачиваемого гильдейского взноса. Из вышеупомянутых предпринимательниц Алексеева и Бахрушина числились почетными гражданками (как правило, почетные граждане платили налог по 1-й гильдии), Циндель платила взнос по 2-й гильдии, Носова и Богомазова платили взнос по 2-й гильдии в подмосковных городах (соответственно в Звенигороде и Воскресенске), где, видимо, он был меньше, чем в Москве. Фабрика Богомазовой, основанная в 1818 г., с 1863 г., после смерти хозяйки, перешла во владение ее сына Андрея Осиповича, который был московским купцом 1-й гильдии и одновременно воскресенским купцом 2-й гильдии³⁰.

Крупнейшее кожевенное предприятие — завод Бахрушиных, основанный в 1834 г., — после смерти основателя, Алексея Федоровича Бахрушина (1792—1848), в 1848—1862 гг. возглавлялось его вдовой Натальей Ивановной (1793—1862)³¹. По семейной легенде, после траурной церемонии Наталья Ивановна и три ее взрослых сына — 29-летний Петр, 25-летний Александр и 16-летний Василий — собрались вместе, чтобы ревизовать дела фирмы. Оказалось, что касса была пуста, за предприятием числился значительный долг, поскольку хозяин вложил большие деньги в новое оборудование. Мать стала формально (и фактически) руководителем завода. Правнук пишет, что Наталья Ивановна «двигала механизм в качестве скрытой пружины»³², имела репутацию волевой женщины; она была грамотной, что давало возможность разбираться в финансовых документах («писала прабабка мало, но ее автографы свидетельствуют, что она была женщиной грамотной»³³). Ей удалось расплатиться с долгами и привести фирму в стабильное состояние. Свидетельством этого стало получение в 1851 г. семьей Бахрушиных потомственного почетного гражданства.

Издание «Статистические сведения о фабриках и заводах экспонентов, получивших награды на мануфактурной выставке 1861 г.» дает следующую характеристику предприятия Бахрушиных: «Кожевенно-сафьянное заведение находится в Москве, Серпуховской части, 1 квартала, в собственном доме; устроено в 1833 году. Рабочих мужского пола 260 чел., женского 30 чел. Завод приводится в действие паровую машиною в 12 сил высокого давления. Для дубления кож имеется до 200 чанов; кроме того, 6 машин для промывки шерсти, 17 столов и 8 мраморных плит для глянцеваия и лощения сафьяна, 5 котлов для варки красок и клею, 1 цилиндрический пресс, 1 куб и различные другие снаряды. Ежегодно выделяется из 247 тыс. овчин, 10 тыс. козловых и 11 тыс. бычачьих и телячьих шкур — до 257 тыс. разноцветных сафьянов, 8 тыс. опойков и 3 тыс. штук полуваля, до 8 тыс. пудов шерсти с овчин и 800 пудов мездренного клею. Годовой оборот простирается на сумму до 367 тыс. руб. Сбыт производится в обеих столицах, Нижнем Новгороде, Кяхте и других местах. Для дубления употребляется чернильных орешков до 260 пудов»³⁴.

Фабрично-заводская статистика по Москве, содержащая данные за 1871 г.³⁵, демонстрирует уменьшение количества предприятий с владелицами-женщинами по сравнению с 1853 г.: их насчитывалось 79 (при 76 владелицах). Это сокращение происходило в контексте снижения числа предприятий в целом. Так, в 1843 г. в Москве и губернии имелось 1283 предприятия со 106 тыс. рабочих, в 1871 г. осталось 816 предприятий с 74 тыс. рабочих. Но в то же время объем продукции возрос с 42,2 млн руб. до 91,5 млн руб.³⁶ Главная причина изменений заключалась в широкомасштабной механизации предприятий и их укрупнении.

Как и в прежние годы, текстильные предприятия доминировали, составляя 47% от общего количества предприятий.

Подсчеты, произведенные по справочному изданию Матисена, дают следующую картину. Женщинам-предпринимателям принадлежали 13,6% московских промышленных предприятий (79 из общего количества 582), в том числе 30,8% золотопрядильных, золотокружевных и позументных предприятий (4 фабрики из 13), 30% в производстве обоев (3 предприятия из 10), 25% в крашении шерсти и шелка (9 предприятий из 36), 17,2% лаковарных и сургучных фабрик (5 из 29), 8,2% фабрик по производству шерстяных и полушерстяных тканей (10 из 122).

Удалось установить, что из 76 владелиц текстильных предприятий 32 по семейно-брачному статусу были вдовами, две — купеческими дочерьми, одна — невесткой (получившей во вла-

дение фабрику от свекра, пережившего мужа), одна — самостоятельной купчихой-иностранкой. Статус остальных 40 установить пока не удалось.

Семь владелиц крупных предприятий (упоминаемых Матисеном) были записаны в 1-ю гильдию: Анна Бахрушина, Акулина Зайцева, Анна Колокольникова, Мария Полтавцева, Мария Тюляева, Ирина Черепихина, Пелагея Чернышева. Все они были вдовами, вставшими во главе предприятий после смерти мужей. Сведения о них представлены в таблице 6³⁷.

По неизвестным причинам (скорее всего, это связано с несовершенством сбора данных) Матисен не упомянул еще трех женщин, которые по «Справочной книге...» на 1872 г. состояли в 1-й гильдии: Александру Молодцову (суконная фабрика в Лефортове), Федосью Протопопову (свечной и восковой завод в Якиманской части) и Александру Тюляеву (суконная фабрика в Яузской части).

Но принадлежность к 1-й гильдии не всегда коррелировала с объемом производства и количеством рабочих. Для «старых» предприятий, которыми владели представители 2-го или 3-го поколения предпринимательской династии, переход в низшую гильдию мог быть воспринят как моральная катастрофа, и они продолжали брать свидетельство 1-й гильдии, даже если производственный ресурс не подтверждал формальный статус. Негативные семейные обстоятельства также могли перечеркнуть усилия нескольких поколений и привести к угасанию семейного бизнеса. Приведем пример семьи Черепихиных.

Фабрика шерстяных материй Черепихиных была заведена московским купцом Федором Ивановичем Черепихиным (1800—1858) в 1843 г. Федор Черепихин происходил из купеческой семьи, его отец состоял в 3-й гильдии. Сам Федор был более успешным и перешел во 2-ю гильдию (по ревизской сказке 1858 г.)³⁸. У Федора было два сына — Петр (1827—1874) и Иван (1835—1866) — и две дочери — Анна (1839—?) и Клавдия (1845—1892). Жена Федора Черепихина, Ирина Михайловна (1807— после 1875), после смерти супруга встала во главе фабрики и семейной торговли шерстяным товаром, производимой в Теплых рядах. Сыновьям в это время было 31 и 23 года. Обороты фабрики росли, и к концу 1860-х гг. Черепихины перешли в 1-ю гильдию, несмотря на удар судьбы: Иван скончался в 1866 г. в возрасте 31 года. В 1-й гильдии они продержались, по крайней мере, до 1874 г., причем к семейному бизнесу Ирина Михайловна привлекла мужа дочери Клавдии — коллежского асессора Федора Васильевича Шрёдера³⁹. В 1874 г. скончался в возрасте 47 лет старший сын Иван. Черепихины вернулись во

Состоявшие в 1871 г. в 1-й гильдии владельцы предприятий Москвы

Фамилия, имя	Возраст	Наличие детей (сыновей), их возраст	С какого года муж (его родители) состоял в купечестве	С какого года вдова состояла в купечестве	Предприятие, год его основания	Число рабочих	Годовое производство (руб.)
Бахрушина Анна	42	1 (21 год)	1840 г.	1867 г.	Сафьянный завод, 1843 г.	122	161105
Зайцева Акулина	61	1 (22 года)	1843 г.	1867 г.	Водочный завод, 1867 г.	3	13000
Колокольникова Анна	41	От 2-го брака: 4 (21, 19, 16, 10 лет)	Из старинного купечества, 1723 г. (из крестьян)	Не указ. (дочь?)	Шелкоткацкая фабрика, 1796 г.	52	90400
Полтавцева Мария	60	4 (37, 27, 25, 20 лет)	Из старинного купечества	Не указ. (дочь?)	Фабрика серебряной и бронзовой церковной утвари, 1823 г.	23	15380
Тюляева Мария	51	2 (32, 16 лет)	Поч. гражданка	1863 г.	Фабрика шерстяных материй, 1850 г. или 1856 г.	146	110820
Черепихина Ирина	63	1 (44 года)	Из старинного купечества	1859 г.	Фабрика шерстяных материй, 1843 г.	240	74100
Чернышева Пелагея	66	5 (41, 37, 34, 31, 28 лет)	Из старинного купечества	Не указ. (дочь?)	2 шелкоткацкие фабрики, 1838 г., 1859 г.	50, 115	45060, 81000

2-ю гильдию. Но прийти в себя после смерти старшего сына почти 70-летняя женщина уже не смогла. В 1875 г. И.М. Черепанина подала прошение о перечислении в мещанство, которое было удовлетворено, одновременно прекратилось действие семейного предприятия, просуществовавшего более 30 лет⁴⁰. Таким образом, семейный бизнес за 40 лет прошел полную траекторию: возвышение Черепаниных из 3-й гильдии во 2-ю, а затем в 1-ю, а далее упадок — назад во 2-ю, затем в 3-ю гильдию и, наконец, переход в мещанство.

Важным представляется вопрос о доле женщин среди лиц, взявших купеческие свидетельства, в общей массе купечества. К сожалению, однотипных статистических данных, применимых ко всему периоду XIX в., не имеется. Если же говорить о статистике принадлежности женщин (и фабриканток, и занимавшихся торговлей) к купеческим гильдиям в 1870-е гг., то становится очевидным, что женское предпринимательство было весьма развито. К примеру, в 1872 г. в Москве по 1-й и 2-й купеческим гильдиям⁴¹ числилось 492 женщины — 437 русских и 55 иностранок (в том числе 35 немок, 16 француженок, а также по одной англичанке, голландке, австриячке и итальянке⁴²).

«Указатель фабрик и заводов Европейской России»⁴³, изданный в 1894 г., содержит сведения на 1890 г. о 56 предприятиях, владелицами которых были 54 женщины. В процентном отношении это составляло 6,7% от общего количества фабрик и заводов Москвы. При этом в ряде отраслей доля «женских» предприятий была высокой, например 40% в табачной промышленности (2 предприятия из 5), 11,8% в производстве золотых и серебряных изделий (4 предприятия из 34), 8% в металлообработке и машиностроении (4 предприятия из 51).

Пять владелиц предприятий, упомянутых в «Указателе фабрик и заводов...», числились в 1-й гильдии: Анна Длугач, Екатерина Дмитриева, Елизавета Гоппер, Мария Тюляева, Зинаида (Зиновия) Федотова. Все они были вдовами, возглавившими предприятия после кончины мужей. Они были в возрасте от 48 до 72 лет, четыре имели сыновей (в «Справочных книгах...» упомянуты только дети мужского пола). Сводные сведения о них представлены в таблице 7⁴⁴.

Предприятия этих владелиц характеризовались высоким объемом годового производства. Однако главной чертой была принадлежность фабриканток к «старинному купечеству»: их предприятия возникли в интервале между 1823 и 1857 гг., то есть к 1890 г., когда авторы «Указателя фабрик и заводов...» составляли свой труд, существовали по 30—50 лет.

Состоявшие в 1890 г. в 1-й гильдии владелицы предприятий Москвы

Фамилия, имя	Возраст	Наличие детей (сыновей), их возраст	С какого года муж (его родители) состоял в купечестве	С какого года вдова состояла в купечестве	Предприятие, год его основания	Число рабочих	Годовое производство (руб.)
Анна Длугач	60 (?)	1 (38 лет)	1884 г.	1886 г. (?)	Фабрика пуховых платков, 1849 г.	50	40000
Екатерина Дмитриева	48	Нет данных	1884 г.	1890 г.	Производство кожаных приводных ремней для фабричного оборудования, 1844 г.	12	47000
Елизавета Гоппер	58	3 (годы жизни неизв.)	1860 г.	1885 г.	Чугунолитейный завод, 1823 г.	Неизвестно	Неизвестно
Мария Тюляева	72	2 (42, 27 лет)	Почетная гражданка	1863 г.	Фабрика шерстяных материй, 1850 г. или 1856 г.	25	25000
Зинаида (Зиновия) Федотова	61	3 (44, 38, 34 года)	Из старинного купечества	1862 г.	Шерстоткацкая фабрика, 1857 г.	220	184000

Однако в то же время владелицы некоторых крупных предприятий числились по 2-й гильдии. Среди таких промышленных заведений, принадлежащих купчихам 2-й гильдии, были две табачные фабрики — Анны Габай и Стефаниды Поповой.

Анна Юфудовна Габай руководила семейной табачной фабрикой (ныне фабрика «Ява»), основанной в 1863 г., с 1880 г., после смерти мужа, видного купца-караима Самуила Садуковича Габая. Ей было 38 лет, когда пришлось встать у руля предприятия. Хотя хозяйка брала свидетельство 2-й гильдии, фабрика была крупной и неизменно стояла на 2-м месте (по объему производства, в частности составившим в 1890 г. 10 тыс. пуд. курительного табака и 60 млн шт. папирос на 750 тыс. руб., и количеству рабочих — 300 чел.) среди московских табачных предприятий после фабрики Бостанджогло⁴⁵.

На фабрике Стефаниды Поповой, основанной в 1883 г., было занято в 1890 г. 250 рабочих, вырабатывалось курительного и нюхательного табака и папирос на 600 тыс. руб.⁴⁶ Стефанида Попова унаследовала фабрику от мужа, Николая Константиновича Попова (1845—1888), овдовев в возрасте 26 лет. После трех лет вдовства Стефанида Попова вышла замуж за купца Лапина, продолжая оставаться учредительницей и главой торгового дома «Н.К. Попова вдова С.Ф. Попова», Лапина же сделала вкладчиком⁴⁷.

В этих двух случаях ситуация неперехода в 1-ю гильдию может быть объяснима с двух сторон. Во-первых, А. Габай и С. Попова не были московскими уроженками (прибыли со своими мужьями, перебравшимися по делам бизнеса в Москву) и старались держаться в тени, чтобы не идти на открытую конфронтацию с московскими «старыми деньгами». Во-вторых, сложность в обретении стабильности представляло то обстоятельство, что Габай и Попова не принадлежали к этнически русскому купечеству: семья Габай происходила из караимов, а семья Поповых — из нежинских греков. Принадлежность ко 2-й гильдии в известной степени была отражением социального поведения купцов-неофитов: будучи московскими купцами в первом поколении, они предпочитали занимать скромную позицию в формальной купеческой иерархии и не конкурировать со старомосковскими купцами-табачниками Бостанджогло (на протяжении нескольких десятилетий лидировавшими в этой отрасли), состоявшими в близком родстве с Н.А. Алексеевым, московским городским головой в 1885—1893 гг.

Еще одним довольно крупным предприятием, владелица которого числилась с 1890 г. во 2-й гильдии, был основанный в 1843 г. кожевенно-сафьянный завод Любови Самойловой

(в первом браке Бахрушиной)⁴⁸. В 1890 г. здесь трудилось 70 рабочих, изготовлявших в год 700 тыс. штук цветного сафьяна на общую сумму 110 тыс. руб.⁴⁹ Этим предприятием с 1867 г. по 1890 г. управляла вдова основателя фабрики Василия Федоровича Бахрушина (1815—1866) — Анна Александровна⁵⁰. Единственный сын Анны Александровны Николай (1851—1887) умер 36-летним при жизни своей матери⁵¹, и потому вслед за свекровью владелицей фабрики стала невестка Любовь Бахрушина. Она вышла замуж за Николая в возрасте 16 лет, родила четырех сыновей: Александра, Василия, Ивана и Владимира (когда ей было соответственно 17, 18, 23 и 28 лет). Овдовела в 28 лет. Вторично вышла замуж в возрасте 34 лет, но сохранила за собой руководство фабрикой как опекунша своих сыновей — наследников бахрушинского дела. В данном случае трудно объяснить, почему Любовь Самойлова перешла во 2-ю гильдию; возможно, обороты фабрики стали снижаться, и она перестраховалась, чтобы не платить максимальный гильдейский взнос, если вдруг он не будет подкреплён соответствующим объемом продукции.

Обратимся к истории других крупных предприятий.

Владелицей крупной шерстяной фабрики, основанной в 1857 г., была купчиха 1-й гильдии, властная старообрядка Зинаида Федотова (1829—1897)⁵². В 1862 г. в возрасте 33 лет, после смерти мужа, Федотова вступила во 2-ю гильдию и стала владелицей шерстоткацкой фабрики. На фабрике в 1871 г. было 150 рабочих, продукции выпускалось на 140 тыс. руб. За 20 лет руководства фабрикой Федотова сумела расширить и укрепить дело. В 1890 г. на предприятии числилось 220 рабочих, годовой объем продукции составил 184 тыс. руб. У Федотовой было три сына — Павел, Константин и Николай, с которыми она в 1883 г. основала торговый дом «З.А. Федотова и К^о» для руководства делами фабрики и торговли мануфактурным товаром.

Сахароваренный завод фирмы «Генер Василия наследники» был основан в 1860 г. и после смерти основателя с 1872 г. перешел во владение к его вдове, прусской подданной Анне-Катарины. В это время здесь трудилось 100 рабочих и выпускалось продукции на 148240 руб.⁵³ Вдова Генер была весьма энергичной женщиной и в 1874 г. учредила торговый дом 1-й гильдии в форме товарищества на вере «В. Генер и К^о». Значительные средства — собственные и второго мужа (также прусского подданного Филиппа Петровича Эннерса) — она вложила в расширение производства. В результате, к 1881 г. завод на Дорогомиловке увеличил количество рабочих почти в 3 раза, а объем производства — в 13 раз. Производилось сахара на 1920000 руб., и предприятие, руководимое Анной-Катариной, занимало

3-е место в сахарной отрасли в Москве после фирмы Борисовских и Товарищества Московского сахарорафинадного завода.

Стремительное развитие кондитерского дела Леновых (известный ныне «Рот Фронт»), существовавшего с 1826 г., было напрямую связано с женитьбой Георгия Антиповича Ленова на Екатерине Сергеевне Барышевой (1853—1912). Не исключено, что семейный бюджет существенно пополнился за счет ее хорошего приданого. В 1884 г. предприятие получило статус фабрики. Фабричные владения значительно расширились, после того как Екатерина Сергеевна скупила ближайшие к фабрике владения-маломерки. По настоянию Екатерины Сергеевны был зарегистрирован торговый дом «Леновы Г.А. и Е.С.», она же официально числилась владелицей (управляющей) кондитерской фабрики. В 1890-х гг. Е.С. Ленова оборудовала фабрику машинами и подвела электричество. В 1895 г. оборот фабрики составил почти 38 тыс. руб.⁵⁴ Число рабочих было 68 чел. В 1902 г. Е.С. Ленова построила на углу 3-го и 4-го Монетчиковских переулков новый двухэтажный кирпичный корпус. Число рабочих увеличилось до 170, потом до 200 чел., доходы существенно возросли. После переезда в новое здание расширился ассортимент: его составляли и разные сорта карамели, и разноцветные душистые леденцы, и монпансье, и шоколад, и пастила, и знаменитые леновские «атласные подушечки». После смерти Е.С. Леновой, в 1913 г. было создано товарищество на паях, однако семейный характер предприятия сохраняло вплоть до 1917 г.: супруг Е.С. Леновой, Георгий Антипович, был председателем правления, сын Николай и его жена Надежда Васильевна (урожденная Куманина) — директорами правления. К 1914 г. фабрика Леновых достигла годового объема производства в 1 млн руб. и к 1916 г. вышла на 4-ю позицию среди московских кондитерских фабрик после предприятий Эйнема, Абрикосовых и Сиу. Число рабочих возросло до 1079 чел., производство было максимально электрифицировано⁵⁵.

Таким образом, в большинстве случаев женщины успешно проявляли свои коммерческие способности, что благоприятно сказывалось на судьбе семейного бизнеса. Часто в качестве оборотных средств в дело пускалось приданое жены, что позволяло укрепить материальный ресурс фамильного дела.

Заключение

В течение XIX — начала XX в. сотни женщин смогли реализовать провозглашенное в законодательстве Российской импе-

рии право на занятие коммерцией наравне с мужчинами и войти в группу экономически активного населения. Главным импульсом к этому был контроль женщин над собственностью. Можно говорить о высокой корреляции прав собственности и главенства в хозяйстве. Контроль над собственностью либо делал женщин независимыми в распоряжении имуществом и ведении бизнеса, либо давал возможность активного партнерства с членами семьи, главным образом взрослыми сыновьями. Женщины, особенно вдовы, были фактическими главами хозяйств, и в этом случае, в контексте прослеживаемого в дальнейшем длительного предпринимательского существования династии, женщины выполняли связующую функцию (*bridging function*). По предварительной оценке, участие женщин-предпринимателей в экономической сфере достигло к рубежу XIX—XX вв. уровня от 5% до 20% в разных отраслях индустрии и играло важную роль в модернизации России.

Примечания

¹ См.: Тишкин Г.А. Женский вопрос в России в 50—60 гг. XIX в. Л., 1984; Edmondson L.H. *Feminism in Russia, 1900—1917*. London, 1984; Ransel D.L. *Mothers of Misery. Child Abandonment in Russia*. Princeton, 1988; Idem. *Village Mothers: Three Generations of Change in Russian and Tataria*. Bloomington and Indianapolis: Indiana University Press, 2000; Stites R. *The Women's Liberation Movement in Russia. Feminism, Nihilism, and Bolshevism, 1860—1930*. Princeton, 1978; Engel B. *Mothers and Daughters. Women of the Intelligentsia in Nineteenth Century Russia*. Cambridge, 1983; Idem. *Between the Fields and the City: Women, Work and Family in Russia, 1861—1914*. Cambridge, 1994; Clements B. *Bolshevik Women*. Cambridge, 1997; Pushkareva N. *Women in Russian History From the Tenth to the Twentieth Century*. Armonk, N.Y.; London, 1997; Pietrow-Ennker B. *Russlands «neue Menschen»: Die Entwicklung der Frauenbewegung von den Anfaengen bis zur Oktoberrevolution*. Frankfurt; N.Y., 1999. См. также коллективные работы: Atkinson D., Dallin A., Lapidus G. (Eds.). *Women in Russia*. Hassocs, 1978; Clements B., Engel B., Worobec Ch. (Eds.). *Russia's Women. Accommodation, Resistance, Transformation*. Berkeley, 1991; и документальную публикацию: *Russian Women, 1698—1917: Experience & Expression, An Anthology of Sources / Compiled by William G. Wagner et al.* Bloomington: Indiana University Press, 2002. Недавно опубликована интересная статья американских коллег: Иоффе М., Линденмайер А. Дочери, жены и партнеры: женщины московской деловой элиты // Москва купеческая: Образы исчезнувшей российской буржуазии. М., 2007. С. 147—164. Это перевод на русский язык соответствующего раздела

американского издания: Joffe M., Lindenmeyr A. *Daughters, Wives, and Partners: Women of the Moscow Merchant Elite // Merchant Moscow: Images of Russia's Vanished Bourgeoisie / Ed. by J.L. West, Iu.A. Petrov. Princeton, 1997. P. 95—108.*

² См., например: Amott T.L., Matthaei J. *Race, Gender, and Work: A Multi-Cultural Economic History of Women in the United States. Boston, MA: South End Press, 1996; Brownlee E.W., Brownlee M.M. Women in the American economy: a documentary history, 1675 to 1929. New Haven: Yale University Press, 1976; Kwolek-Folland A. Incorporating women: a history of women and business in the United States. N.Y: Twayne Publishers, 1998; Oppedisano J.M. Historical encyclopedia of American women entrepreneurs: 1776 to the present. Westport, Conn.: Greenwood Press, 2000; Salmon M. Women and the law of property in early America. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1986; Gamber W. The female economy: the millinery and dressmaking trades, 1860—1930. Urbana: University of Illinois Press, 1997; Owens A. Property, Gender and the Life Course: Inheritance and Family Welfare Provision in Early Nineteenth-Century England // *Social History*. 26 (2001). P. 297—315; Idem. Inheritance and the Life-cycle of Firms in the Early Industrial Revolution // *Business History*. 44 (2002). P. 21—46; Green D.R., Owens A. Gentlewomanly Capitalism? Spinsters, Widows and Wealth Holding in England and Wales, 1800—1860 // *Economic History Review*. 56 (2003). P. 510—36; Beachy R., Craig B., Owens A. (Eds.) *Women, Business, and Finance in Nineteenth-century Europe. Rethinking Separate Spheres. Oxford; N.Y.: Berg, 2005.**

³ Козлова Н.В. Хозяйственная активность и предпринимательство купеческих жен и вдов Москвы в XVIII в. // *Торговля, купечество и таможенное дело в России XVI—XVIII веков. СПб., 2001. С. 139—144; Ее же. Семейно-имущественные отношения в среде московского купечества XVIII в. // Столичные и периферийные города Руси и России в Средние века и раннее Новое время. М., 2001. С. 148—159; Ее же. Имущественное право и положение женщины в купеческой семье Москвы XVIII в. // *Столичные и периферийные города Руси и России в Средние века и раннее Новое время. М., 2003. С. 259—275.**

⁴ Фомина О.В. Имущественно-демографическая характеристика московской купеческой семьи последней трети XVIII века. Автореф. дисс... канд. ист. наук. М., 2003.

⁵ Тихомирова М.Н. Предпринимательская деятельность тверских женщин в начале XX столетия // *Женщины в социальной истории России. Тверь, 1997. С. 58—69; Ее же. Участие женщин в промышленном производстве России в конце 60-х — начале 70-х годов XIX века (на материалах Тверской губернии) // Женщины. История. Общество. Вып. 1. Тверь, 1999. С. 34—46; Поткина И.В. На Олимпе делового успеха: Никольская мануфактура Морозовых. 1979—1917. М., 2004 (особенно раздел «Период коллегиального руководства», освещающий роль М.Ф. Морозовой в развитии семейного бизнеса: С. 129—139); Ульянова Г.Н. Женщины семьи Морозовых: благотворительность как семейная традиция // *Труды Первых Морозовских чтений. Ногинск, 1996.**

С. 115—121; Ее же. Купчихи-благотворительницы // Былое. 1996. № 5; Ее же. Предприниматель: тип личности, духовный облик, образ жизни // История предпринимательства в России. Кн. 2. Вторая половина XIX — начало XX в. М., 1999. С. 441—466; Ее же. Сукно, водка и красители: предпринимательницы из немецких семей в России в 19 — начале 20 в. // Большое будущее: Немецкое предпринимательство в России. Берлин; М., 2000; Ul'janova G.N. Die Unternehmerinnen als Wohltäterinnen in Moskau. 1850—1914 // Hausmann G. (Hg.). Gesellschaft als lokale Veranstaltung. Selbstverwaltung, Assoziierung und Geselligkeit in den Staedten des ausgehenden Zarenreiches. Goettingen: Vanderhoeck & Ruprecht, 2002. S. 405—432; Idem. Merchant Women in Business in the Late Eighteenth and Early Nineteenth Centuries // Rosslyn W., Tosi A. (Eds.). Women in Eighteenth-Century Russian Culture and Society. London: Palgrave, 2007. P. 144—167.

⁶ Wagner W. Marriage, Property, and Law in Late Imperial Russia. Oxford, 1994; Marrese M.L. A Woman's Kingdom: Noblewomen and the Control of Property in Russia, 1700—1861. Ithaca; London: Cornell University Press, 2002.

⁷ ПСЗ I. Т. XIII (1749—1753). № 10111.

⁸ Там же. Т. XL (1825). № 30472.

⁹ Там же. Т. XX (1775). № 14327.

¹⁰ Там же. Т. XXII (1784—1788). № 16188.

¹¹ См.: Проект Торгового уложения Российской империи. СПб., 1814. С. 9—11.

¹² Ведомость о мануфактурах в России за 1813 и 1814 годы СПб., 1816; Список фабрикантам и заводчикам Российской империи 1832 года. СПб., 1833; Тарасов С. Статистическое обозрение промышленности Московской губернии. М., 1856; Матисен Н. Атлас промышленности Московской губернии. М., 1872; Орлов П.А., Будагов С.Г. Указатель фабрик и заводов Европейской России: Материалы для фабрично-заводской статистики. СПб., 1894.

¹³ Ее свекор Людвиг Буис (1771—1842) начинал свою коммерческую деятельность в России с продажи «благовонных товаров», а потом имел косметическую фабрику. См.: Список купцов города Москвы, объявивших капиталы на 1830 год, с показанием имеющегося при них семейства, чем торговлю производят и где жительство имеют. Б. м., б. г. [1830]. № 919. После 1842 г. фабрикой владела жена Людвиг — Настасья Францева, а сын Адольф (муж Гортензии) состоял в семействе матери. См.: Самойлов Л. Атлас промышленности Московской губернии. М., 1845. С. 51.

¹⁴ Орлов П.А. Указатель фабрик и заводов Европейской России с Царством Польским и Великим княжеством Финляндским. СПб., 1881. С. 110.

¹⁵ См.: Материалы для истории московского купечества. Ревизские сказки. Т. IX. М., 1889. С. 52; Матисен Н. Указ. соч. С. 76.

¹⁶ Ведомость о мануфактурах в России за 1813 и 1814 годы. С. 14, 41, 237, 307.

¹⁷ Там же. С. 87.

⁸ Материалы для истории московского купечества. Ревизские сказки. Т. V. М., 1887. С. 350; То же. Т. VI. М., 1887. С. 243.

⁹ То же. Т. IV. М., 1886. С. 400.

¹⁰ Четвериков С.И. Воспоминания. Тетрадь 3. История происхождения семьи Алексеевых и золотоканительной фабрики. С. 20 // Семейный архив Четвериковых — Н.А. Добрыниной.

¹¹ Звание потомственных почетных граждан, введенное при императоре Николае I манифестом от 10 апреля 1832 г., получали лица из высшего слоя купцов и промышленников, чьи семьи пробыли непрерывно 10 лет в 1-й гильдии или 20 лет во 2-й гильдии.

¹² Ведомость о мануфактурах в России за 1813 и 1814 годы. С. 13, 42, 44, 97; Список фабрикантам и заводчикам Российской империи 1832 года. С. 307.

¹³ Материалы для истории московского купечества. Ревизские сказки. Т. VI. С. 148.

¹⁴ ЦИАМ. Ф. 16. Оп. 24. Д. 3883. Л. 1.

¹⁵ Материалы для истории московского купечества. Ревизские сказки. Т. IX. С. 149.

¹⁶ ЦИАМ. Ф. 3. Оп. 1. Д. 1311. Л. 1--2.

¹⁷ Тарасов С. Статистическое обозрение промышленности Московской губернии. М., 1856.

¹⁸ Там же. С. 7, 25, 33, 45, 89.

¹⁹ См.: Соловьева А.М. Промышленная революция в России в XIX в. М., 1990. С. 66—67.

²⁰ Просопографические данные Богомазова см. в: Ульянова Г.Н. Благотворительность московских предпринимателей. М., 1999. С. 313—314.

²¹ См.: там же. С. 301.

²² Бахрушин Ю.А. Воспоминания. М., 1994. С. 327.

²³ Там же; исследователь династии Бахрушиных Н.А. Филаткина считает, что Н.И. Бахрушина не была грамотной, поскольку в завещании за нее «за неумением ее грамоте» расписался купец С.И. Саврасов (См.: Филаткина Н.А. Династия Бахрушиных: эволюция московских предпринимателей XIX — начала XX в. М., 2006. С. 23). Мы не исключаем, что Бахрушина прибегла к такой уловке, чтобы не являться в присутственные места, может быть, будучи уже больной в конце своей жизни.

²⁴ Статистические сведения о фабриках и заводах экспонентов, получивших награды на мануфактурной выставке 1861 г. СПб., 1862. С. 97.

²⁵ Матисен Н. Указ. соч.

²⁶ Там же. С. VII.

²⁷ Сведения приведены по изданиям: Справочная книга о лицах, получивших купеческие свидетельства по г. Москве на 1870 г. М., 1870; То же на 1872 г. М., 1872; Матисен Н. Указ. соч.; Аксенов А.И. Генеалогия московского купечества XVIII века. М., 1988.

²⁸ Материалы для истории московского купечества. Ревизские сказки. Т. IX. С. 108.

³⁹ См.: Московский Некрополь. М., 1908. Т. III. С. 304, 364, 365; Справочная книга о лицах, получивших купеческие свидетельства по г. Москве на 1870 г. С. 291.

⁴⁰ ЦИАМ. Ф. 3. Оп. 1. Д. 943. Л. 52.

⁴¹ Впервые деление купечества на гильдии было проведено в 1720 г. в правление Петра I. Четкая регламентация прав так называемых городских обывателей, верхний социальный слой которых представляло купечество, содержалась в Жалованной грамоте городам (1785 г.), статья 92 которой провозгласила разделение купечества на три гильдии в соответствии с размерами объявленного капитала и производимой коммерцией. С 1863 г. трехгильдейская система была заменена разделением на две гильдии, действовавшим до Октябрьской революции 1917 г.

⁴² Подсчеты сделаны по изданию: Справочная книга о лицах, получивших купеческие свидетельства по г. Москве на 1872 г.

⁴³ Орлов П.А., Будагов С.Г. Указ. соч.

⁴⁴ Сведения приведены по изданиям: Справочная книга о лицах, получивших купеческие свидетельства по г. Москве на 1884 г. М., 1884; То же на 1895 г. М. 1895; Матисен Н. Указ. соч.; Орлов П.А., Будагов С.Г. Указ. соч.

⁴⁵ О Габай см.: Орлов П.А., Будагов С.Г. Указ. соч. С. 648; Справочная книга о лицах, получивших купеческие свидетельства по г. Москве на 1870 г. С. 102, 105; То же на 1895 г. С. 94.

⁴⁶ Орлов П.А., Будагов С.Г. Указ. соч. С. 648.

⁴⁷ См.: Справочная книга о лицах, получивших купеческие свидетельства по г. Москве на 1895 г. Торговые дома 2-й гильдии в образе товарищества на вере. С. 31.

⁴⁸ В Москве было два кожевенных предприятия Бахрушиных. Наиболее известен завод, основанный в 1834 г. и принадлежавший потомкам Алексея Федоровича Бахрушина. Другой завод был основан его братом Василием Федоровичем в 1843 г. на Садовнической ул.

⁴⁹ Орлов П.А., Будагов С.Г. Указ. соч. С. 246.

⁵⁰ См.: Справочная книга о лицах, получивших купеческие свидетельства по г. Москве на 1884 г. С. 9; То же на 1890 г. М., 1890. С. 210.

⁵¹ Московский Некрополь. СПб., 1907. Т. I. С. 89.

⁵² Там же. Т. III. С. 253.

⁵³ Матисен Н. Указ. соч. С. 146; Справочная книга о лицах, получивших купеческие свидетельства по г. Москве на 1872 г. С. 291.

⁵⁴ Орлов П.А., Будагов С.Г. Указ. соч. С. 558.

⁵⁵ См.: Ульянова Г.Н. и др. Два века российских кондитеров. М., 2003. С. 20—26.

Германские инвестиции и предприниматели в промышленности Юга России (70-е гг. XIX в. — 1914 г.)

Изучение проблемы влияния зарубежных инвестиций и деятельности предпринимателей-иностранцев на экономику пореформенной России является одним из актуальных направлений исследования отечественного предпринимательства и экономической истории страны в целом. Приток капиталов и контакты с европейскими предпринимателями обеспечивали России последовательную интеграцию в мировую экономическую систему. Германские инвестиции и деятельность в России на рубеже XIX—XX вв. предпринимателей — подданных Германии представляют интерес как существенный фактор феномена поступательного развития русско-германских экономических отношений при наличии серьезных политических противоречий между двумя государствами.

Наиболее оживленный регион Российской империи в экономическом плане — Юг — заслуживает особого внимания в аспекте изучения германских инвестиций и деятельности германских предпринимателей. Не останавливаясь подробно на истории развития этого промышленного района, можно отметить его отличительные черты. Базовыми отраслями промышленности являлись металлургия, горнодобывающая отрасль и машиностроение. Предприятия возникали в передовой акционерной форме¹. Техничко-экономическое развитие находилось под большим влиянием технического и организационного уровня индустрии других государств². Юг России во второй половине XIX в. занял лидирующее положение в отечественной тяжелой промышленности, оттеснив Урал с его старой технологией производства и устаревшим оборудованием. Это содействовало сокращению отставания страны в целом по наиважнейшим экономическим показателям от европейских государств.

Предметом нашего исследования являются германские инвестиции и деятельность предпринимателей — подданных Гер-

* Щербаков Игорь Владимирович — кандидат исторических наук (Пресс-служба администрации г. Волгодонска Ростовской области).

мании в промышленности Юга России в период с начала 70-х гг. XIX в. до 1914 г. Необходимо при этом провести разделительную черту между определениями «германский» и «немецкий» (капитал, предприниматель и т. п.). В основу идентификации иностранных предпринимателей нами заложен юридический принцип, то есть наличие подданства иностранного государства. Национальность предпринимателя не имеет определяющего значения. В России деловую активность проявляли предприниматели немецкой национальности (потомки немцев-колонистов, прибалтийские немцы, так называемые «городские немцы», не одно поколение проживавшие в России), но имевшие российское подданство, — их нельзя относить к германскому предпринимательству, и они не являются объектом исследования.

Хронологические рамки исследования охватывают период от 70-х гг. XIX в., когда на Юге России появляются первые металлургические заводы, в разработку антрацита в Области войска Донского внедряются первые предприниматели — подданные Германии, а во всем регионе происходит трансформация небольших мастерских, принадлежащих германским подданным, в металлообрабатывающие производства, специализирующиеся на выпуске земледельческих орудий и машин, и до 1914 г., то есть до начала Первой мировой войны, когда условия деятельности германских предпринимателей в России в корне изменились. Нижняя граница хронологического отрезка также обусловлена мировым экономическим кризисом 1873 г., охватившим многие государства, в том числе Германию и Россию. Кризис показал, что экономика России с этого момента оказалась самым тесным образом связана со всеми процессами, происходящими в экономике Западной Европы. Импорт капитала в этот период для России стал новым и важным элементом в совокупности экономических связей с Западной Европой³. Именно с 1870-х гг. темп прилива иностранных инвестиций в промышленность России заметно усиливается⁴.

Географические границы исследования охватывают территорию Екатеринославской, Харьковской, Херсонской губерний и Области войска Донского. Этот регион в досоветский период чаще всего именовался Южной Россией, или Югом России. В настоящее время это Юг Украины (Днепропетровская, Донецкая, Запорожская, Луганская, Николаевская, Одесская, Харьковская, Херсонская области) и часть территории Российской Федерации — Ростовская область. Надо отметить, что германские предприниматели, внедряясь в горнодобывающую отрасль Юга России, прочно обосновывались в центрах сбыта

сырья — портах Одессы и Николаева, что способствовало созданию единой инфраструктуры.

Исследователи много внимания уделили проблеме участия зарубежных инвестиций в развитии промышленности Юга России, прежде всего франко-бельгийских. Однако германские инвестиции, сопоставимые по объему, надлежащего освещения не получили, впрочем, как и деятельность предпринимателей — подданных Германии. Фрагментарные сведения можно обнаружить в трудах по экономической истории России — в разделах, посвященных становлению и развитию Южного промышленного района или деятельности иностранных предпринимателей в Российской империи, а также в работах по истории конкретных предприятий изучаемого региона.

В статьях В.И. Бовыкина были обозначены проблемы индустриализации дореволюционной России в аспекте привлечения иностранных инвестиций⁵. Большая заслуга ученого состоит в том, что он заострил внимание на недостаточной разработке источников, вместе со своими единомышленниками актуализировал важные моменты в проблематике иностранных капиталов, вырастил целую плеяду талантливых исследователей, которые, в свою очередь, развили экономическое направление в отечественной исторической науке⁶.

Особо стоит выделить исследование В.С. Дякина, в котором рассматривается процесс проникновения германского капитала в российскую электротехнику и электрический транспорт⁷. Его книга и сейчас является настольным пособием для историков, работающих над проблемой иностранных инвестиций в промышленности царской России.

В 1983 г. ученица В.И. Бовыкина Н.Г. Абрамова защитила кандидатскую диссертацию по теме «Источниковедческие проблемы изучения германских капиталов в промышленности дореволюционной России»⁸. Главной целью работы было выявление источниковой базы для изучения процесса инвестирования российской промышленности, роли и места германского капитала в системе российского капитализма. Изучение информативных возможностей различных комплексов источников явилось большим подспорьем при определении направлений, по которым следует вести исследование иностранных инвестиций в промышленности России.

В последнее десятилетие интерес к теме иностранных инвестиций в экономике царской России существенно возрос. Уровень исследовательских работ поднялся на более высокую ступень, получило развитие изучение иностранных инвестиций и деятельности иностранных предпринимателей по национально-

му признаку. В этом большую роль сыграли В.И. Бовыкин, Ю.А. Петров, Н.Г. Абрамова, И.А. Дьяконова и другие⁹.

В 1999 г. в Донецком государственном университете была защищена диссертация Е.В. Щербининой по истории иностранных инвестиций в металлургию Юга России¹⁰. В центре исследовательской работы — выяснение роли иностранных инвестиций в развитии базовой отрасли рассматриваемого региона. Несмотря на то что Е.В. Щербинина специально не группировала иностранные инвестиции по государственной принадлежности, комплексный подход в изучении архивных источников и введение в научный оборот ранее неизвестных документов позволили прояснить некоторые существенные моменты в истории отдельных металлургических предприятий Юга России, например Никополь-Мариупольского и Южно-Российского металлургических обществ, и участия в их становлении предпринимателей — поданных Германии.

В зарубежной историографии особо стоит отметить монографию И. Мая «Германский капитал в России. 1850—1914»¹¹. Правда, несмотря на то что германский капитал в обозначенное время уже проявлял активность на Юге России, автор не стал освещать этот аспект. Впоследствии вышла его статья о следующем этапе притока иностранных капиталов в Россию, где материал по интересующей нас проблематике также незначителен¹².

В работе американского историка В. Кирхнера «Германская промышленность и индустриализация России. 1815—1914» объектом обстоятельного исследования стали германские предприятия, владельцы которых в своей деятельности делали ставку на обширный российский рынок и создавали здесь свои филиалы, сырьевые базы¹³. В разделе, посвященном горнометаллургической промышленности, проанализирована диверсификация деятельности германского концерна А. Тиссена и распространение сферы его интересов на Юг России. Этот же вопрос рассматривается и в статье М. Раша, посвященной участию концерна Тиссена в становлении и развитии российской экономики¹⁴. В статье Х. Весселя о создании германскими предпринимателями машиностроительного завода в Екатеринославе проанализированы причины неудачной попытки проникновения на российский рынок¹⁵.

Исследователи обычно сосредотачивали внимание на акционерных предприятиях, связанных с представителями крупного капитала. Отсутствие сведений о деятельности средних предприятий, принадлежавших подданным Германии, не дает возможности сделать обобщающий вывод о роли и месте германского предпринимательства в промышленности России. Слабо

изучены германские инвестиции в конкретных отраслях российской промышленности.

Целью данной работы является определение роли и места германских инвестиций и предпринимателей в становлении и развитии базовых отраслей промышленности Юга России. В связи с этим необходимо в первую очередь выяснить, какое влияние оказали германские инвестиции и предприниматели на развитие металлургии, горнодобывающей отрасли, машиностроения региона, а также на функционирование появившихся на рубеже XIX—XX вв. в крупных промышленных центрах Юга России отделений электротехнических обществ.

Известна взаимосвязь инвестиций в российскую промышленность и германо-русской торговли: предпринимательская стратегия была подчинена не планам создания производства в России, а стремлению обеспечить оптимальные условия для сбыта продукции, произведенной непосредственно в Германии. Определить, в какой степени этот тезис применим к предприятиям Юга России с участием германских капиталовложений, также является одной из задач данного исследования.

Невозможность точного подсчета размеров германских инвестиций неоднократно подчеркивалась в трудах исследователей. Попытки дать суммарную оценку иностранным инвестициям, в том числе и германским, весьма условны и относятся скорее к разряду приблизительных экспертных показателей. Тем не менее подсчеты производить необходимо, так как при изучении экономической истории выяснение сущности явлений не обходится без анализа их количественных характеристик.

Основным источником автору настоящей статьи послужили документы официального делопроизводства. Особого внимания заслуживают материалы Министерства торговли и промышленности, хранящиеся в Российском государственном историческом архиве (РГИА), фонде 23, описи 28. Появление этого комплекса документов связано с развернувшейся в 1915 г. кампанией по борьбе с «немецким засильем» в российской торговле и промышленности. Тогда же было проведено обследование российских предприятий с участием иностранного капитала и предприятий, осуществлявших свою деятельность на основе иностранного устава. Помимо устава акционерного общества или товарищества, в котором зафиксированы сведения о подданстве его учредителей, к каждому делу приложены также сведения об акционерах, их национальном составе и подданстве. Достоверность содержащихся здесь же пояснений ответственных лиц правлений предприятий должна оцениваться критически, так как их целью являлось не осветить объективное положение

дел, а как можно убедительнее представить доказательства незначительного участия германских и австрийских предпринимателей в делах предприятия. Состав акционеров в документах этой описи датируется 1913 г. или 1914 г., что не дает возможности в полной мере проследить развитие промышленных предприятий в динамике. Поэтому органически эти сведения дополняют материалы других описей того же фонда, где, хотя и не акцентируется внимание на государственной принадлежности акционеров и владельцев предприятий, наиболее полно представлена картина функционирования промышленных заведений.

Информация о предприятиях горной промышленности Области войска Донского отложилась в Государственном архиве Ростовской области (ГАРО), в фондах Управления горной и соляной частями Области войска Донского и Юго-Восточного горного управления. К сожалению, сведения из документов фондов лишь фиксируют присутствие германских предпринимателей в среде горнопромышленной буржуазии Области войска Донского, но не дают возможности в полной мере оценить их вклад ввиду информационной ограниченности источника.

По месту функционирования предприятий и их филиалов, а также по месту дислоцирования правлений акционерных обществ сохранились фонды этих предприятий. В них представлены сведения в форме отчетности, служебных писем, сметных ведомостей. Наиболее насыщены интересующей исследователя информацией фонды Русского общества «Всеобщей компании электричества» («ВКЭ») в Центральном государственном историческом архиве С.-Петербурга (ЦГИА СПб.), ростовского отделения фирмы «Сименс и Гальске» (ГАРО), Русского общества машиностроительных заводов Гартмана [Луганск, Государственный архив Луганской области (ГАЛО)] и др. Следует отметить, что документы из фондов предприятий, хранящиеся в областных архивах, содержат чаще всего плановую и проектную документацию, чертежи, расчетные и бухгалтерские книги, фрагменты переписки об исполнении отдельных заказов и т. п.

Нельзя не сказать о проблеме сохранности фондов в областных архивах. Изучаемый район являлся зоной активных боевых действий в годы Великой Отечественной войны. В результате пострадали фонды Днепропетровского и Харьковского областных архивов. Кроме того, в связи с административно-территориальными изменениями (выделение из Екатеринославской губернии Днепропетровской, Запорожской, Донецкой, Луганской областей, из Херсонской губернии — Херсонской, Одесской, Николаевской областей, перенос столицы Украинской ССР из

Харькова в Киев в 1934 г.) документы промышленных предприятий неоднократно перемещались, что не способствовало их сохранности. К большому сожалению, утрата документов как явление присуща и современному периоду. Из-за неудовлетворительного состояния ГАРО утрачен, к примеру, фонд местного отделения Русского общества «ВКЭ» (Ф. 45).

Еще один важный комплекс источников составляют опубликованные статистические и справочные материалы. Правда, в справочниках не указывается подданство владельцев отдельных предприятий, отсутствуют сведения о подданстве членов правления акционерных обществ¹⁶. Не менее важным источником является периодическая печать, а именно газеты «Горнозаводчик и фабрикант», «Горнозаводский листок», «Торгово-промышленная газета». Здесь, в частности, публиковались оценочные суждения экономистов и общественных деятелей относительно притока иностранных капиталов в русскую индустрию, сведения о состоянии промышленности и др.

1. Правовой аспект предпринимательской деятельности иностранцев в России

Правовые ограничения для предпринимателей-иностранцев как препятствие их деловой активности отмечено во многих работах российских историков на современном этапе, хотя единое мнение на этот счет не сложилось. Л.Е. Шепелев, говоря о сохранении «многочисленных правовых» препятствий для предпринимателей-иностранцев в России, полагает, что компенсацией за это служило создание надлежащих условий иностранным промышленникам для получения ими высоких прибылей¹⁷. И.В. Поткина, напротив, ограничительные меры в отношении иностранцев считает «незначительными», причем подчеркивает, что в территориальном отношении ограничения устанавливались неравномерно и затрагивали в основном пограничные районы империи, тогда как «на остальной территории во второй половине XIX — начале XX в. соблюдались принципы свободы и равенства»¹⁸. На территории, не относящейся к пограничной зоне, существовавшие ограничения в целом не сдерживали предпринимательскую инициативу¹⁹.

Южный промышленный район отличался тем, что большинство предприятий имело форму акционерных обществ. Предпринимательская деятельность иностранцев в промышленности России развивалась в рамках как собственно иностранных предприятий, созданных и действующих на основе иностранного

устава и имеющих правление за рубежом, так и российских акционерных обществ.

На основе германского устава функционировало незначительное количество предприятий в базовых отраслях промышленности: Общество русской железной промышленности, Общество русской горнозаводской промышленности, акционерное общество «Пиролоцит». Еще два предприятия имели непосредственное отношение к базовым отраслям промышленности Юга России: Анонимное общество для продажи труб и печей «Альфонс Кустодис» и горнопромышленное общество «Дейтчер Кайзер». Первое специализировалось на постройке дымовых и фабричных труб, второе предметом своей деятельности избрало экспортные операции с русской рудой.

С середины 60-х гг. XIX в., когда законодательно было установлено формальное равенство прав подданных Российской империи и иностранцев в торговой и промышленной сферах, до начала Первой мировой войны правовое поле в отношении зарубежных предпринимателей претерпевало порой значительные изменения, которые влияли на динамику поступления зарубежных инвестиций и степень активности западноевропейских инвесторов.

В 1885 г. министр иностранных дел Российской империи Н.К. Гирс и посол Германии в России фон Швейниц поставили свои подписи под документом, получившим название «О взаимном признании и ограждении в России и Германии прав акционерных обществ». В содержательной части договора было обозначено, что «акционерные (анонимные) общества и другие товарищества: торговые, промышленные или финансовые, имеющие местопребывание в одной из обеих стран и надлежащим порядком там учрежденные, согласно действующим законам, будут признаваться в другой стране как имеющие законное существование и именно пользоваться в оной правом судебной защиты в судебных учреждениях как в качестве истцов, так и ответчиков». В документе далее подчеркивалось: «Вышеизложенное постановление вовсе не касается вопроса о допущении или недопущении [к открытию деятельности акционерных обществ]... Допущение или недопущение всегда зависит от правил, существующих в этом отношении в сей последней стране»²⁰.

Процедура допуска к открытию действий в России получила ясное и окончательное толкование с принятием 9 ноября 1887 г. Положения Комитета министров «Об обязательном испрошении иностранными акционерными компаниями разрешения на открытие действий в России»²¹. Была прекращена практика производства операций в России иностранными обществами

без получения высочайшего разрешения. Подобная система шла вразрез с устанавливавшимся порядком открытия действий акционерных компаний в Западной Европе. Там существовала явочная система, суть которой заключалась в регистрации предприятий через нотариальные конторы с предоставлением незначительного по объему пакета необходимых документов при небольших сроках рассмотрения.

С просьбой об открытии действий в России иностранное общество обязано было предоставить в соответствующее профилю его деятельности российское министерство свой устав, а вместе с ним удостоверение русского консула с подтверждением того, что устав соответствует действующим законам той страны, где учреждается общество. Кроме того, требовалась доверенность на представителя в России на право возбуждения ходатайства об изъятии разрешения на продолжение операций общества в России, а также утвержденные общим собранием акционеров отчеты об операциях общества и балансы оборотов за последние пять лет²².

Главным при получении разрешения являлось утверждение условий деятельности иностранной компании в России. В середине 1880-х гг. сложилась типичная схема, которая служила шаблоном для формулирования «условий» для всех иностранных акционерных обществ²³.

В первом пункте условий обозначались цели общества. Обычно они истолковывались весьма широко, так как в связи с постоянно меняющейся конъюнктурой иностранное предприятие могло в перспективе заняться новым видом деятельности, а изменения в уставе влекли за собой фактически новый процесс регистрации. Между тем Министерство финансов следило за деятельностью иностранных обществ и в циркулярах, направляемых казенным палатам, обращало внимание на то, что «целый ряд иностранных акционерных обществ производит в пределах Российской империи не свойственные уставам операции»; о таких компаниях казенные палаты должны были предоставлять информацию в Департамент торговли и мануфактур Министерства финансов²⁴.

Второй пункт условий устанавливал размер капитала, предназначенного для действий в России. Этот существенно важный показатель определял сумму налогов, взимаемых с предприятия. В отношении уплаты налогов иностранные компании ничем не отличались от русских. Положение о государственном промышленном налоге от 8 июня 1898 г. регламентировало порядок, отражавшийся в условиях деятельности иностранных обществ: не основной капитал, а лишь его часть, определенная для действий

в России, облагалась налогом. Прибыль, соответственно, облагалась только частично, а именно та ее часть, которая была получена от операций, производимых обществом в России. Надо отметить, что право такого дробления капитала было использовано на Юге России обществом «Альфонс Кустодис»: из основного капитала в 400 тыс. марок для операций в России было определено 250 тыс. марок²⁵. Общество «Дейтчер Кайзер» из суммы основного капитала в 1 млн марок для действий на Юге России выделило 600 тыс. марок²⁶. Остальные германские предприятия данного региона были специально созданы для функционирования исключительно только в России, поэтому весь их основной капитал полностью предназначался для действий в этой стране. С иностранных предприятий взимался также налог с недвижимых имуществ, квартирный налог, сборы в пользу городов²⁷.

И.В. Поткина отмечает «некоторую неопределенность в вопросе о налогообложении», существовавшую до 1899 г. Связано это было с введением в 1885 г. 5%-ного купонного налога на облигации, выпущенные за рубежом. На практике это не было реально осуществлено в течение 12 лет. Когда же русское Министерство финансов заявило о необходимости уплаты данного налога, то натолкнулось на непонимание и неприятие этого со стороны иностранных предпринимателей. В конечном итоге 10 сентября 1894 г. появился указ императора, согласно которому иностранные акционерные компании были освобождены от уплаты купонного налога при соблюдении одного условия: облигации должны были выпускаться в иностранной валюте²⁸.

Следующий пункт обязывал общество подчиняться всем законам и постановлениям, относящимся к предмету его деятельности. При этом законы, которые могли быть изданы впоследствии, также имели силу в отношении иностранных компаний.

Относительно приобретения и аренды недвижимого имущества иностранные компании не испытывали на Юге России, в отличие от пограничных областей, особых стеснений. Однако недвижимое имущество, как подчеркивалось в пятом пункте, могло приобретаться «исключительно для надобности предприятия по предварительному удостоверению местным губернским (областным) начальством в действительной потребности в таком приобретении». На страницах «Торгово-промышленной газеты» отмечалось, что большей частью иностранные акционерные предприятия Юга России не арендовывали земельные угодья «за весьма выгодные платы», а приобретали недвижимость у местных землевладельцев в собственность «за высокую цену»²⁹. Это указывает на то, что субъективный фактор при

оценке «налобности» земельных участков для предприятий фактически не выступал в качестве препятствующего момента.

Для сношений иностранной компании с государственными учреждениями в России назначался ответственный агент. Зачастую в роли агентов выступали немцы, имевшие русское подданство и длительное время проживавшие в империи. Так, например, в качестве ответственного агента германского горнопромышленного общества «Пиролоюзит» выступал Герман Мейер, интересы Общества русской горнозаводской промышленности официально представлял Фаддей Гантке. Ответственным агентом общества «Дейтчер Кайзер» был Рудольф Кох³⁰. Общество русской горнозаводской промышленности в качестве ответственного агента назначило Бернгарда Трейенсфельса³¹.

В одном из пунктов стояли жесткие ограничения: общество не должно было выходить в своей деятельности за рамки, указанные в целях. Слияние или соединение с другими обществами, увеличение или уменьшение основного капитала, предназначенного для операций в России, выпуск облигаций, перенесение операционного года общества — все это не могло быть реализовано без получения разрешения. С 1905 г. такое разрешение выдавалось Министерством торговли и промышленности. Об остальных изменениях и дополнениях в уставе общества разрешалось лишь уведомлять государственные структуры. Здесь налицо желание не допустить монополизации, а также иметь возможность контролировать деятельность обществ и оказывать воздействие на их развитие.

И, наконец, последний пункт, который вызывал болезненную реакцию у западноевропейских предпринимателей: «В отношении прекращения производства действий в России общество обязано подчиняться существующим и могущим быть изданным законам, а также распоряжениям правительства». На этот пункт обращал внимание С.Ю. Витте в одном из своих докладов Николаю II. Он говорил о потенциальной угрозе проявления произвола в отношении иностранных компаний, а именно о наличии права у правительства изымать разрешение на открытие действий в России³².

Заведующими недвижимыми имуществами акционерных обществ на местах не могли быть лица иудейского вероисповедания, причем как иностранные, так и российские подданные³³. Ограничения в отношении евреев сковывали развитие иностранного предпринимательства, в том числе и германского. Для обретения права на ведение торговых операций, учреждение банковских контор и содержание фабрик с получением свидетельства 1-й гильдии евреям-иностранцам необходимо

было особое разрешение министров финансов, внутренних и иностранных дел³⁴.

Германские предприниматели не только осуществляли в России инвестиции, но и приносили сюда технико-организационный опыт. Южный промышленный район Российской империи по технической оснащенности был максимально приближен к западноевропейским стандартам; на крупнейших комбинатах Юга России эксплуатировалось такое же оборудование, как и на заводах Франции, Бельгии и Германии.

Для импорта технологии необходимо такое условие, как защита прав изобретателя. В Уставе о промышленности было сказано, что «всякое открытие, изобретение или усовершенствование какого-либо общепольного предмета или способа производства есть собственность того лица, кем оное сделано, и сие лицо, для обеспечения прав своих на сию собственность, может испросить себе от правительства исключительную привилегию»³⁵. Получить право на привилегию мог как отечественный изобретатель, так и иностранец (ст. 177). В целом в данной сфере различий между иностранными и русскими подданными не наблюдалось. Для зарубежных изобретателей, правда, была несколько иная процедура получения права на привилегию. Ходатайство о выдаче привилегии подавалось в Департамент торговли и мануфактур Министерства финансов, где выяснялась возможность и целесообразность применения на практике предъявленного изобретения или усовершенствования. В том случае, если предмет действительно нес в себе новое, содействующее оптимизации производственного процесса, не представлял опасности и вреда, то определялся срок привилегии, при этом подавалось представление на разрешение в Министерство финансов, которое было последней инстанцией, после чего подписанная министром финансов привилегия выдавалась на сроки 3, 5 или 10 лет, но не более. Предъявитель ходатайства о получении привилегии, проживающий постоянно за границей, имел возможность действовать через своего поверенного в России согласно Положению о привилегиях на изобретения и усовершенствования, высочайше утвержденному 20 мая 1876 г.³⁶ Был облегчен путь для тех, кто уже имел привилегию, полученную в другом государстве. В подобном случае к прошению о выдаче привилегии в России необходимо было приложить засвидетельствованную по всем правилам копию выданной иностранной привилегии. Привилегии на изобретения, уже известные в других государствах, ограничивались сроком действия 6 лет или выдавались на время, не превышающее срок действия привилегии, выданной за границей.

Большей частью деятельность германских предпринимателей проходила на Юге России в рамках русских акционерных обществ, учрежденных в России на основе русского устава. Германские инвестиции отчетливо прослеживаются в таких предприятиях, как Краматорское металлургическое общество, Никополь-Мариупольское металлургическое общество, Общество русских трубопрокатных заводов, Екатеринославское машиностроительное общество, Русское общество машиностроительных заводов Гартмана, Донецко-Юрьевское металлургическое общество.

Русские акционерные общества в силу несовершенства законодательства о промышленности встречали, как и иностранные, множество препятствий, связанных в первую очередь с тем, что сложившийся порядок эксплуатации промышленных предприятий находился в компетенции различных ведомств и властей разного уровня. Координирующий орган отсутствовал, процесс унификации промышленного законодательства шел не так быстро.

В 1880-х гг. российские акционерные компании с участием иностранных предпринимателей подверглись ряду ограничений. В правлении обществ необходимо было обеспечить большинство предпринимателей, имеющих российское подданство³⁷.

Подобная практика не приветствовалась западноевропейскими предпринимателями. Показателен пример из деятельности Русского общества машиностроительных заводов Гартмана в Луганске, в создании которого главная роль принадлежала известному германскому предпринимателю Густаву Гартману. Согласно уставу, общество из семи членов своего правления не должно было иметь более трех членов — подданных иностранного государства. При учреждении названного общества все три вакантных места в правлении, предназначенные для иностранных подданных, были заняты германскими предпринимателями. В дальнейшем правление общества вступило в деловые контакты с «выдающимся» иностранным промышленником (в используемом нами документе отсутствует персонификация, поскольку соблюдалась коммерческая тайна переговоров). Позитивно начавшиеся переговоры не пришли к успешному завершению, так как позиция зарубежного партнера относительно его включения в состав правления фирмы была принципиальной. Правление констатировало, что вследствие этого обстоятельства фирма лишилась возможности заручиться в управлении важнейшим и наиболее сложным отделом своего производства «участием лица

с громадным опытом и пользующимся всемирным авторитетом»³⁸.

В исследованиях об иностранном капитале в промышленности дореволюционной России в качестве препятствующего фактора при учреждении обществ часто называется явление, обозначаемое понятием «чиновничий произвол». Понятие это объемное, за ним стоит не только вольное толкование законов клерками, но и длительность сроков по рассмотрению разного рода ходатайств и прошений, исходящих от представителей капитала, как отечественного, так и иностранного. Однако германские предприниматели, лучше других иностранцев знавшие порядки, царившие в Российской империи, учреждая свои предприятия в форме русских акционерных обществ, детально прорабатывали процедуру учреждения и заранее готовились к возможным препятствиям.

В этой связи привлекает внимание учреждение Екатеринославского машиностроительного общества в 1897 г. В специально посвященной истории этого предприятия статье германский исследователь Х. Вессель утверждает, что время ожидания получения официального разрешения от российского правительства и опубликования устава общества в официальном печатном издании — почти год — было практически не использовано³⁹. Однако, как свидетельствует источник, работы проводились уже в течение этого года, а будущий руководитель строительства инженер Пауль Томас, подданный Германии, заранее побеспокоился о приобретении на свое имя участка земли, который впоследствии перешел к предприятию. В момент совершения сделки по приобретению обществом земельного участка, принадлежащего П.Томасу, там уже шло строительство промышленного объекта и был заготовлен для продолжения строительных работ необходимый материал⁴⁰.

Тем не менее следует признать, что сроки рассмотрения негативно влияли на развитие акционерного учредительства, и когда в правительственных сферах заходила речь о проектах по реформированию промышленного законодательства, то в центре внимания оказывался вопрос о совершенствовании системы учреждения акционерных обществ. При этом прогрессивно настроенные деятели — промышленники, финансисты, высокопоставленные чиновники Министерства финансов — ратовали за введение явочной системы регистрации акционерных компаний с помощью судебных институтов, то есть за упрощенный подход.

На Юге России правовое поле не было однородным. Область войска Донского подчинялась в административном отношении

военному ведомству. Земля и недра принадлежали военной организации — войску Донскому. Право заниматься добычей полезных ископаемых принадлежало до 1856 г. исключительно войсковому сословию, пока не были изданы Правила об учреждении частных компаний для разработки антрацита на Дону. Благодаря этому документу появилась возможность для проникновения иногородних в угольную промышленность казачьей области⁴¹.

Право на разработку недр Области войска Донского оспаривали представители центральнорусского капитала, готовые к внедрению в это доходное дело, и казачья администрация, всеми силами стремившаяся сохранить монополию на этот род занятий. Постепенно войско сдавало свои позиции, так как развитие рыночных отношений своим динамизмом устраняло преграды, мешавшие установлению капитализма. В 1864 г. вышло в свет Положение о горном промысле в земле войска Донского, была провозглашена свобода в отношении этого вида предпринимательской деятельности. С 1868 г. упразднился запрет на постоянное проживание и приобретение в данном районе недвижимости для тех, кто не принадлежал к военно-служилому сословию⁴².

Контроль за развитием горной промышленности Области войска Донского осуществлял войсковой наказной атаман. Ему подчинялся управляющий горной и соляной частями. Ключевые должности в управлении распределялись преимущественно среди представителей войскового сословия. Право добычи угля в недрах станичных, крестьянских и владельческих земель принадлежало соответственно станичным и крестьянским обществам, владельцам, действующим на правах полной собственности. Означенные субъекты в случае невозможности или нежелания разрабатывать месторождения самостоятельно могли явочным порядком заключать договоры на передачу права разработки угля⁴³.

Несмотря на всю сложность и противоречивость процесса модернизации русского законодательства, оно постепенно приближалось к унификации норм на всем пространстве государства. В 1897 г. появилось решение «О применении к Области войска Донского общих законоположений по горной части», по которому производилась передача управления горной и соляной частями в области из военного ведомства в Министерство земледелия и государственных имуществ⁴⁴.

В Области войска Донского в конце XIX в. активно действовали иностранные предприниматели. Заметной роли стеснительные меры, обусловленные подчинением казачьей области

военному ведомству, к этому времени уже не играли, хотя, мотивируя защитой казачьих интересов, в Военном министерстве отвергали вариант развития промышленности в казачьих областях с помощью иностранного капитала, иностранцев и евреев. С другой стороны, администрация области получала доход от использования предпринимателями земель, богатых антрацитом, а при возникновении конкретного экономического интереса вопрос о принадлежности к какой-либо национальности заметно теряет свою остроту.

Таким образом, ограничения являлись порой существенной помехой в деятельности компаний, но отнюдь не парализовывали их работу. Главными неудобствами были несовершенная система учреждения обществ и дискриминационные законы в отношении евреев, а также, хотя и в меньшей степени, иностранцев. По сравнению со сложившейся в Западной Европе практикой иностранные предприниматели не могли не почувствовать себя в России ущемленными, но в этих же условиях приходилось вести дела и отечественным предпринимателям. Утверждение условий деятельности иностранных акционерных обществ было идентично утверждению уставов русских компаний, а отечественные предприниматели иудейского вероисповедания ограничивались в правах так же, как их единоверцы — подданные других государств.

2. Металлургия и горнодобывающая отрасль

В 1887 г. для развития в Екатеринославской и Херсонской губерниях металлургической и машиностроительной отраслей — организации и строительства горных и машиностроительных заводов, разработки рудников и копей, торговли продукцией указанных заводов в России и за границей — учреждается **Южно-Российское Днепровское металлургическое общество** (ЮРДМО) с основным капиталом 5 млн руб. Учредителями выступили действительный статский советник кн. В.Н. Тенишев, дворянин В.А. Ляский, лодзинский 1-й гильдии купец Эдуард Гербст, подданные Бельгии Карл Деллуа-Матье, барон де-Макар, Георгий О. Пастор и Адольф Грейнер, германские подданные Вильгельм Еллис Рау и Роберт Сюрмонд⁴⁵. История ЮРДМО детально исследована в статье В.И. Бovyкина и В. Петерса, посвященной бельгийскому предпринимательству в царской России⁴⁶.

Вкратце история создания ЮРДМО такова: в 1885 г. В. Рау, деловые интересы которого распространились на территорию

Царства Польского — он являлся председателем правления ряда польских предприятий, таких как Промышленное общество механических и горных заводов «Лильпоп, Рау и Левенштейн» и Общество Варшавского сталелитейного завода, — предложил руководству «Коккрила» совместное учреждение нового общества на Юге России. В результате в конце 1886 г. появилось соглашение между бельгийскими и польскими промышленниками, а на следующий год было учреждено металлургическое общество. При распределении акций 50% (на 2,5 млн руб.) получило Общество Варшавского сталелитейного завода, 16% — «Коккрил» (на 0,8 млн руб.), обществу «Рейнише Шталверке» (партнер Общества Варшавского сталелитейного завода) досталось 4,8% (на 240 тыс. руб.). После ввода в действие завода ЮРДМО в с. Каменское Общество Варшавского сталелитейного завода и сам завод прекратили свое существование.

В. Рау, сыгравший большую роль при основании ЮРДМО, являлся председателем его правления до 1898 г. Судя по спискам акционеров и составу правления общества, отличающемуся относительной стабильностью, значительную роль в деятельности общества сыграл подданный Германии Р. Сюрмонд. Он неоднократно избирался членом правления общества. На собрании акционеров 4 ноября 1899 г. Р. Сюрмонд представил 544 акции, из которых 240 принадлежали В. Рау, что давало ему право на 10 голосов из 60⁴⁷. 27 ноября 1901 г. на очередном собрании им было представлено 185 акций, дававших право на 9 голосов из 67⁴⁸. На общем собрании акционеров в октябре 1913 г. Р. Сюрмонду, вновь избранному в члены правления, принадлежало 1126 акций.

Кроме того, часть акций общества принадлежала подданному Германии Ф. Швабу (30) и Немецкому банку (285). В названное финансовое учреждение Германии на тот момент предъявили акции: Ф. Посквикк (57), И. Шарлье (40), Варшавский учетный банк (12), Л. Шухтан (500), И. Кнорринг (290), Рафалович (100), И. Кестлин (100)⁴⁹. Таким образом, можно говорить о наличии прочных связей с финансовым учреждением Германии — Немецким банком — и устойчивой тенденции сохранения позиций в обществе предпринимателями с германским подданством. Однако следует отметить, что преобладали в компании бельгийские инвестиции, так как акции распространялись в основном в Бельгии. Соответственно, в качестве главных акционеров обозначены французские и бельгийские финансовые учреждения («Лионский кредит», «Нигельмакерс, сын и К^о» и др.). На счет германских инвестиций можно отнести

1 млн руб., т. е. примерно ту часть, которая была внесена при учреждении общества.

Акционеры ЮРДМО получали самые высокие прибыли на Юге России. Так, например, с 1895 г. по 1900 г. дивиденд ежегодно составлял 40%⁵⁰. Накануне войны общество представляло собой разветвленную промышленную структуру, в состав которой входили два металлургических завода — Днепровский и Кадиевский вблизи Екатеринослава, угольные копи, железные рудники, марганцевый рудник, кирпичные заводы. На всех предприятиях было задействовано на 1914 г. 19584 рабочих. Годовая производительность составляла более 35 млн руб. Представительства общества были расположены в Екатеринославе, Киеве, Москве, Одессе, Харькове, Варшаве, Вильно и Риге⁵¹.

В 1899 г. учреждается **Краматорское металлургическое общество** (КМО). Его основателем выступил Конрад Ульрихович Гампер, предприниматель немецкой национальности с российским подданством, совладелец базировавшейся в Царстве Польском фирмы «В. Фицнер и К. Гампер». Целями общества уставом были определены содержание и развитие действий механических заводов в Харьковской губернии, при станции Краматорская Курско-Харьковско-Севастопольской железной дороги, добыча полезных ископаемых, устройство и эксплуатация чугунолитейных, металлургических и горных заводов, а также торговля собственной продукцией⁵². Общество учреждалось с основным капиталом 4,5 млн руб., состоящим из 9 тыс. акций номинальной стоимостью по 500 руб. При образовании общества наибольшее количество акций получил К. Гампер⁵³. Именно он заложил основы предприятия, приступив в 1896 г. к строительству металлургического комбината. По пути акционирования К. Гампер был вынужден пойти из-за недостатка финансовых средств⁵⁴.

С самого начала основными акционерами и кредиторами общества выступили германская фирма «А. Борзиг» и Коммерческий банк в Варшаве. С их помощью основной капитал увеличился до 7225 тыс. руб. Места в правлении общества получили Эрнст фон Борзиг, совладелец фирмы «А. Борзиг», а также подданный Германии Герман Симсен, проживавший в Лейпциге. Из двух кандидатов один также являлся германским подданным. Это был Иоанн Юльевич Рейш, акционер КМО и служащий фирмы «А. Борзиг»⁵⁵. На собрании акционеров в марте 1914 г. удельный вес германских подданных составил 25%.

Акции Краматорского общества не котировались на иностранных биржах, что являлось редкостью для крупных металлургических предприятий Юга России⁵⁶. Это объясняется тем,

что особенностью данного металлургического акционерного общества было отсутствие бельгийских и французских акционеров, следовательно, акциям общества Брюссельская и Парижская биржи были просто недоступны.

Накануне войны КМО имело машиностроительный, литейный, чугуноплавильный, сталелитейный и прокатный заводы, на которых было занято 2850 рабочих. Основной продукцией являлись краны и подъемные машины, лебедки, компрессоры, насосы, оборудование сталелитейных и прокатных заводов, паровые машины, паровозы, чугун разных сортов, ферромарганец, сортовое и проволоочное железо. Годовая производительность достигала 11—12 млн руб. В Петербурге, Москве, Харькове, Риге, Киеве, Одессе, Вильно и Баку имелись представительства по продаже изделий завода. Предприятие поддерживало тесное сотрудничество с акционерным обществом Германского машиностроительного завода, бывший «Бехем и Кетман» (Дуйсбург), фирмой Людвиг Штуккенгольца (Веттер-на-Рейне), Бенратским машиностроительным заводом (Бенрат), акционерным обществом «Доннерсмаргютте» (Забрже)⁵⁷.

Акционерное общество русской железной промышленности являлось одним из немногих предприятий на Юге России, учрежденных на основе германского устава. История его возникновения такова. Созданное в 1885 г. общество Б. Гантке, действовавшее в Царстве Польском, перенесло свою деятельность в Екатеринославскую губернию. В 1890 г. общество ввело в строй механический завод в Екатеринославе. Через пять лет был построен завод металлических изделий в Саратове. Постоянно расширяя производственную базу, общество попало в долги. Это было использовано германским концерном «Оберайзе» (Oberschlesische Eisen-Industri A.-G.), который приобрел акции общества Гантке. Заводы в Саратове и Екатеринославе были переданы специально образованному по этому случаю в Берлине в 1900 г. Акционерному обществу русской железной промышленности (Russische-Eisenindustrie-Aktiengesellschaft) с основным капиталом 4,5 млн немецких марок (2,08 млн руб.), состоящим из 4500 акций номинальной стоимостью по 1 тыс. марок.

Ответственным агентом общества был назначен Фаддей Гантке. Завод в Екатеринославе располагался вблизи ст. Горяиново Екатерининской железной дороги, с которой его соединял собственный подъездной путь. В начале 1907 г. число рабочих насчитывало 504 чел. Прибыль общества за 1901/1902 операционный год составила 22,2 тыс. руб., за 1902/1903 операционный год — 55,7 тыс. руб. Земля, постройки и сооружения оценивались в 410,3 тыс. руб., машины и оборудование — в

570,2 тыс. руб.⁵⁸ Впоследствии основной капитал общества был доведен до 11 млн немецких марок (5,09 млн руб.). Прибыль за 1912/1913 операционный год составила 865 тыс. руб., дивиденд на основной капитал в 1913 г. — 10%⁵⁹.

Становление и развитие российской тяжелой промышленности на Юге России неразрывно связано с именем Адольфа Ротштейна, германского подданного и председателя правления Петербургского Международного коммерческого банка. Проявление активности в тяжелой промышленности Юга России не могло остаться незамеченным для одного из самых видных финансистов своего времени. В 1896 г. Ротштейн и гражданин США Эдмунд Смит выступили в качестве учредителей **Никополь-Мариупольского горного и металлургического акционерного общества**⁶⁰. Большая часть акций принадлежала руководимому Ротштейном Петербургскому Международному банку; 450 акций на собрании акционеров было представлено самим Ротштейном, ставшим членом правления общества⁶¹. После его смерти в 1911 г. в правлении общества состоял подданный Германии Ф. Пфейфер, также являвшийся акционером Никополь-Мариупольского общества. Еще один подданный Германии, Рашке, накануне войны обладал 25 акциями общества⁶².

Несомненно, капитал, предоставленный обществу Петербургским Международным и Петербургским Учетным и ссудным банками, содержал также германский капитал, т. к. практически любое участие А.Ю. Ротштейна в учреждении той или иной фирмы не обходилось без предварительной переписки с различными германскими финансовыми организациями, где затрагивались проблемы участия германского капитала в инвестировании предприятий через банки России. Постоянными партнерами А.Ю. Ротштейна в финансовых делах являлись берлинские банки «Мендельсон и К^о», «С. Блейхредер», «Дисконто-Гезельшафт». Однако приоритетным делом для банкира было извлечение прибыли, поэтому он не отдавал преимущества германскому капиталу и в достаточной мере опирался также на французский⁶³.

В целом говорить о постоянном преобладании какой-либо группы акционеров Никополь-Мариупольского общества по национальному признаку было бы неверным. Е.В. Щербинина проанализировала участие предпринимателей различной национальности в инвестировании общества. Выяснилось, что первоначально большую роль сыграл американский капитал. Именно из США в Мариуполь был доставлен металлургический и трубный завод. Оборудование поставили известные американские фирмы «Вестингауз», «Вортингтон», «Бабкок и Вилькоккс». В монтаже заводского оборудования был задействован также

американский персонал, состоявший из 80 специалистов (по временному контракту). По выполнении работ к концу 1897 г. на заводе оставалось уже только 17 специалистов из США. В правлении общества из семи директоров на тот момент состояли два гражданина США — Саймон Джеймс и Джек Гордон. Самым большим держателем пакета акций являлась русско-американская машиностроительная компания, связанная с финансовым учреждением из Филадельфии — «Форт-стрит Нэшнл банк». Ключевым звеном в этой организации являлась фигура вице-президента банка — Э.Д. Смита. Однако в 1901 г. акции, принадлежавшие американцам (приблизительно на 1,2 млн руб.), через биржу попали в руки представителей франко-бельгийского капитала⁶⁴. Значительное число акций (примерно на 3 млн руб.) принадлежало германским промышленникам из группы Круппа, что являлось платой за приобретение патента на крупновский способ изготовления бронированной стали.

В 1889 г. было учреждено **Общество русских трубопрокатных заводов**. Непосредственное участие в акционировании данного предприятия приняло Лондонское отделение Немецкого банка⁶⁵. В списке акционеров, присутствующих на собрании общества, встречаются имена германских подданных: Альберт Ган, Георг Ган, Генрих Эйзнер, Юлий Розенфельд, А. Крауш и др.⁶⁶ По числу акций, предъявленных подданными Германии на собрании акционеров 18 октября 1903 г., можно сделать вывод о достаточно большом удельном весе германского капитала: из 5758 акций 2362 принадлежали четырем германским подданным⁶⁷. В составе основного капитала общества, неоднократно увеличивавшегося и к началу войны достигшего 6 млн руб., германские инвестиции можно оценить в 2,5 млн руб.

Производственный процесс на предприятии обеспечивался немецкими специалистами, в числе которых были И. Герген, М. Ольбрих, Ф. Фишер, Э. Мевуис⁶⁸. Широко использовалось оборудование и полуфабрикаты германских фирм, в том числе токарные станки, паровые молоты, мостовые краны, газовые аппараты, лабораторные принадлежности, сортовое железо⁶⁹.

Германское промышленное предприятие — одна из самых известных силезских фирм «Фриленсхютте» — в 1895 г. приняло участие в создании **Донецко-Юрьевского металлургического общества** (ДЮМО) в качестве акционера и кредитора. Основной капитал общества составлял 8 млн руб.⁷⁰ Донецко-Юрьевский чугуноплавильный завод оснащался германскими промышленниками по последнему слову техники. Для подачи воздуха в доменные печи использовались три горизонтальные воздуходувные машины германского производства, являвшиеся техническим

новшеством и соответствовавшие лучшим мировым стандартам⁷¹. За заслуги перед русской горной промышленностью директор-распорядитель завода ДЮМО германский подданный М. Беккер в 1903 г. был представлен к ордену⁷². Такого рода явления не часто встречались в Российской империи.

Германские подданные Роберт Ведекин и Георг Штром являлись держателями незначительного числа акций, но при этом первый был членом ревизионной комиссии, а второй — заместителем председателя правления общества⁷³.

После кризиса начала XX в. вторую жизнь ДЮМО дал французский капитал в лице банкирской конторы «Зауэрбах, Тальман и К^о» и Банка Парижского союза, погасив в 1906 г. кредиторскую задолженность общества на сумму 6,2 млн руб. и существенно расширив предприятие⁷⁴.

Как напоминание о существенном вкладе германских предпринимателей и специалистов на клейме ДЮМО осталось изображение герба Германской империи, что в период Первой мировой войны вызывало нарекания со стороны общественности⁷⁵.

Германским оборудованием был также оснащен завод **Русско-Бельгийского металлургического общества**. Во многом благодаря современной технике и технологии обществу удалось добиться высоких производственных результатов: в 1900 г. оно заняло четвертое место в России по выплавке чугуна⁷⁶. Накануне войны из основного капитала в 20 млн руб. лишь небольшая по объему часть относилась на счет германских инвестиций — примерно 3 млн руб.⁷⁷

В остальных крупных металлургических обществах германский капитал был либо не представлен, либо представлен в незначительном количестве. Однако во многих предприятиях Юга России среди управленцев и специалистов встречались германские подданные. Так, например, в Анонимном бельгийском обществе Луганских литейных заводов ответственным агентом накануне войны состоял германский инженер Вильгельм Густавович Цилер⁷⁸; И.П. Бардин в своих воспоминаниях отмечает присутствие немецких мастеров на Сулинском заводе⁷⁹.

На основании приведенных выше данных участие германского капитала в металлургии Юга России можно оценить примерно в 17,3 млн руб. Следует также отметить большой вклад германских предпринимателей в процесс роста технико-организационного уровня южнороссийских предприятий металлургической промышленности.

3. Добыча каменного угля, железной и марганцевой руды

В добыче угля на Юге России доминирующее положение было за франко-бельгийским капиталом. Несколько весомее роль германских предпринимателей была в добыче антрацита, хотя в целом иностранцев интересовал не антрацит, а уголь, из которого в последующем изготавливался кокс, находивший сбыт при исполнении крупных заказов металлургических предприятий.

Несмотря на трудности при проникновении в горную промышленность Дона, иностранные капиталисты постепенно осваивали территорию казачьей области. Среди них было немало немцев — как из числа колонистов, так и подданных Германии. В 1871 г. подданные Пруссии Кох, Хернер, Шрайберг, которые вели добычу угля в юрте станицы Каменская, вступили в договорные отношения с урядником Орловым, получив от него право на выработку угля в течение 10 лет с уплатой за аренду 125 руб. и 300 пудов угля в год⁸⁰. Подданный Германии К. Дурман в 1892 г. на земле крестьян слободы Алексеево-Леонова имел пять действующих шахт⁸¹.

Перед Первой мировой войной в Области войска Донского добычу антрацита вело акционерное общество «**Рудник Карл**». Начало этому предприятию было положено в 1900 г. германским предпринимателем К. Дуда, который приобрел участок земли в собственность за 70875 руб.⁸² Вскоре это предприятие попало в поле зрения руководства Московского акционерного общества для производства цемента и других строительных материалов и торговли ими — владельцев торгового дома «**Воган и Ко**». Антрацит был наиболее эффективен для топки печей цементных заводов, цена на него из года в год поднималась. Не желая переплачивать при его покупке, Московское цементное общество решилось в 1903 г. на приобретение антрацитового рудника около дер. Хрустальная. В 1911 г. предприятие преобразовалось в акционерное общество с основным капиталом в 1,2 млн руб. Среди акционеров по национальному составу доминировали немцы, но подданными Германии значились немногие (Браун, Иенсен, один из членов семейства Воган). Из 6 тыс. акций на момент начала войны подданным Германии принадлежало 1380 акций номиналом по 200 руб.; доля германских инвестиций соответственно оценивается в 276 тыс. руб.⁸³ (Показатель Л.Я. Эвентова — 600 тыс. руб. — искажает действительное положение вещей⁸⁴.)

Подданному Германии **Бруно Бендеру** в 1907 г. от Товарищества «П.А. Марков и Б.Г. Гиммельфарб» было предоставлено

право на разработку антрацита в Есауловской волости вблизи Таганрога сроком на 12 лет. В обязанность Б. Бендера входило ежегодно вырабатывать не менее 1200 тыс. пудов антрацита с уплатой за каждый выработанный и вывезенный пуд угля 0,01 руб. Кроме того, Б. Бендер должен был платить в областное правление установленную пошлину в размере $\frac{1}{4}$ коп. с пуда угля⁸⁵. Одним участком предприниматель не ограничился, получив право в этом же году на ведение работ по разработке угля при пос. Новонадеждовка⁸⁶. Через некоторое время он совместно с горным инженером М.Н. Ляминым выступил в качестве учредителя акционерного **Общества антрацитовых рудников «Боково»** с основным капиталом 500 тыс. руб. В составе общества было три рудника. Один из них до основания указанного общества находился на войсковом участке и на земле Новонадеждинского сельского общества и принадлежал Товариществу Боковских антрацитовых рудников «Бруно Бендер», второй принадлежал лично Б. Бендеру⁸⁷.

Накануне войны в руках Б. Бендера находилось наибольшее число акций Общества антрацитовых рудников «Боково». Он же был одним из пяти членов правления общества. Кроме него в составе акционеров значился подданный Германии Б.Л. Трейенсфельс, являвшийся одним из двух кандидатов в члены правления. В совокупности доля германских инвестиций в рассматриваемом предприятии по добыче антрацита определена в сумме 30 тыс. руб.⁸⁸ Б. Бендер вкладывал свой капитал не только в горное дело. В Харькове ему принадлежала фабрика гальванических элементов под названием «Бруно Бендер», на которой были заняты 15 рабочих⁸⁹.

Разработкой антрацита в Области войска Донского занимались также подданные Германии В. Ридель и Э. Фридеберг⁹⁰. В Таганрогском округе добычу известкового камня вел подданный Германии П. Гаммес⁹¹.

В конце 90-х гг. XIX в. в горной промышленности Области войска Донского, как и на всем Юге России, утвердился франко-бельгийский капитал. Из 12 крупных акционерных обществ в горнодобывающей промышленности Дона лишь одно было германским — **Анонимное акционерное общество русской горнозаводской промышленности** (Russische Montanindustrie A.-G.) с правлением в Берлине, расположенное в пос. Нижне-Крынский Зуевской волости Таганрогского округа.

Это было перспективное предприятие, о чем свидетельствует рост численности рабочих с 700 чел. в 1901 г. до 3000 чел. в 1913 г. Предприятие было оснащено 55 паровыми и электрическими двигателями, 130 коксовыми печами, имело 6,5 версты

собственных подъездных железнодорожных путей к Екатеринбургской железной дороге. Фабрикация кокса являлась главным направлением деятельности предприятия. Уголь ему поставляло Екатеринбургское горнопромышленное общество.

Основной капитал Анонимного акционерного общества русской горнозаводской промышленности составлял 2 млн немецких марок (2 тыс. акций по 1 тыс. марок), или 2164,4 тыс. руб. Держателями всех акций являлись учредители, среди которых значились: акционерное общество «Верхне-Силезские коксовые и химические заводы» (Берлин), товарищество на вере «Берлинское торговое общество», предприниматель Фриц Фридендер (Берлин), инженер Клементий Бернард (Брюссель), предприниматель Адольф Циндлер (Берлин). Общество имело совет, в который входили Ф. Фридендер, К. Бернард, Э. Берве (генеральный директор), Ф. Бремме (инженер, директор), Герман Розенберг (банкир, генеральный консул), Э. Дюри (предприниматель из Брюсселя). В правление общества вошли Ф. Линард, проживавший в России, подданный Германии А. Циндлер, предприниматель из Берлина Г. Шпигель. Ответственным агентом в России являлся проживавший в Таганроге А. Циндлер, получивший от общества широкий круг полномочий⁹².

На 1907 г. в состав предприятия в России входили Ясиновские каменноугольные копи в Таганрогском округе Области войска Донского и каменноугольные копи в Екатеринославской губернии. Общество принимало участие в Уральском горнозаводском промышленном обществе (размер участия на 1 января 1904 г. составлял 20 тыс. немецких марок). Недвижимость и горные владения оценивались в 3002,8 тыс. немецких марок. Запасной капитал составлял 19,2 тыс. немецких марок. Валовой доход предприятия в 1901 г. равнялся 238,2 тыс. марок, в 1902 г. — 220,7 тыс. марок, в 1903 г. — 256,7 тыс. марок⁹³.

Германский исследователь М. Раш отмечает, что учредители общества интересовались в первую очередь углепереработкой, сооружением заводов по фабрикации кокса. Бельгийский инженер К. Бернард, один из учредителей, являлся конструктором коксовых печей. На Юге России сооружением коксовых печей с устройством по получению сопутствующих продуктов на угледобывающих предприятиях в районе Мариуполя в 1899 г. занимался также бельгийский предприниматель Франц Жозеф Коллин, руководитель Дортмундского предприятия по строительству коксовых печей. Кроме того, в период 1890—1900 гг. строительством коксовых печей в России занималась фирма «Дюри и Бернард»⁹⁴. Обращает на себя внимание тот факт, что появление Анонимного акционерного общества русской горнозавод-

ской промышленности совпадает по времени с падением курса ценных бумаг предприятий горной промышленности непосредственно в Германии. В тот период ряд немецких банковских учреждений, таких как Померанский ипотечный банк, Прусский ипотечный акционерный банк, Дрезденский торговый и промышленный банк и др., связанные с угледобычей, потерпели крах⁹⁵. В условиях невозможности выгодного вложения капитала внутри Германии, его размещение за границей было одним из основных способов устоять в ситуации охватившего Европу кризиса.

Екатериновское горнопромышленное общество, с которым органично было связано Анонимное акционерное общество русской горнозаводской промышленности, работало стабильно, наращивая как добычу угля, так и фабрикацию кокса, при этом на его деятельность даже не очень сильно повлиял кризис 1900—1903 гг. (в 1902 и 1903 гг. незначительно снизился показатель по производству кокса)⁹⁶. Несомненно, партнерские деловые связи с успешно действующим угледобывающим предприятием обеспечили германскому обществу в период становления крепкую почву.

В незначительной степени германский капитал был представлен в акционерном обществе **«Ртутное и угольное дело А. Ауэрбаха и К^о»**. Основатель предприятия Александр Ауэрбах был помещиком, тверским дворянином; он родился в России и отношения к Германии не имел. Из 12 тыс. акций общества, номинал каждой из которых составлял 125 руб. при основном капитале 1,5 млн руб., германский подданный Г.Г. Рауперт накануне войны имел 500 акций. Таким образом, германский капитал в рассматриваемом предприятии составлял 62,5 тыс. руб. Остальные акционеры являлись русскими подданными, в правлении общества также были отечественные предприниматели⁹⁷.

Единственным акционером — подданным Германии значился в акционерном **Обществе Эрастовских каменноугольных копей** в Харькове Артур Карлович Клаузис. Ему принадлежало по именным предварительным свидетельствам 3994 акции на сумму 399,4 тыс. руб.⁹⁸ Аналогичная ситуация была в **Донецко-Грушевском акционерном обществе каменноугольных и антрацитовых копей** (бывш. «Грушевский антрацит»), учрежденном в 1905 г. русскими углепромышленниками Н.Д. Стахеевым и В.В. Максимовым с основным капиталом 2,4 млн руб. Подданный Германии О.В. Оффенбахер имел 200 акций номиналом по 250 руб.⁹⁹ Совсем незначительную часть акций в **Обществе Петро-Марьевских и Варваропольских объединенных каменноугольных копей**, по состоянию на апрель 1914 г., имел подданный

Германии Август Иванович Ритчер — 15 акций при основном капитале общества в 4,5 млн руб., состоящем из 45 тыс. акций¹⁰⁰. В.А. Мауве, германский подданный, являлся членом правления **Франко-Русского горного общества**¹⁰¹.

Участие германского капитала в каменноугольной отрасли Юга можно оценить как незначительное. Выразалось оно в сумме примерно 3,68 млн руб.

Более заметно германский капитал на Юге России был представлен в добыче железных и марганцевых руд. В 1907 г. с целью производства в России операций по покупке и продаже железных и марганцевых руд в Берлине было учреждено акционерное общество «**Пиролюзит**» (Pyroluzit-Aktiengesellschaft). Основной капитал, равный 1,5 млн немецких марок (694,5 тыс. руб.), полностью был предназначен для действий в России. В состав правления, находящегося в Бейтене (Верхняя Силезия), входили три человека: Адольф Зоненшейн из Витковиц, купец Феликс Веньямин из Бейтена, Антон Янус из Цабрза. В наблюдательный совет входили коммерческий советник Луи Грюнфельд из Бейтена, генеральный директор Юлиус Гохгезанд из Цабрза, Георг Мейер из Варшавы, Людвиг Закс из Шарлоттенбурга, генеральный директор Фридрих Шустер из Витковиц.

Участие в обществе по состоянию на 1909 г. выглядело следующим образом: Витковицкие горные и железодельательные заводы — 450 тыс. немецких марок, Завод в Доннерсмарке и Верхнесилезское акционерное общество железодельательных и угольных заводов в Цабрзе — 300 тыс. марок, Акционерное общество горной промышленности в Берлине — 450 тыс. марок, Общество железной руды с ограниченной ответственностью во Франкфурте-на-Майне — 150 тыс. марок, Г. Мейер в Варшаве — 75 тыс. марок, Торговое общество «Равак и Грюнфельд» в Бейтене — 75 тыс. марок. Директор Витковицких горных и железодельательных заводов Зонненшайн являлся представителем всех акционеров, за исключением Акционерного общества горной промышленности в Берлине¹⁰². Такая система была характерна для многих германских предприятий, которые даже после акционирования продолжали сохранять единоначалие.

Практически сразу после официального разрешения производить операции в России последовало обращение руководства общества «Пиролюзит» об изменении условий деятельности. В прошении поверенного общества говорилось, что «в целях успешного ведения операций» необходимо «организовать собственную добычу марганцевой, железной и других руд». Далее следовало ходатайство о предоставлении обществу права арендовать в Екатеринославской губернии у общества крестьян се-

ления Красногригорьевка участок земли с залежами марганцевых руд в 50 дес., а также брать в аренду смежные рудные участки площадью в общей сложности не более 50 дес.¹⁰³ После этого первый пункт условий деятельности в России общества «Пиролюцит» претерпел изменения, и оно получило право заниматься разведкой и добычей марганцевой руды на участке крестьян Красногригорьевки¹⁰⁴.

Согласно расчетам берлинских геологов, на площади разработок должно было содержаться более 200 млн пудов руды¹⁰⁵. Ответственным агентом общества «Пиролюцит» был определен Г. Мейер, проживавший в Варшаве и имевший российское подданство¹⁰⁶. Добыча марганцевой руды составляла в 1910—1913 гг. 5—6 млн пудов ежегодно. Главными ее потребителями являлись Русско-Бельгийское металлургическое общество, Донецкое общество железодельного и сталелитейного производств, Общество русских трубопрокатных заводов¹⁰⁷. На долю общества «Пиролюцит» приходилось 87% добычи марганцевой руды в Никопольском районе (Екатеринославская губерния)¹⁰⁸.

К марганцевым и железным рудам Криворожья было привлечено внимание еще одной германской фирмы — **Акционерного общества горнопромышленников «Дейтчер Кайзер»** (Gewerkschaft Deutscher Keiser), правление которого находилось в Гамбурне. По уставу целью общества являлась разработка рудника «Дейтчер Кайзер» в Германии, а также устройство и организация различных сооружений и предприятий для эксплуатации названного рудника¹⁰⁹. Основным капиталом общества в 1 млн немецких марок состоял из 1 тыс. неделимых куксов (паев), стоимостью по 1 тыс. немецких марок. Для операций в России была определена сумма в 600 тыс. немецких марок.

В начале февраля 1910 г. обществу было разрешено производить в России операции по экспорту руды, угля и зерна, осуществлять устройство и эксплуатацию, в связи с этой деятельностью, элеваторов и других приспособлений. Предприятие входило в структуру концерна Августа Тиссена, крупнейшего промышленника Германии. Как отмечает М. Рац, до конца XIX в. Юг России не входил в сферу интересов Тиссена. К тому времени он принимал участие в инвестировании предприятий, занимающихся добычей руды в Алжире, Испании, Северной Норвегии и Нормандии. Главной его целью было обеспечение сырьем собственных металлургических предприятий. Экспорт южнорусской руды, осуществляемый морем через г. Николаев, продолжительное время находился в руках крупных торговых фирм «Мюллер и Ко» (Роттердам) и «Равак и Грюнфельд» (Бейтен). «Дейтчер Кайзер» приняло энергичные меры по разруше-

нию сложившейся монополии. В апреле 1908 г. под руководством Рудольфа Ивановича Коха, немца с российским подданством, уже функционировала контора по закупке южно-русской руды. В своей деятельности германское предприятие опиралось на вице-консула Германии в Николаеве Фришена, владевшего частью Николаевского порта. Перед царским правительством с ходатайством о выделении германскому предприятию арендных площадей для строительства оборудованных по последнему слову техники погрузочных устройств выступал барон Т.А. Траубенберг.

Намерения прочно занять ведущие позиции в рассматриваемом секторе промышленности Юга России у германских предпринимателей были самые серьезные. Такое положение дел явно не устраивало владельцев металлургических предприятий — представителей отечественного капитала, видевших в этом существенное сокращение существующего рудного базиса. Кроме того, они сами испытывали недостаток сырья¹¹⁰. Общество «Дейтчер Кайзер» имело большие планы относительно дальнейшей деятельности в России. В протоколе его общего собрания в Гамбурге от 11 июля 1911 г. имеется запись следующего содержания: «...горнопромышленное общество “Дейтчер Кайзер”, ограничивавшее до сего времени свою деятельность в России исключительно закупкою криворожских руд и их отправкой через Николаев, намеревается также заняться торговлей, ввозом в Россию и вывозом из России железа и стали в сыром и обработанном виде, разного рода руды»¹¹¹.

Согласно арендному договору Николаевского портового управления с обществом «Дейтчер Кайзер» от 31 июля 1910 г. через восемь лет в собственность казны (Отдел торговых портов Министерства торговли и промышленности) от германского общества должна была быть передана часть портовой инфраструктуры Николаевского порта, построенная немецкими промышленниками, а именно: здание электростанции, железнодорожные пути, оборудованные складские помещения¹¹².

В разряд горнопромышленных предприятий «Дейтчер Кайзер» не вписывается, так как фактически производственной деятельности в России им не проводилось. В «Сборнике сведений о действующих в России акционерных обществах и товариществах на паях» данное предприятие помещено в раздел комиссионной торговли и комиссионно-агентурной деятельности¹¹³. Таким образом, это общество стоит отнести к предприятиям по содействию развитию базовых отраслей промышленности Юга России. Стоит отметить, что после начала войны на территории порта в Николаеве осталось около 2 млн пудов железной руды,

оплаченной германскими покупателями, которая подлежала конфискации как собственность подданных воюющей державы. «Трофеи» были оценены: руда — в 56315,2 руб., имущество — в 98609 руб.¹¹⁴

Германскими промышленниками активно осуществлялся вывоз железной руды с Юга России, несмотря на то что по добыче железной руды Германия прочно удерживала второе место, уступая лишь США¹¹⁵. Разработка рудных запасов и экспорт руды из России германскими предпринимателями были продиктованы не в последнюю очередь необходимостью обеспечения сырьем собственной промышленности. Это было одной из особенностей участия германских предпринимателей в промышленности Юга. Остальные предприятия базовых отраслей Юга России работали в первую очередь для удовлетворения нужд российской промышленности.

Развитию горного дела и металлургии Юга России содействовала германская фирма «Альфонс Кустодис» (Дюссельдорф), которая до 1899 г. осуществляла деятельность на Юге России через свой филиал — техническую контору Товарищества «В.Г. Пономарев и П.П. Рыжов» в Харькове, специализировавшуюся на капитальном строительстве и оснащении оборудованием объектов металлургической и горной промышленности. Только в период 1896—1899 гг. на Юге России филиалом германской фирмы было построено 118 труб. Заказы были выполнены для следующих предприятий: Донецко-Юрьевского металлургического общества, Харьковского паровозостроительного завода, Таганрогского металлургического завода «Нев, Вильде и К^о», паровозостроительного завода Гартмана в Луганске, Южно-Российского Днепровского металлургического общества, Брянского металлургического общества (завод в Екатеринославской губернии), Общества Криворожских железных руд (при станции Алмазная), Краматорского металлургического общества, Макеевских сталелитейных заводов, Общества трубопрокатных заводов (бывш. Шодуар), Никополь-Мариупольского горного и металлургического общества (станция Сартана, Екатеринославская губерния) и др.

Германский опыт в таком специфическом направлении строительной индустрии, как сооружение фабричных труб и печей, был востребован практически всеми крупнейшими предприятиями базовой отрасли Юга России в период интенсивного роста¹¹⁶. Отделения упомянутой германской фирмы функционировали также в Петербурге и Москве¹¹⁷. В начале 1900 г. Анонимное общество для постройки фабричных труб и печей «Альфонс Кустодис» (впоследствии переименованное в Акци-

онерное общество технических и промышленных построек «А. Кустодис») было допущено к деятельности в России. Общество исполняло работы по постройке дымовых фабричных труб и обжиговых печей для кирпича и извести, по установке паровых котлов, по устройству и эксплуатации заводов кирпичных и гончарных изделий. Из основного капитала в 900 тыс. марок для операций в России было выделено 250 тыс. марок. В составе предприятия в России значились фабрика фабричных труб и печей (осн. в 1900 г.) в Нахичевани-на-Дону в Области войска Донского и завод огнеупорных изделий в с. Дружковка Бахмутского уезда Екатеринославской губернии (осн. в 1901 г.)¹¹⁸.

В оснащении металлургических и горных предприятий Юга России принимала участие также фирма подданного Германии **Вильгельма Эйхнера**, расположенная в Харькове. Она специализировалась на заказах по изготовлению и монтажу железных конструкций. В 1908 г. фирма перешла в новоучреждаемое общество «Блейхерт и Эйхнер. Первый русский завод проволочно-канатных дорог»¹¹⁹. Фактически это предприятие являлось филиалом германской фирмы в Лейпциге «Адольф Блейхерт и К^о» (Adolf Bleichert & Co)¹²⁰.

Германские инвестиции в горной промышленности и металлургии Юга России существенно уступали по объемам франко-бельгийским. Период интенсивного притока германских капиталов (1895—1900 гг.) в южнороссийскую промышленность совпал по времени с ростом германской тяжелой промышленности, которая также требовала огромных вложений. Однако следует отметить, что вклад германских промышленников в оснащение и организацию предприятий металлургии и горного дела на Юге России был весомым.

Германские предприниматели иногда получали акции той или иной фирмы в качестве оплаты за поставленное ей оборудование, материалы, патенты и технические расчеты. Зачастую им принадлежал незначительный пакет акций, но в правлении они занимали ключевые посты, благодаря чему было возможным лоббирование интересов немецких промышленников, изготавливавших оборудование для металлургических и горнодобывающих предприятий. Традиционная схема, в которой Россия рассматривалась как широкое поле для сбыта продукции, произведенной непосредственно в Германии, работала и здесь.

Несмотря на отсутствие непосредственного интереса к инвестированию металлургии и горного дела Южной России, германские промышленники косвенно влияли на развитие указанных отраслей. То же предприятие Тиссена, при нежелании развивать металлургию России, занимаясь комиссионерской

продажей руды, стимулировало увеличение ее добычи. Там, где налицо была выгода и возможность получить высокие доходы, германские предприниматели не взирали на идеологические установки и проводимый курс. Германские предприятия в России поддерживали тесную связь с материнскими фирмами, являясь во многих случаях фактически их филиальными отделениями в России.

Кроме того, следует обратить внимание на деятельность германских предпринимателей, не являвшихся представителями крупного капитала, поступавшего в передовой акционерной форме. Обладая незначительными средствами, но достаточными практическими навыками по организации производства, они внесли существенный вклад в развитие предприятий по добыче антрацита в Восточном Донбассе. Как показал дальнейший ход событий, большинство такого рода предприятий постепенно трансформировались в акционерные общества и паевые товарищества, а иностранный капитал в них ассимилировался.

Германские предприниматели участвовали на Юге России не только в становлении и развитии горного дела и металлургии. Для выяснения роли германского предпринимательства в базовых отраслях данного региона, подтверждения полученных выводов необходимо рассмотреть участие германского капитала в машиностроении Юга России — отрасли, тесно связанной с металлургическим производством.

4. Тяжелое машиностроение

Отечественная машиностроительная отрасль к концу XIX в. еще не достигла того уровня, чтобы взять на себя полное насыщение русского рынка необходимой продукцией. Несмотря на успехи в освоении выпуска машин и оборудования, время отказа от европейского оборудования и технологий еще не наступило.

В 1898 г. импорт машин из Европы в Россию выражался в сумме 56,5 млн руб. Доля всего ввоза в Россию германских машин и изделий из металла составляла 48,8%, в то время как главный конкурент — Великобритания — имел этот показатель на уровне 27,3%¹²¹.

Необходимо отметить, что лидирующее положение Германии в поставках в Россию продукции машиностроительной отрасли явилось результатом победы в промышленном состязании немецких промышленников над английскими. Переориентация с английского на германский рынок машин в 70-х гг. XIX в. характерна не только для России.

После заключения в 1894 г. торгового договора с Россией Германия закрепила за собой первое место по ввозу в Россию машин самого разного назначения. Машины из Германии способствовали положительным изменениям, произошедшим в хозяйстве дореволюционной России. Следующий торговый договор (1904 г.) ничего не изменил в ситуации с импортом машин из Германии. Накануне 1914 г. ввоз иностранных машин и комплектующих в процентах от производства в России колебался в пределах 79,3—97,5%, причем бóльшая часть их поступала из Германии¹²². При этом немецкие предприниматели активно принимали участие в инвестировании русского машиностроения, хотя это было менее выгодно. В начале XX в. Германия прочно удерживала второе место по инвестициям в машиностроительную отрасль России.

Примером внедрения германских промышленников в машиностроительную отрасль Юга России является создание в 1897 г. **Екатеринославского машиностроительного общества** (Jekaterinoslawer Maschinenbau-Aktien-Gesellschaft). Его учредителями выступили подданный России граф Сигизмунд Велепольский и германский подданный Фриц Гессенбрух, представлявший интересы Дуйсбургского машиностроительного акционерного общества. Основной капитал фирмы первоначально был определен в размере 900 тыс. руб., который состоял из 1800 акций номинальной стоимостью по 500 руб. Все акции общества распределялись между учредителями и приглашенными ими к участию в предприятии лицами. В соответствии с уставом общества, правление находилось в Екатеринославе и состояло из пяти директоров. Распределение основного капитала намечено было следующим образом: на приобретение земли предполагалось выделить 32,5 тыс. руб., на постройку завода, административных и производственных помещений, жилья для рабочих — 500 тыс. руб., на покупку материалов и инструментов — 80 тыс. руб., на наем рабочих, первоначально определенный приблизительно в 100 чел., исходя из поденной оплаты на 1 чел. 1 руб. 50 коп. — 10 тыс. руб. (в перспективе на предприятии должно было работать 300 чел.). 277,5 тыс. руб. предполагалось перевести в запасной капитал. Через год основной капитал был увеличен до 1,5 млн руб., что было вызвано необходимостью приобретения дополнительно участка земли, расширения завода и постройки помещений для служащих и рабочих¹²³.

На первом собрании 4 марта 1898 г. среди акционеров доминировали представители германского капитала. Председателем правления был избран Дернен, членами правления — Велеполь-

ский, Ф. Гессенбрух, Кетман, Кольсгорн, Рупе, кандидатами — А. Пенсен, Тейбнер, членами ревизионной комиссии — В. Волленбрух, Е. Гребин, Пенсен. В качестве кредитных учреждений, находящихся за рубежом, были обозначены Шаафгаузенский банковский союз в Берлине и Кельне и Дуйсбург-Руротский банк в Дуйсбурге¹²⁴.

Согласно сведениям, собранным представителем Генерального консульства во Франкфурте-на-Майне, член правления общества германский подданный Франц Гессенбрух характеризовался следующим образом: «...состоит представителем одной из самых крупных и деятельных фабрик в Дуйсбурге и пользуется безупречной репутацией, что же касается имущественной состоятельности, то как его личные дела, так и дела фирмы, представителем коей он состоит, находятся в блестящем положении»¹²⁵.

Дуйсбургское машиностроительное общество, бывшее «Бехем и Кетман» (Duisburger Maschinenbau-A.-G., vormals Bechem & Keetman) было достаточно известно в Германии. Основы предприятия были заложены в 1862 г. инженером Августом Бехемом и купцом Теодором Тейбнером, начавшими с производства цепей для плавсредств и строительства подъемных кранов большой грузоподъемности, а также оборудования для металлургических предприятий. В 1872 г. предприятие приняло форму акционерного общества, в его состав вступили родственники основателей дела, среди которых были Карл Пенсен и Август Тиссен. Модернизация производства и инновационные подходы помогли предприятию с успехом пережить годы экономического кризиса и выйти из него окрепшим. О весомой роли Дуйсбургского машиностроительного завода в хозяйственной жизни Германии говорит, в частности, следующий факт: в 1896 г. в кооперации с германским электротехническим обществом «Гелиос» завод построил первый в мире электрический портовый кран. На Россию и российский рынок руководство предприятия обратило внимание в связи с расширением строительства железнодорожной сети, портовой инфраструктуры и развитием судоходства. Открытие в России дочернего предприятия было продиктовано протекционистскими мерами российского правительства. Немецкие промышленники, ввозившие в Россию свою продукцию, желали сохранить финансовые средства посредством экономии на транспортных расходах и таможенных тарифах¹²⁶.

Новое общество учреждалось в целях устройства и эксплуатации в Новомосковском уезде Екатеринославской губернии на принадлежащем подданному Германии инженеру П. Томасу

участке земли завода, изготавливающего «всякого рода машины и чугунолитейные и кованые изделия...»¹²⁷. Участок П. Томаса передавался в собственность общества. Сделка состоялась на довольно-таки большую сумму — 81165 руб., но при этом были приобретены строящаяся на участке фабрика и заготовленный материал на сумму 44410 руб.¹²⁸

Инженер Пауль Томас был специально приглашен Дуйсбургским машиностроительным обществом для выполнения работ по строительству завода в Екатеринославе, так как имел опыт работы в России и положительную репутацию. По тому же принципу был осуществлен подбор и других руководителей русского предприятия. Так, например, на должность технического руководителя был рекомендован Эмиль Тейбнер, бывший до этого директором и инженером котельной фабрики Августа Реппана в Варшаве. Тейбнер 12 лет работал в Москве на производстве, отличался безупречным знанием русского языка, имел богатый опыт общения с русскими рабочими, а также обладал ценными связями и специальными знаниями. Этими же качествами обладали немецкие специалисты — инженер Хессе, неоднократно проводивший монтажные работы в России, и мастер по литью Мерш. Новое предприятие строилось по образцам и чертежам Дуйсбургского машиностроительного завода¹²⁹.

Исходное положение для деятельности завода было оптимальным. Оборудование отвечало всем требованиям, предъявляемым техническим прогрессом. Обеспечение машинами, сырьем, заказами в условиях повышенного конъюнктурного спроса на рынке машин и оборудования не вызывало нареканий. Кроме того, немаловажными позитивными факторами являлись дешевые рабочие руки, высокопрофессиональное многоопытное руководство, состоятельные акционеры, связь с головным (материнским) предприятием, отсутствие транспортных и таможенных расходов. Обращает на себя внимание информация о соглашении с Дуйсбургским машиностроительным акционерным обществом об отказе германской фирмы от русского рынка.

Начавшийся кризис 1900—1903 гг., особенно сильно затронувший машиностроение, нарушил планы немецких промышленников. Период 1898—1901 гг. был завершён с незначительной прибылью в размере 173 тыс. руб., которая в основном была использована для образования резервных фондов. Непростое положение складывалось и на головном предприятии в Дуйсбурге. В 1901 г. Дуйсбургское машиностроительное общество списало 720 тыс. немецких марок на свое участие в южнороссийском предприятии. Часть долгов образовалась из-за поставки обо-ру-

дования в Екатеринослав. Тем временем на дочернем предприятии появились проблемы с руководством и наличием высококвалифицированных рабочих, которых насчитывалось тогда около 450 чел.

Постепенно накапливались долги предприятия, которые достигли 680 тыс. руб. Смена руководства не принесла результатов. Завод стоял на грани закрытия. В марте 1906 г. были приостановлены конкурсные предложения. В наблюдательном совете в Дуйсбурге задумывались о том, как выгодно продать русское предприятие, но в условиях экономического кризиса и последовавшей за ним затянувшейся депрессии сделать это было не так просто. В 1909 г. предприятие было продано; с учетом вычета налогов и затрат на проведение конкурса Дуйсбургское машиностроительное общество получило всего 300 тыс. руб. В дальнейшем германское предприятие пошло по пути кооперации со своим бывшим конкурентом.

Во многом благодаря германским инвестициям и передовому германскому опыту в машиностроении, на Юге России в конце XIX в. появился один из крупнейших паровозостроительных заводов, расположенный в Луганске, основателем которого был **Густав Гартман** (1841—1910). Это был известный в Германии предприниматель, достойно продолжавший семейное дело, связанное с машиностроительной отраслью. Благодаря его деятельности металлургический завод в Лаухгаммере стал ведущим предприятием в Германии. В 1887 г. Гартман стал директором Дрезденского банка¹³⁰.

Обратить внимание на перспективное дело в России Г. Гартмана побудил российский банкир с германским подданством А.Ю. Ротштейн, который приложил немало усилий для организации паровозостроительного завода в Луганске. Уже летом 1895 г. Ротштейн вел переговоры по поводу финансирования предприятия с германским банкирским домом «Мендельсон и К^о». Кроме Мендельсона Ротштейну также удалось убедить в надежности паровозостроительного общества и банкирский дом «Роберт Варшауэр и К^о». Оба германских кредитных учреждения приняли участие в финансировании предприятия в качестве субучастников.

Вначале предприятие предполагалось устроить в Сосновицком районе Петроковской губернии Царства Польского. Мотивация была следующая: «В местности этой имеется каменный уголь и железопредметы, необходимые для машиностроительной заводской деятельности. Там же общество находит рабочий люд, который привык к этого рода работе и который, вследствие развития в этом районе промышленности, вполне подго-

товлен к заводскому труду, между тем как в других местностях обществу пришлось бы нанимать рабочих, не ознакомленных с подобного рода работой, и только приучать их к делу, что значительно замедлило бы эксплуатацию завода»¹³¹. Однако в конечном итоге от первоначального замысла по размещению завода в Польше отказались, и объект решено было строить на Юге России, поблизости от источников сырья — криворожской руды и угля Донбасса.

Основной капитал Общества паровозостроительного завода Гартмана вначале составлял 4 млн руб. золотом и был разделен на 40 тыс. акций по 100 руб. (или 324 немецких марки). Акции были распределены между учредителями общества и приглашенными ими к участию в предприятии лицами. Приведенные ниже данные отражают соотношение капитала и наглядно демонстрируют весомую роль германского капитала. 17950 акций принадлежали Дрезденскому банку, Петербургский Международный банк обладал 10975 акциями. Лично Г. Гартману принадлежали 1000 акций¹³².

Обращает на себя внимание то, что из всей суммы расходов в течение 1896/1897 операционного года, составившей 1,5 млн руб., около 600 тыс. руб. было израсходовано на приобретение заводского оборудования в Германии¹³³. Германское участие в акционировании оценивалось Л.Я. Эвентовым примерно в 3 млн руб.¹³⁴ Однако при более внимательном изучении состава акционеров можно сделать вывод о завышении степени участия германского капитала в обществе. При учреждении предприятия германским подданным и германскому банку принадлежало примерно 20 тыс. акций, то есть вклад германского капитала можно оценить в размере 2 млн руб. В дальнейшем увеличение основного капитала происходило за счет инвестиций русских банков.

Правление общества находилось в Петербурге и состояло из семи директоров, избираемых на общем собрании акционеров на пять лет. Председателем правления был избран Густав Гартман. Кроме него в правление вошли Бородин, Герман Дернен, Адольф Ротштейн, Константин Вахтер, Дмитрий Шерешевский, кандидатами стали Франсуа Корве и Франс Пфейфер¹³⁵.

Густав Гартман взял на себя ответственность за всю техническую сторону дела. Многие специалисты, привлеченные к организации производства в Луганске, приехали из Германии. В конце 1896 г. из Германии прибыл управляющий заводами инженер Я.И. Андерсон, работавший на Выксунских заводах. В должности директора паровозостроительного завода он пробыл до 1902 г., затем его сменил родственник Густава Гартмана,

прибывший из Германии, — Г.В. Трен. В 1899 г. из 18 руководителей высшего звена лишь пятеро были русскими, в шести основных отделах из 14 мастеров русскими были только двое. Например, начальником прокатного отдела являлся подданный Германии инженер Иосиф Францке. Под его руководством работали германские мастера Фербер, Нейман, Земла, Вибе, Вейтцель. Трубопрокатный отдел возглавлял подданный Германии Никльс, ремонтные мастерские — Роберт Дикс¹³⁶. Немецкий элемент доминировал среди служащих и руководителей завода.

В 1900 г. «Горнозаводская газета» привела следующий отзыв о новом южнороссийском предприятии: «...размещение, оборудование и размер паровозостроительных мастерских делают сильнейшие впечатления и, несомненно, при хорошем ведении работ выйдут победоносно из всякого состязания и с наилучше устроенными заводами России... завод во всем его объеме должен удовлетворять всякого знатока дела и, несомненно, даст вполне удовлетворительные, богатые последствиями результаты после того, как он преодолеет затруднения, являющиеся во всяком новом предприятии... Недостаток в работе не предвидится, так как сбыт некоторой части производства обеспечен долгосрочными договорами на несколько лет вперед, и едва ли представится затруднение в своевременном получении дальнейших заказов для различных отделов завода»¹³⁷.

Руководство предприятия было заинтересовано в профессиональном росте работавших на нем русских специалистов, инженеров и техников. Так, к примеру, в 1911 г. для ознакомления с работой немецких предприятий в Германию от Луганского завода Гартмана были направлены русские инженеры К.Н. Фролов и А. Быховский. В ходе зарубежной поездки К.Н. Фролов посетил машиностроительный завод «Карл Флор» (Берлин, Виттенау), мастерскую Фольфе в Магдебурге, чугунолитейный завод «Сименс и Гальске»¹³⁸.

Деятельность предприятия была успешной. Выпуск паровозов начался в 1900 г. В 1905 г. был поставлен рекорд — произведено 245 паровозов. Завод изготавливал также машины и механизмы для нефтепроводов, вагонные оси, рессоры, котлы, резервуары, цистерны, металлоконструкции для мостов, корпуса турбин для судов, стационарные машины мощностью до 50 л. с. для нефтяной промышленности, подъемники, смесители, чугунные снаряды, аппараты для химических заводов. Металлургический отдел производил литые мартеновские болванки, сортовое, листовое и кровельное железо, огнеупорный кирпич¹³⁹. В 1901/1902 операционном году акционеры получили доход 7%,

в 1902/1903 г. доход составил уже 11%, а в 1904/1905 г. достиг 20%¹⁴⁰. Кроме дохода от акций главные участники общества получали вознаграждение в виде премий за работу в правлении. Так, вознаграждение Густава Гартмана за 1904 г. составило 15307 руб., столько же получил и А.Ю. Ротштейн¹⁴¹.

Акции общества Гартмана в 1904—1910 гг. пользовались спросом на Петербургской бирже, являясь одной из «ходких» бумаг. В 1904 г. курс акций общества колебался в пределах 110—210 руб. В последующем он неуклонно возрастал и в 1906 г. составлял 292—390 руб.; в период 1907—1909 гг. наметилась тенденция к понижению, но в 1910 г. цена поднялась до 210 руб. и к концу года достигла 252 руб.¹⁴²

Однако начавшийся после 1906 г. кризис в паровозостроении отразился и на Луганском заводе. Гартман постепенно потерял интерес к предприятию и в 1908 г. вышел из состава правления общества.

В целом можно отметить успешную деятельность паровозостроительной фирмы Гартмана во многом благодаря использованию передовых организационных и технологических форм производства, заимствованных из Германии.

Различия в результатах деятельности двух машиностроительных предприятий, где доминирующее положение занимали представители германского капитала, в значительной степени были обусловлены их производственной специализацией и временем основания, а также поддержкой определенных кругов непосредственно в России. Производство подвижного железнодорожного состава являлось более соответствующим конъюнктуре и выгодным направлением, нежели выпуск оборудования для заводов и фабрик, учитывая значительное замедление в целом по России роста учредительства новых промышленных предприятий в связи с кризисом. Кроме того, общество Гартмана активно функционировало еще до наступления кризиса, то есть были доходы, которые удовлетворяли акционеров и заставляли их поверить в успех предприятия. Наконец, паровозостроительное общество в своей деятельности было крепко связано с русскими финансами посредством личной заинтересованности и участия в его делах Адольфа Ротштейна. Это давало существенную поддержку и, учитывая положение видного банкира, гарантировало получение крупных казенных заказов. Причины неуспеха Екатеринбургского машиностроительного общества во многом были определены положением Дуйсбургского общества, серьезно ослабленного в связи с разразившимся экономическим кризисом.

Германские предприниматели сыграли определенную роль в становлении и другого паровозостроительного предприятия на

Юге России, расположенного в Харькове, — акционерного **Русского паровозостроительного и механического общества**. Его учредителями являлись председатель Петербургского биржевого комитета А.С. Прозоров, директор Петербургского Частного коммерческого банка А.И. Мураций и французский предприниматель Филипп Буэ, владевший машиностроительным заводом в Париже¹⁴³. В списке принимавших участие в первом собрании акционеров 8 августа 1895 г. обозначен Немецкий банк в Берлине, однако его доля была невелика — 25 акций, в то время как, например, Петербургский Частный коммерческий банк имел 3040 акций¹⁴⁴. В дальнейшем германский элемент вообще не обнаруживается в составе акционеров компании¹⁴⁵.

Из акционеров-иностранцев в предприятии участвовали практически одни французы. Несомненно, французский капитал сыграл здесь главную роль. В правлении общества два места было отведено главным акционерам — поставщикам оборудования — Стефану и Филиппу Буэ¹⁴⁶.

Однако дело не обошлось без оснащения предприятия германским оборудованием. В 1896 г. при первых шагах по возведению завода правлением общества была организована деловая поездка во Францию для ведущего специалиста инженера Врублевского. Ее целью было посещение железнодорожных мастерских и машиностроительных заводов, в первую очередь завода Ф. Буэ, где русский инженер должен был ознакомиться с оборудованием, которым намечалось оснастить завод в Харькове. Врублевский же настоял на необходимости посещения и одного из германских предприятий — завода Гентшеля в Касселе. Там ежегодно выпускалось до 300 паровозов и размещались заказы на подвижной состав для России¹⁴⁷.

При основании завода в качестве поставщиков необходимого оборудования и материалов были представлены следующие немецкие предприятия: Мейсенский чугунолитейный и механический завод, бывш. Ф.Л. и Е. Якоби (Meisner Eisengiesserei und Maschinenbau-Anstalt, vormals F.L. & E. Jakobi), Берлинско-Ангальтское машиностроительное общество в Дессау (Berlin-Anhaltische Maschinenbau A.G., in Dessau), Саксонский машиностроительный завод, Хемниц, бывш. Рих. Гартман в Хемнице (Sächsische Maschinenfabrik zu Chemnitz, vormals Rich. Hartmann in Chemnitz), Хемницкий инструментальный завод, бывш. А. Вильхе и К^о (Chemnitzer Werkzeugmaschinen Fabrik, vormals A. Wilhe & Co)¹⁴⁸, а также Чугунолитейный и машиностроительный завод «Кригар и Иссен», Ганновер (Krigar & Ihssen Eisen-Giesserei und Maschinen-Fabrik, Hannover)¹⁴⁹.

Контакт с германскими предпринимателями поддерживался и после окончания строительства завода, но уже на другой основе. Заслуживает внимания деловое партнерство с фирмой «Эргард и Земер» в Саарбрюкене. На протяжении 1908—1910 гг. германская фирма неоднократно предоставляла харьковскому заводу чертежи и право на производство патентованных изделий, оборудования для машиностроительных и металлургических заводов. В результате укрепившихся деловых связей на свет появился договор между правлением общества и фирмой «Эргард и Земер» на право выпуска машин и изделий, производимых германской фирмой. Согласно этому договору российское общество получало все чертежи германской фирмы и монопольное право на выполнение поступающих заказов для России. Германская сторона получала единовременную уплату и 4% от стоимости каждого произведенного в Харькове изделия по чертежам фирмы «Эргард и Земер»¹⁵⁰.

Приведенные факты свидетельствуют о том, что германский технический опыт распространялся также и на те предприятия Юга России, где основная роль принадлежала отечественным и иностранным, но не германским предпринимателям. Соглашение с фирмой «Эргард и Земер» указывает на то, что русское предприятие, несмотря на свою молодость, в достаточно короткий срок достигло высокого уровня и пользовалось доверием зарубежного партнера, не опасавшегося за компрометацию своей марки.

5. Сельскохозяйственное машиностроение

С 1840-х гг. на Юге России начинается рост предприятий по производству и ремонту сельскохозяйственной техники. К 1861 г. этот регион оттеснил Центральный район с лидирующей позиции по выпуску сельскохозяйственных машин и орудий¹⁵¹. Именно в Херсонской и Екатеринославской губерниях и Области войска Донского складывались благоприятные условия для возникновения спроса на продукцию предприятий по производству земледельческих орудий и машин. Во многом этот спрос удовлетворялся за счет предложения зарубежных фирм, особенно до увеличения таможенных пошлин на ввозимые сельскохозяйственные машины. При этом Германия, где в аграрной технологии произошел своеобразный переворот, ведя конкурентную борьбу с США за русский рынок сбыта сельскохозяйственных машин, являлась главным поставщиком данной продукции в Россию. На рубеже XIX—XX вв. из Германии ввозилось более

50% простых и более 20% сложных сельскохозяйственных машин и орудий¹⁵².

Существенным препятствием на пути развития отечественного производства сложных уборочных машин являлись правительственные меры по стимулированию сельского хозяйства, выразившиеся в освобождении указанной машиностроительной продукции от таможенных пошлин. Недовольство российских производителей сельскохозяйственных машин и орудий привело к их консолидации и учреждению в 1911 г. корпоративной предпринимательской организации — Съезда фабрикантов земледельческих орудий и машин. Главным требованием Съезда являлось повышение пошлин на сельскохозяйственные машины. В соответствии с поставленными целями отечественные машиностроители указывали на страницах издания «Промышленность и торговля», что протекционистские меры в сельскохозяйственном машиностроении повлекут за собой косвенно и оживление горной и металлургической промышленности¹⁵³. Усилия, предпринятые русскими фабрикантами, дали о себе знать только накануне войны. Закон о стимулировании производителей сельскохозяйственной техники премиями в 1912 г. повлиял на темпы производства: за год более чем в 2 раза увеличился выпуск сложных сельскохозяйственных машин¹⁵⁴.

Большинство заводов и фабрик по производству сельскохозяйственных машин и орудий, возникших в последней трети XIX в. на Юге России, были связаны с деятельностью предпринимателей — немцев по национальности. Рассмотрим вопрос о том, какой вклад был внесен именно предпринимателями — подданными Германии, а также источник финансирования их промышленных предприятий.

В 1873 г. одесский 1-й гильдии купец Адольф Беллино, вюртембергские подданные Эмиль Гегг и Людвиг Коммерель выступили учредителями Товарищества механического и чугунолитейного завода под фирмой **«Беллино—Фендерих в Одессе»**. Основной капитал товарищества — 600 тыс. руб. — состоял из 1200 паев номиналом по 500 руб. В уставе товарищества было оговорено, что при последующих выпусках паев преимущественное право на приобретение принадлежит учредителям. Целью общества являлось продолжение и развитие действий механического и чугунолитейного завода, принадлежавшего торговому дому «Беллино—Фендерих и К^о», построившему предприятие в 1862 г.¹⁵⁵

Однако толчок развитию предприятия дало заключение договора (приблизительно в 1858 г.) между английской фирмой «Клейтон, Шуттлворт и К^о» и торговым домом «С. Фендерих

и К^о» в Одессе о совместной деятельности по сбыту сельскохозяйственных орудий и сельскохозяйственных машин. Одесскому торговому дому отводилась роль генерального агента на Юге России. Уловив направление конъюнктуры, торговый дом «С. Фендерих и К^о» стал специализироваться на реализации агротехники и других производителей сельскохозяйственных машин из Англии и, отчасти, Германии. В 1860 г. торговый дом выступал в качестве представителя восьми английских промышленных фирм. Были открыты склады в Одессе и Харькове.

После 1862 г. фирма начинает осваивать выпуск собственной продукции. За образцы были взяты английские машины и аграрные орудия, которые в некоторой степени усовершенствовались с учетом местных особенностей. В связи с сильной конкуренцией на рынке сельскохозяйственных машин и орудий предприятие осваивает выпуск и других групп товаров: слесарных инструментов, оборудования для предприятий легкой промышленности. Нарастание мощностей конкурентами из среды немецких колонистов Юга России (И. Ген) и постепенное вытеснение с внутреннего рынка вынудили предприятие перейти в 1870-е гг. к строительству пароходов. Освоив данное производство, завод со временем сконцентрировал у себя большинство заказов одесских судовладельцев на ремонт плавсредств и изготовление судовых котлов, машин и механизмов.

К концу 1880-х гг. завод отремонтировал более 250 судов, а также построил несколько пароходов. В официальных отчетах 1870—1880-х гг. завод был назван лучшим предприятием данного профиля на Юге России. В это время численность рабочих на предприятии достигала почти 500 чел., завод производил ежегодно продукции на 500—700 тыс. руб.¹⁵⁶ Помимо ремонта и постройки судов, на заводе также производили вагоны для городской конно-железной дороги¹⁵⁷. Не отдавало инициативу предприятие и в начале XX в. В 1910 г. на заводе был построен самый большой пароход в Одессе. Его водоизмещение составляло 1100 т.

Из 11 пайщиков товарищества, предъявивших на собрании 26 июня 1914 г. 780 паев, четверо являлись австрийскими подданными и обладали 360 акциями, три акционера, владевшие 170 паями, были германскими подданными: Владимир Пригниц (50 паев), Бернгард фон Цигезар (60 паев), Герман фон Цигезар (60 паев). Пригниц проживал в Одессе, двое других пайщиков — в Германии, в Комбурге и Мюнстере соответственно. Бернгард фон Цигезар являлся кандидатом в члены правления, Владимир Пригниц — директором-распорядителем. Из 1200 паев товарищества 1080 принадлежало иностранным предпринимателям.

Среди пайщиков доминировали представители австрийского капитала. Австрийцы преобладали также в правлении и ревизионной комиссии товарищества. Германский капитал занимал вторую позицию. Его долю в предприятии можно оценить в 85 тыс. руб.¹⁵⁸ Присутствовал в товариществе также и французский капитал.

С фирмой «Беллино—Фендерих» была связана карьера известного предпринимателя Максимилиана Гельфериха (1828—1901), вюртембергского подданного, основателя торгово-промышленной фирмы «Гельферих-Саде» в Харькове, которая специализировалась на производстве и продаже сельскохозяйственных машин и орудий. Переселившись в Россию в 1851 г., Гельферих с 1853 г. стал руководить агентством фирмы «Беллино—Фендерих» в Харькове. Деловая активность Гельфериха постоянно росла: после расширения склада в 1875 г. последовало создание в 1878 г. мастерской по производству кузнечных и слесарных работ. В 1882 г. предприятие Гельфериха приступило к выпуску собственной продукции¹⁵⁹. В 1895 г. на основе чугунолитейного и механического завода для производства машин и орудий в Харькове, принадлежащего М.Х. Гельфериху, было учреждено паевое товарищество «М. Гельферих-Саде». Основной капитал товарищества при учреждении — 1250 тыс. руб. (250 паев, распределенных между учредителями и приглашенными к участию в предприятии лицами, номиналом в 5 тыс. руб.)¹⁶⁰.

М. Гельферих умер в 1901 г., не оставив после себя наследников. Принадлежавшие ему акции были приобретены английским акционерным обществом «Клейтон, Шуттльворт и Ко»¹⁶¹. Предприятие продолжало развиваться и после смерти основателя фирмы. В 1903 г. в собственность товарищества перешел завод Бельгийского общества по производству мельничных поставов, конных приводов и элеваторов для паровых молотилок, который был построен в Харькове в 1896 г. После этого, в 1907 г., основное оборудование было перенесено в новые производственные помещения¹⁶².

Накануне войны германские пайщики теряют прежние позиции. На собрании в мае 1914 г. из 40 пайщиков, имевших 915 паев (всего было 1000 паев), подданными Германии являлись только семеро, которые владели 123 паями. Германский капитал, следовательно, составлял 725 тыс. руб. Англичане (13 пайщиков) имели более половины — 509 паев. Среди владельцев паев были иностранные предприятия по производству сельскохозяйственных машин и орудий: германская фирма «Рудольф Сакк» и английская «Клейтон, Шуттльворт и Ко». Гельферих с 60-х гг. XIX в. представлял интересы этих фирм в Рос-

сии, занимаясь реализацией их изделий. Участие в предприятии английских и германских предпринимателей указывает на их заинтересованность в работе товарищества, расширении его торговой деятельности и оптимизации торговой сети, через которую во многие регионы Российской империи можно было распространять свою продукцию. Фирма «М. Гельферих-Саде» не ограничивалась Югом России и сбывала продукцию на Кавказе, в Центральной России и Сибири. Основной капитал компании дважды увеличивался и в 1912 г. достиг 5 млн руб. В Ростове-на-Дону, Харькове, Полтаве, Кременчуге, Армавире находились отделения фирмы «Гельферих-Саде»¹⁶³.

Накануне войны руководящие посты в правлении товарищества принадлежали англичанам. Ч.Г. Блеки, директор правления, являлся одновременно вице-консулом Великобритании в Харькове. Вторым директором правления также был подданный Великобритании Ф.В. Робсон. Были в правлении и подданные Германии — Эрнст Карлович Лерхе, Альберт Гартман (владел 1 паем), Рудольф Гофгер¹⁶⁴. Главным бухгалтером фирмы был подданный Германии Отто Лерхе. Обращает на себя внимание тот факт, что среди пайщиков доминировали немцы, но многие из них имели российское подданство.

Участие в предприятии приносило достаточно высокие доходы. В 1909 г. завод получил прибыль 642463 руб., в 1912 г. она достигла уже 1371123 руб. Дивиденд в эти годы составлял 8%¹⁶⁵.

В 1874 г. подданные Германии Зибек и фон Валь приобрели у подданного России **Карла Фалька** механический и чугунолитейный завод в Одессе, с 40-х гг. XIX в. выпускавший земледельческие орудия. Однако 1870-е гг. оказались самыми неблагоприятными для производителей сельскохозяйственных машин и орудий¹⁶⁶. В итоге предприятие было продано подданному Германии В.К. Рестелю. Новый владелец существенно изменил профиль завода. После модернизации производительность завода увеличилась в два раза. В структуре предприятия в 1888 г. значились литейный, токарный, слесарный цеха, кузнечная мастерская. Монтажный цех был оснащен подъемным краном, паровым молотом в 15 пудов. Количество рабочих насчитывало тогда 120 чел. Завод выпускал паровые котлы, железные резервуары, паровые машины систем Майера и Ридера, а также детали строительно-архитектурного назначения. Годовая производительность достигла в 1888 г. 130725 руб. Произведенная продукция находила сбыт в Одессе, Херсонской, Таврической, Екатеринославской, Киевской, Бессарабской губерниях и на Кавказе. В свою очередь, завод являлся потребителем отечественного и заграничного сырья. Чугун поступал от завода Джона

Юза, сортовое железо — из Силезии. В 1893 г. на заводе работало 130 чел., годовая производительность несколько упала и составляла 118796,6 руб.¹⁶⁷ В 1898 г., когда завод унаследовал сын германского предпринимателя — Эмилий Карлович Рестель, годовая производительность предприятия возросла до 191474 руб., количество рабочих увеличилось до 167 чел. Завод также приступил к выпуску вагонов для конно-железных дорог¹⁶⁸. Перед Первой мировой войной производительность завода оставалась примерно на том же уровне.

В 1907 г. в Области войска Донского, вблизи Таганрога, в дер. Новоселовка, было основано российско-германское машиностроительное товарищество «**Кебер и К^о**». Предприятие производило главным образом различное оборудование для перерабатывающей промышленности, земледельческие орудия и машины, а также аккумуляторы и насосы. Годовая производительность предприятия доходила до 400 тыс. руб., на нем было задействовано около 60 рабочих¹⁶⁹. В донесении управляющего Таганрогской портовой таможней инспектору Одесского таможенного участка о заводе дополнительно сообщалось следующее: стоимость заводского оборудования оценивается в 100 тыс. руб., оборотный капитал составляет 200 тыс. руб., изготовленная продукция распространяется по всей России, численность рабочих в среднем в году составляет 75 чел. Последняя цифра сильно отличается от данных германского историка Д. Нойтатца, согласно которым на заводе в 1914 г. работало 110 чел.¹⁷⁰ В донесении также указан тот факт, что общество получало из Германии «сложные и мелкие части машин и некоторые машины из собственного завода»¹⁷¹.

Тесное взаимодействие германского, австрийского капитала и капитала немцев-колонистов Юга России проявилось на примере организации акционерного общества «**И.В. Клейнер и К^о**». Учредитель, подданный Австрии Иоганн Клейнер, в 1885 г. построил и ввел в действие завод земледельческих орудий и машин. Завод был оснащен современным оборудованием и выпускал широкий ассортимент продукции: жатвенные машины, рядовые и разбросные сеялки, одно- и многолемешные плуги, соломорезки, молотилки, культиваторы. Накануне войны на заводе работало около 300 рабочих и 15 служащих, чистая прибыль за 1913/1914 операционный год составила 142254 руб. Контрольный пакет акций (800) принадлежал учредителю общества, Иоганну Клейнеру, еще 54 акции — членам его семейства. Четверо подданных Германии — Томас Якобсон, Вильгельм Гагеман, Яков Бадовский, его сын Я. Бадовский — имели соответственно 10, 5, 95 и 5 акций номиналом 1000 руб. Участие

германских подданных в предприятии выразалось в сумме 725 тыс. руб. Остальные акционеры — этнические немцы с российским подданством — имели незначительное количество акций¹⁷².

Исследуя участие германского капитала и предпринимателей — подданных Германии в развитии сельскохозяйственного машиностроения, нельзя игнорировать деятельность немецких колонистов Юга России. Этот аспект необходимо рассматривать в силу ряда причин. Во-первых, для внесения ясности в вопрос о германском экономическом проникновении в России, то есть выяснения генетических корней этого явления. Во-вторых, вызывает интерес конкуренция между предприятиями, принадлежавшими немецким поселенцам-собственникам, и вышеназванными предприятиями с участием германского капитала.

Ярким примером успешной деятельности в сельскохозяйственном машиностроении России является история завода земледельческих машин **И.И. Гена**. Основатель предприятия был выходцем из семьи колониста, приехавшего в Россию из Вюртемберга. Начало бизнеса было положено незадолго до Крымской войны. Первоначально выпускались слесарные изделия, с трудом реализуемые на рынке. Затем в с. Гофнунгсталь было освоено производство сельскохозяйственных орудий — однокорпусных плугов, но количество выпускаемых изделий равнялось лишь нескольким десяткам в год. Модернизовав основной образец (придание оптимальной формы рабочей поверхности), И.И. Ген добился положительного результата: его плуг, получивший название «колонистский», приобрел популярность и стал конкурентоспособным.

В 1866 г. производство было перенесено в Одессу, руководить делом стал наследник И.И. Гена — Карл Ген. В 1880 г. завод выпустил уже 450 плугов. В том же году собственником завода стал Иоганнес Ген. Дальнейшее совершенствование выпускаемого плуга с учетом особенностей почв Юга России (в 1881 г. появляется «новороссийский» плуг), а также выгодно складывающаяся конъюнктура в отношении аграрных орудий и машин способствовали тому, что завод Гена обошел в конкурентной борьбе основного производителя сельскохозяйственных машин в регионе — Товарищество «Беллино—Фендерих». В 1886 г. предприятие было существенно расширено, и выпуск плугов в 1889 г. составил уже 4120 единиц. В 1893 г. И. Ген построил второй завод в Одессе, который стал выпускать продукцию более широкой номенклатуры: сеялки, молотилки, многолемешные стальные плуги. В 1898 г. на двух заводах Гена было

произведено продукции на сумму 573391 руб., количество рабочих составляло 373 чел. В период 1898—1902 гг. заводами И. Гена ежегодно производилось 36 тыс. плугов и до 3 тыс. разного рода земледельческих машин, а в 1904 г. количество выпущенных плугов достигло 80 тыс. единиц¹⁷³.

Незадолго до войны предприятие было преобразовано в акционерное общество с основным капиталом 3 млн руб., состоящим из 3 тыс. акций номиналом по 1 тыс. руб. Прибыль в 1912/1913 операционном году составила 252079 руб., на каждую акцию был выдан дивиденд 20 руб. (2% на акцию). На двух заводах было занято 1300 рабочих, 17 служащих и 4 техника. В январе 1914 г. был выпущен миллионный плуг. Еще одним подтверждением успешной деятельности завода является тот факт, что предприятие было награждено 51 медалью на различных выставках (Москва, Одесса, Херсон, Тифлис, Омск, Ростов-на-Дону, Ташкент), причем 28 медалей были золотыми¹⁷⁴.

Среди акционеров общества по состоянию на 30 марта 1914 г. было двое германских подданных — Эрнест Фридрихович Ротман (кандидат в члены правления общества) и Гуго Биркхит (член ревизионной комиссии). В администрации общества состоял подданный Германии Э.К. Барг. Однако доля германского капитала в обществе была незначительной. Э. Ротману принадлежало 10 акций, Г. Биркхиту — одна. Большая часть акций принадлежала российским подданным, причем в своем большинстве акционерами являлись члены семьи И.И. Гена, остальными акциями владели служащие предприятия. Общество брало кредит постоянно только в русских банках и не являлось представителем иностранных фирм. Фактически участие германского капитала выражалось в сумме 11 тыс. руб.¹⁷⁵ Это опровергает оценку Л.Я. Эвентова, который относил на счет германского элемента третью часть капитала предприятия (1 млн руб.)¹⁷⁶.

В начале XX в. в Александровске Хортицкой волости Екатеринославского уезда Екатеринославской губернии сельскохозяйственную технику производили 17 предприятий, принадлежавших немцам-меннонитам. В 1911 г. восемь ведущих предприятий немцев-меннонитов в Хортицкой волости выпускали около 10% продукции сельскохозяйственного машиностроения Южной России и 6,2% общероссийской¹⁷⁷.

История создания и становления предприятий по производству сельскохозяйственных машин и земледельческих орудий, принадлежавших выходцам из среды немецких колонистов Юга России, свидетельствует, что данное направление бизнеса раз-

вивалось самостоятельно, вне всякой связи с исторической родиной предпринимателей, которые к тому времени приняли российское подданство и уже достаточно обрусели. Капитал, необходимый для развития дела, чаще всего извлекался из результатов сельскохозяйственной деятельности, тесно связанной с рынком зерновой продукции. Крупное машинное производство на основе меннонитских предприятий вряд ли могло получить далеко идущее развитие ввиду того, что прибыль направлялась на приобретение и аренду земельных наделов¹⁷⁸.

Таким образом, на Юге России предприятия машиностроительной отрасли появлялись во многом благодаря использованию зарубежного технико-организационного опыта и притоку инвестиций из Европы, причем предприятия появлялись сразу в акционерной форме. Наиболее был полезен контакт в этом направлении с Германией, прочно занимавшей лидирующее положение в мировом машиностроении. Для организации такого рода предприятий требовался не только тонкий расчет, но и налаженные связи в России, которые бы гарантировали получение выгодных казенных заказов и поддержку на случай возникновения кризисных явлений в экономике. Эта практика оправдала себя в случае с предприятием Г. Гартмана, которое, кроме всего прочего, являлось по своей структуре комбинатом, владевшим также и горнодобывающими предприятиями. Учреждение машиностроительных обществ даже в таком динамично развивающемся экономическом районе, каким был Юг России, таило в себе огромный риск для предпринимательского дела. Изменение конъюнктуры русского рынка пагубно отразилось на работе Екатеринбургского машиностроительного общества, результат деятельности которого в России не оправдал надежд его учредителей. Напротив, заводы по производству сельхозмашин в подавляющем большинстве развивались вне всякой связи с Германией. Владельцы этих предприятий постепенно наращивали производственные мощности своих заводов, причем в дело вкладывались средства, полученные в России. Экспорт германских изделий является серьезным фактором, осложнявшим процесс становления сельскохозяйственного машиностроения России, но, с другой стороны, импорт данной продукции из Германии был продиктован потребностями русского рынка и невозможностью отечественной промышленности обеспечить спрос аграрного сектора внутри страны. Развивавшееся постепенно на основе колониетских хозяйств и мастерских немецко-ремесленников сельскохозяйственное машиностроение нуждалось в большом объеме инвестиций. Тем не менее такого рода предприятия создавали конкурентную среду для герман-

ского производителя сельхозмашин и орудий и имели перспективы для своего дальнейшего развития.

* * *

Подводя общие итоги исследования, стоит подчеркнуть, что динамично развивавшийся во второй половине XIX в. Юг России привлекал к себе пристальное внимание западноевропейских инвесторов, в том числе и германских предпринимателей, которые стремились утвердиться на российском рынке.

Изучение условий, в которых действовали германские предприниматели (правовой аспект), дает основание сделать вывод о наличии множества препятствующих элементов в законодательстве Российской империи в отношении иностранцев. Однако для развития инвестиционного процесса на Юге России это не играло большой роли (в отличие от приграничных западных территорий), главными стимулами для иностранных инвесторов являлась высокая экономическая конъюнктура и осознание необходимости закрепления на российском рынке. Надо также отметить, что законодательство не было застывшей косной системой, а постепенно трансформировалось и подстраивалось под западноевропейские стандарты. Германские предприниматели, лучше других иностранцев ориентировавшиеся в особенностях предпринимательской деятельности в России, имели высокий уровень адаптации к местным экономическим условиям.

Наибольшую активность в промышленности Юга России проявили, как известно, французские и бельгийские инвесторы. Германские предприниматели также приняли участие в инвестировании базовых отраслей Юга России, но объектом приложения капиталов для них одновременно являлась и собственная промышленность, которая в тот период также развивалась динамично. Германия в меньшей степени была заинтересована в создании предприятий в России, так как к тому времени продукция германских заводов прочно утвердилась на российском рынке и существующий порядок устраивал германских промышленников.

Именно значение германской промышленности для российской экономики как основного поставщика продукции индустрии накладывало отпечаток на характер инвестиционного процесса. Создаваемые с помощью капиталов германских промышленников предприятия на Юге России имели прочную связь со своими головными предприятиями непосредственно в самой Германии и служили средством для утверждения на российском рынке германской продукции. Получая места в прав-

лениях акционерных обществ, представители германского капитала добивались оснащения этих предприятий германским оборудованием. Впоследствии, при выходе на проектную мощность, предприятия получали из Германии сырье, полуфабрикаты и патенты на изготовление машин. Германские предприниматели не ограничивались одним лишь вкладыванием финансовых средств в производство, как в большинстве случаев поступали французские и бельгийские капиталисты-рантье, а принимали самое непосредственное участие в организации производства, начиная от расчета экономической целесообразности расположения предприятия в определенном месте, создания технического проекта и заканчивая оснащением предприятия оборудованием, при этом функционирование предприятия находилось под контролем специалистов из Германии. Во многом благодаря германским инженерам, техникам и управленцам-администраторам стал возможен выход южнороссийской промышленности на передовые позиции. Наиболее талантливые и перспективные российские кадры проходили стажировку на германских предприятиях. Связь с германской промышленностью способствовала внедрению передовых технологий и соответствующих высокому уровню производств.

Экономический кризис 1900—1903 гг. завершил период учредительства в южнороссийской индустрии. Для иностранных предпринимателей наступили тяжелые времена, не все смогли противостоять влиянию этого кризиса.

Следующий этап, длившийся до 1914 г., характеризуется в отношении германского предпринимательства проявлением интереса к разработке южнорусских руд. Предприятия с участием германских подданных (главным образом в добыче антрацита и в сельскохозяйственном машиностроении), не связанных с промышленными группами и финансовыми учреждениями непосредственно в самой Германии, вступают на путь акционирования и постепенно подвергаются процессу русификации. Новые крупные предприятия в тяжелой промышленности практически не появляются, но постепенно идет расширение уже существующих, увеличивается их основной капитал, в том числе и за счет инвестиций из Германии. На качественно новый уровень выходит энерговооруженность предприятий.

Общий объем германских инвестиций в базовые отрасли Юга России составил, по приблизительным подсчетам, 24,5 млн руб. При подсчете на основе архивных документов были уточнены имеющиеся в литературе количественные показатели герман-

ских инвестиций в отдельных предприятиях, а также получены новые данные о германских капиталовложениях в предприятия, ранее не попадавшие в поле зрения исследователей.

Следует отметить, что собственно германских обществ, то есть учрежденных на основе устава, утвержденного в Германии, было незначительное число: в добывающей отрасли — два, без учета общества «Дейтчер Кайзер», занимавшегося коммиссионной продажей руды, и одно — в металлургии. Обычно немецкие промышленники заручались поддержкой крупной русской буржуазии и аристократии, русских банков, перекладывая на них часть риска. Германские предприниматели в России плодотворно сотрудничали также с предпринимателями из других государств: принимали участие в создании акционерных обществ, поставляли оборудование и технические проекты, получали на переработку сырье.

Германские инвесторы в большинстве случаев реально оценивали коммерческий риск при участии в российских предприятиях. В целом германский промышленный бизнес на Юге России добился весьма удачных результатов. Доходность таких предприятий, как Южно-Российское Днепровское металлургическое общество и паровозостроительное общество Гартмана, продемонстрировала положительные результаты для германских предпринимателей, решившихся на вкладывание значительных инвестиций в промышленность России.

Отличительная черта экономики Юга России — многонациональный состав предпринимательства. Это в значительной степени не только гасило те общественные колебания, которые негативно касались «немецкого» вопроса и экономического влияния Германии в России, но и благотворно влияло на создание информационного поля вокруг вопроса о положении российской промышленности и торговли. В крупных центрах изучаемого промышленного района — в Ростове-на-Дону, Одессе, Мариуполе — имелись консульства Германии. В промышленных центрах Юга России существовала многочисленная немецкая диаспора, в своей массе высокообразованная и профессионально подготовленная. Это во многом решало проблему кадров для промышленного менеджмента.

Экономическое взаимодействие между двумя странами, рассмотренное на материале одного из российских регионов, указывает также на способность отечественной промышленности к результативному восприятию передовых западных образцов и свидетельствует об интеграции России в мировую экономическую систему.

Примечания

¹ Маккей Дж. Развитие экономики и региональное предпринимательство в последний период Российской империи // Реформы или революция? Россия 1861—1917. СПб., 1992. С. 214—216.

² Гайстлингер М., Завьялов А.С. Выдающиеся технологические и социальные достижения иностранного капитала в Украине (кон. XIX — нач. XX в.) // Украина — Германия: экономическое и интеллектуальное сотрудничество (XIX—XX вв.). Днепропетровск, 1998. Т. 1. С. 114—122; Тиме И. Современное состояние техники на южнорусских горных заводах и рудниках. СПб., 1897; Титов В.И. Материалы для описания производительных сил железодельательных и механических заводов Юга России. СПб., 1898.

³ Трахтенберг И.А. Денежные кризисы (1821—1938 гг.). М., 1963. С. 253—254; Мендельсон Л. Экономические кризисы и циклы XIX века. М., 1949. С. 503.

⁴ Эвентов Л.Я. Иностранные капиталы в русской промышленности. М., Л., 1931. С. 11.

⁵ Бовыкин В.И. О некоторых вопросах изучения иностранного капитала в России // Об особенностях империализма в России. М., 1963. С. 250—313; Он же. К вопросу о роли иностранного капитала в России // Вестник Московского университета. Серия IX. История. 1964. № 1. С. 55—83; Бовыкин В.И., Бабушкина Т.А., Крючкова С.А., Погребинская В.А. Иностранные общества в России в начале XX в. // Вестник Московского университета. Серия IX. История. М., 1968. № 2. С. 53—68.

⁶ Воронкова С.В. Школа Валерия Ивановича Бовыкина: (К вопросу о традициях и новаторстве в развитии советской исторической науки) // Россия на рубеже XIX—XX веков: Материалы научных чтений памяти профессора В.И. Бовыкина. М., 1999. С. 31—49; Абрамова Н.Г. Проблемы иностранного предпринимательства в трудах В.И. Бовыкина // Там же. С. 58—70.

⁷ Дякин В.С. Германские капиталы в России: Электроиндустрия и электрический транспорт. Л., 1971.

⁸ Абрамова Н.Г. Источниковедческие проблемы изучения германских капиталов в промышленности дореволюционной России: Дисс... канд. ист. наук. М., 1983.

⁹ Бовыкин В.И. Иностранное предпринимательство в России // История предпринимательства в России. Книга вторая. Вторая половина XIX — начало XX века. М., 2000; Он же. Французское предпринимательство в России // Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России: Очерки. М., 1997. С. 153—182; Бовыкин В.И., Петерс В. Бельгийское предпринимательство в России // Иностранное предпринимательство в России: Очерки. М., 1997. С. 187—242; Петров Ю.А. Немецкие предприниматели в Москве XIX — начала XX в. // Немцы Москвы: исторический вклад в культуру столицы. М., 1997. С. 132—152; Гурушина Н.Н., Поткина И.В. Английские капиталы и частное предпринимательство в России // Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России: Очерки. С. 54—119;

Абрамова Н.Г. Неакционерные предприятия германских подданных в России в начале XX в. (возможности изучения) // *Немецкие предприниматели в Москве*. М., 1999. С. 148—176; Калмыков С.В. Американское предпринимательство в России // *Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России: Очерки*. С. 243—288; Дьяконова И.А. Швейцарская промышленная эмиграция в России // *Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России: Очерки*. С. 289—303; Bovykin Valerij I. Deutsch-russische Wirtschaftsbeziehungen und deutsche Unternehmen in Russland von der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts bis 1914 // *Der Beitrag der Deutschbalten und der stedtischen Russlanddeutschen zur Entwicklung des Russischen Reiches. 1850—1917*. Köln, 1999. S. 151—155.

¹⁰ Щербініна О.В. Иноземні капітали в металургійній та вугільній промисловості Донбасу і Придніпров'я (1861—1914): Дисс... канд. іст. наук. Донецьк, 1999.

¹¹ Mai J. *Das deutsche Kapital in Russland. 1850—1894*. Berlin, 1970.

¹² Idem. *Kapitalexport nach Russland 1898 bis 1907 // Russisch-deutsche Beziehungen von der Kiever Rus bis zur Oktoberrevolution*. Berlin, 1976. S. 207—237.

¹³ Kirchner W. *Die deutsche Industrie und die Industrialisierung Russlands. 1815—1914*. St. Katharinen, 1986.

¹⁴ Rasch M. *Unternehmungen des Thyssen-Konzerns im zarischen Russland // «...das einzige Land in Europa, das eine grosse Zukunft vor sich hat»: Deutsche Unternehmen und Unternehmer im Russischen Reich im 19 und frühen 20 Jahrhundert*. Essen, 1998. S. 225—271.

¹⁵ Wessel H.A. *Verfehltete Investitionen deutscher Unternehmen in Russland. Dargestellt an den Beispielen Felten Guilleaume Carlswerk AG, Duisburger Maschinenbau-A.-G. und «Helios», A.-G. für elektrisches Licht und Telegrapchenbau // «...das einzige Land in Europa, das eine grosse Zukunft vor sich hat»: Deutsche Unternehmen und Unternehmer im Russischen Reich im 19 und frühen 20 Jahrhundert*. S. 189—223.

¹⁶ *Фабрично-заводские предприятия Российской империи (исключая Финляндию)*. 2-е изд. Пг., 1914; *Указатель действующих в Империи акционерных предприятий / Под. ред. В.А. Дмитриева-Мамонова*. СПб., 1907; *Список фабрик и заводов Российской империи / Под. ред. В.Е. Варзара*. СПб., 1912.

¹⁷ Шепелев Л.Е. *Промышленность или сельское хозяйство? Проблема смены курса политики царизма в начале XX в. // Крупные аграрии и промышленная буржуазия России и Германии в конце XIX — начале XX века*. М., 1988. С. 7.

¹⁸ Поткина И.В. *Чрезвычайное законодательство и немецкие фирмы в Москве (1914—1917 гг.) // Немецкие предприниматели в Москве*. С. 225—261.

¹⁹ Она же. *Законодательное регулирование предпринимательской деятельности иностранцев в России. 1861—1916 гг. // Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России: Очерки*. С. 23.

²⁰ РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 24. Л. 24об.

¹¹ Шалланд Л. Юридическое положение иностранных акционерных обществ в России // Право. 1902. № 1. Стб. 17.

¹² Он же. Юридическое положение иностранных акционерных обществ в России (продолжение) // Там же. № 5. Стб. 223.

¹³ Товарищества полные, на вере, кредитные, ссудо-сберегательные, трудовые и с переменным капиталом. Акционерные и паевые компании Закон и практика с сенатскими разъяснениями / Сост. И.А. Горбачев. М., 1910. С. 302—303.

¹⁴ РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 24. Л. 31об.

¹⁵ Указатель действующих в Империи акционерных предприятий. С. 1938.

¹⁶ РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 870. Л. 157.

¹⁷ Шалланд Л. Юридическое положение иностранных акционерных обществ в России (продолжение). Стб. 223.

¹⁸ Поткина И.В. Законодательное регулирование предпринимательской деятельности иностранцев в России. С. 23.

¹⁹ Торгово-промышленная газета. 1899. № 35. 13(25).02. С. 1.

²⁰ Сборник сведений о действующих в России акционерных обществах и товариществах на паях. СПб., 1914. С. 320—321.

²¹ Указатель действующих в Империи акционерных предприятий. С. 1921.

²² Секретный доклад С.Ю. Витте Николаю II о принципах последовательной торгово-промышленной политики России // Судьбы России: Доклады и записки государственных деятелей императорам о проблемах экономического развития страны (вторая половина XIX в.). СПб., 1999. С. 343—344.

²³ РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 1644. Л. 7, 8, 9об.

²⁴ Там же. Ф. 20. Оп. 3. Д. 2483.

²⁵ Свод законов Российской империи. Т. 11. Ч. 2. Уставы кредитный, о векселях, торговый, судопроизводства торгового, консультаций о промышленности. СПб., 1893. Ст. 167.

²⁶ Просьбин С.А. (сост.). Торгово-промышленный сборник: Свод действующих узаконений по части промышленности и торговли. СПб., 1907. С. 371.

²⁷ Шепелев Л.Е. Акционерные компании в России. Л., 1973. С. 125.

²⁸ ГАЛО. Справочно-информационный фонд № 5. 1-й и 2-й раздел. Л. 7(—71).

²⁹ Wessel H.A. Op. cit. S. 204.

³⁰ РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 417. Л. 46.

³¹ Хлыстов И.П. Из истории крупной промышленности Дона (домонгольский период) // Очерки экономического развития Дона. Ростов-на-Дону, 1960. С. 59.

³² Самарина Н.В. Реформы 60—70 годов XIX в. на Дону и казачество // Юго-Восток России в XIX — начале XX века. Ростов-на-Дону, 1994. С. 40.

³³ ГАРО. Ф. 32. Оп. 1. Д. 1150. Л. 1, 1об., 2, 5, 18об., 40об.

³⁴ Хлыстов И.П. Дон в эпоху капитализма. 60-е — середина 90-х годов XIX в. Ростов-на-Дону, 1962. С. 133.

- 45 РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 42. Л. 93.
- 46 Бовыкин В.И., Петерс В. Бельгийское предпринимательство в России.
- 47 РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 42. Л. 206об.—207.
- 48 Там же. Л. 224об.—225.
- 49 Там же. Оп. 28. Д. 2590. Л. 4об., 7, 10об., 1, 12об.
- 50 Статистика акционерного дела в России. Харьков, 1900. Вып. 1. С. 34—35.
- 51 Фабрично-заводские предприятия Российской империи (исключая Финляндию). Пг., 1914. № Б-17.
- 52 РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 1026. Л. 71.
- 53 Там же. Оп. 24. Д. 629. Л. 3, 14.
- 54 Тихонов Б.В. Каменноугольная промышленность и черная металлургия России во второй половине XIX в. М., 1988. С. 161.
- 55 РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 1026. Л. 4.
- 56 Зив В.С. Иностранные капиталы в русской горнозаводской промышленности. Пг., 1917. С. 9.
- 57 Фабрично-заводские предприятия Российской империи... № Б-83.
- 58 Указатель действующих в Империи акционерных предприятий. С. 1933.
- 59 Сборник сведений о действующих в России акционерных обществах и товариществах на паях. С. 324—325.
- 60 РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 332. Л. 2.
- 61 Там же. Л. 56.
- 62 Там же. Оп. 28. Д. 1487. Л. 32об.
- 63 Россия и мировой бизнес: дела и судьбы. М., 1996. С. 53—54.
- 64 Шербініна О.В. Указ. соч. С. 76—78.
- 65 Монополии в металлургической промышленности России. С. 134; РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 68. Л. 157.
- 66 РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 68. Л. 113, 166; Оп. 28. Д. 1847. Л. 6об.—7.
- 67 Там же. Оп. 24. Д. 68. Л. 166.
- 68 Там же. Оп. 28. Д. 1847. Л. 13об.
- 69 Там же. Л. 13.
- 70 Петров Ю.А. Крах Алчевского и фирма Рябушинских // Отечественная история. 1995. № 4. С. 53.
- 71 Титов В.И. Указ. соч. С. 11—12.
- 72 РГИА. Ф. 40. Оп. 2. Д. 119. Л. 62—63.
- 73 Там же. Ф. 23. Оп. 28. Д. 708. Л. 5, 12, 21.
- 74 Петров Ю.А. Крах Алчевского... С. 67.
- 75 РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 708. Л. 29.
- 76 Крутіков В.В. Буржуазія України та економічна політика царизму в пореформений період. Дніпропетровськ, 1992. С. 17.
- 77 Эвентов Л.Я. Указ. соч. С. 80.
- 78 РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 1253. Л. 4об.
- 79 Бардин И.П. Жизнь инженера. Новосибирск, 1939. С. 92—93.
- 80 ГАРО. Ф. 32. Оп. 1. Д. 145. Л. 1—2, 10.
- 81 Там же. Д. 1084. Л. 6—7об.

- ⁸² Там же. Ф. 455. Оп. 2. Д. 50. Л. 2.
- ⁸³ РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 1804. Л. 5, 10об., 33об., 79об.
- ⁸⁴ Эвентов Л.Я. Указ. соч. С. 200.
- ⁸⁵ ГАРО. Ф. 455. Оп. 2. Д. 342. Л. 2—2об.
- ⁸⁶ Там же. Д. 369.
- ⁸⁷ РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 273. Л. 26—27об.
- ⁸⁸ Там же. Л. 5—6.
- ⁸⁹ Опацкий А.Н. Фабрично-заводская промышленность Харьковской губернии и положение рабочих. Харьков, 1912. С. 111.
- ⁹⁰ ГАРО. Ф. 455. Оп. 2. Д. 572. Л. 2; Там же. Д. 212. Л. 9, 11об.
- ⁹¹ Там же. Д. 521. Л. 2.
- ⁹² Там же. Оп. 1. Д. 25. Л. 3—4; Фабрично-заводские предприятия Российской империи. № 11-А.
- ⁹³ Указатель действующих в Империи акционерных предприятий. С. 1921.
- ⁹⁴ Rasch M. Unternehmungen des Thyssen-Konzerns im zarischen Russland // «...das einzige Land in Europa, das eine grosse Zukunft vor sich hat»: Deutsche Unternehmen und Unternehmer im Russischen Reich im 19 und fruen 20 Jahrhundert. S. 232—233.
- ⁹⁵ Туполев Б.М. Экспансия германского империализма в Юго-Восточной Европе в конце XIX — начале XX в. М., 1971. С. 16.
- ⁹⁶ ГАРО. Ф. 455. Оп. 1. Д. 136. Л. 3.
- ⁹⁷ РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 94. Л. 2, 23об.
- ⁹⁸ Там же. Д. 2574. Л. 4—5.
- ⁹⁹ Там же. Д. 702. Л. 6.
- ¹⁰⁰ Там же. Д. 1600. Л. 7.
- ¹⁰¹ Шербініна О.В. Указ. соч. С. 199.
- ¹⁰² РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 1644. Л. 41.
- ¹⁰³ Там же. Л. 7.
- ¹⁰⁴ Там же. Л. 7об.—8.
- ¹⁰⁵ Горнозаводчик и фабрикант. 1907. № 30—31. 28.07. С. 348.
- ¹⁰⁶ Сборник сведений о действующих в России акционерных обществах и товариществах на паях. С. 320—321.
- ¹⁰⁷ РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 1644. Л. 59.
- ¹⁰⁸ Бакулев Г.Д. Развитие угольной промышленности Донецкого бассейна. М., 1995. С. 156.
- ¹⁰⁹ РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 870. Л. 10.
- ¹¹⁰ Rasch M. Op. cit. S. 232—233.
- ¹¹¹ РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 870. Л. 174.
- ¹¹² Там же. Л. 208.
- ¹¹³ Сборник сведений о действующих в России акционерных обществах и товариществах на паях. С. 344—345.
- ¹¹⁴ Государственный архив Николаевской области (ГАНО). Ф. 255. Оп. 1. Д. 64. Л. 45.
- ¹¹⁵ Железородная промышленность Южной России в 1907 г. Харьков, 1908. С. 52.

- ¹¹⁶ Техническая контора Товарищества «В.Г. Пономарев и П.П. Рыжов» в Харькове. Харьков, 1902. С. 1—2.
- ¹¹⁷ Торгово-промышленная газета. 1899. № 63. 19(31).03. С. 5; № 142. 1(14).07. С. 3.
- ¹¹⁸ Указатель действующих в Империи акционерных предприятий. С. 1938.
- ¹¹⁹ Список фабрик и заводов России. 1910 г.: По официальным данным фабричного, податного и горного надзора. М.; СПб.; Варшава, 1910. С. 322.
- ¹²⁰ Rasch M. *Op. cit.* S. 239.
- ¹²¹ Покровский С.А. Внешняя торговля и внешняя торговая политика России. М., 1947. С. 305.
- ¹²² Субботин Ю.Ф. Россия и Германия: партнеры и противники. М., 1996. С. 162.
- ¹²³ РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 417. Л. 2—2об., 19—20.
- ¹²⁴ Там же. Л. 45—46, 97.
- ¹²⁵ Там же. Л. 20.
- ¹²⁶ Wessel H.A. *Op. cit.* S. 201—203.
- ¹²⁷ РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 417. Л. 26.
- ¹²⁸ Там же. Л. 46.
- ¹²⁹ Wessel H.A. *Op. cit.* S. 204.
- ¹³⁰ Луганские локомотивы: люди, годы, факты. Луганск, 1996. С. 16.
- ¹³¹ РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 268. Л. 2.
- ¹³² Там же. Д. 268. Л. 73—74.
- ¹³³ Луганские локомотивы... С. 20.
- ¹³⁴ Эвентов Л.Я. Указ. соч. С. 204.
- ¹³⁵ РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 268. Л. 74.
- ¹³⁶ ГАЛО. Ф. 2. Оп. 1. Д. 7. Л. 1—4об.
- ¹³⁷ Горнозаводская газета. 1900. № 4. 4.03. С. 30.
- ¹³⁸ ГАЛО. Ф. 2. Оп. 1. Д. 83. Л. 33—38об.
- ¹³⁹ Луганские локомотивы... С. 22.
- ¹⁴⁰ ГАЛО. Ф. 2. Оп. 1. Д. 27. Л. 172.
- ¹⁴¹ Там же. Справочно-информационный фонд № 5. Раздел 3. Л. 244.
- ¹⁴² Гливиц И. Железная промышленность России: Экономическо-статистический очерк. СПб., 1911. С. 110.
- ¹⁴³ Государственный архив Харьковской области (далее — ГАХО). Ф. 749. Оп. 1. Д. 1446. Л. 9.
- ¹⁴⁴ Там же. Ф. 930. Оп. 1. Д. 1. Л. 3.
- ¹⁴⁵ Там же. Д. 33. Л. 1об., 2.
- ¹⁴⁶ Там же. Ф. 749. Оп. 1. Д. 102-а. Л. 2—4.
- ¹⁴⁷ Там же. Ф. 930. Оп. 1. Д. 53. Л. 1—2об.
- ¹⁴⁸ Там же. Д. 202. Л. 22об., 23, 30, 81, 126, 193.
- ¹⁴⁹ Там же. Д. 99. Л. 18.
- ¹⁵⁰ Там же. Д. 179. Л. 15—17об.
- ¹⁵¹ Ясман З.Д. Возникновение сельскохозяйственного машиностроения в крепостной России // Вопросы истории. 1972. № 3. С. 46.

- ¹⁵² Субботин Ю.Ф. Указ. соч. С. 162—165.
- ¹⁵³ Промышленность и торговля. 1910. № 11. С. 172.
- ¹⁵⁴ Субботин Ю.Ф. Указ. соч. С. 175.
- ¹⁵⁵ РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 175. Л. 10, 14об., 15; Государственный архив Одесской области (далее – ГАОО). Ф. 333. Оп. 1. Д. 111. Л. 26.
- ¹⁵⁶ Плесская-Зебольд Э.Г. Одесские немцы. 1803—1920. Одесса, 1999. С. 107—111.
- ¹⁵⁷ ГАОО. Ф. 333. Оп. 1. Д. 111. Л. 26.
- ¹⁵⁸ РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 175. Л. 1—3, 5, 10.
- ¹⁵⁹ Очерк истории Харьковского моторостроительного завода «Серп и молот». Ч. 1. Революционная борьба рабочих завода против царизма и капитализма. 1887—1917 гг. Харьков, 1966. С. 2—10.
- ¹⁶⁰ Устав Товарищества «М. Гельферих-Саде». Харьков, 1914. С. 1, 7.
- ¹⁶¹ РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 517. Л. 15.
- ¹⁶² Очерк истории Харьковского моторостроительного завода «Серп и молот». Ч. 1. С. 11.
- ¹⁶³ РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 517. Л. 17.
- ¹⁶⁴ Там же. Л. 15—17об.
- ¹⁶⁵ ГАХО. Ф. 668. Оп. 1. Д. 3-а. Л. 1; Сборник сведений о действующих в России акционерных обществах и товариществах на паях. С. 175.
- ¹⁶⁶ ГАОО. Ф. 22. Оп. 1. Д. 282. Л. 44, 44об.
- ¹⁶⁷ Там же. Ф. 2. Оп. 3. Д. 2265. Л. 99.
- ¹⁶⁸ Плесская-Зебольд Э.Г. Указ. соч. С. 92—93.
- ¹⁶⁹ Список фабрик и заводов России. 1910 г.: По официальным данным фабричного, податного и горного надзора. С. 276.
- ¹⁷⁰ Neutatz D. Pfluge und Dreschmaschinen für die Steppe. Verzeichnis der Landmaschinen-, Wagen- und Motorenfabriken in den Gouvernements Bessarabien, Cherson, Ekaterinoslav, Taurien und Dongebit vor dem Ersten Weltkrieg // Forschungen zur Geschichte und Kultur der Russlanddeutschen. Essen, 1994. № 4. S. 87.
- ¹⁷¹ ГАОО. Ф. 99. Оп. 1. Д. 66. Л. 97.
- ¹⁷² РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 951. Л. 24, 71—72, 76.
- ¹⁷³ Плесская-Зебольд Э.Г. Указ. соч. С. 95—103.
- ¹⁷⁴ РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 519. Л. 12, 14об., 33, 33об., 40.
- ¹⁷⁵ Там же. Л. 5, 7, 35, 36.
- ¹⁷⁶ Эвентов Л.Я. Указ. соч. С. 206.
- ¹⁷⁷ Eisfeld A. Die Russlanddeutschen Studienbuchreihe der Stiftung Ostdeutscher Kulturrat. München, 1992. Band 2. S. 61.
- ¹⁷⁸ Осташева Н.В. Хортицкие меннонитские колонии в условиях экономического кризиса 1915—1923 гг. // Вопросы германской истории. Немцы в Украине: Материалы украинско-германской научной конференции. Днепропетровск, 26—29 сентября 1995 г. Днепропетровск, 1996. С. 135.

*А. В. Бугров**

Ассигнационный банк в 1786—1818 гг.

Несмотря на значительную роль Ассигнационного банка в финансовой жизни России, по его истории нет специальных исследований. В лучшем случае, она освещается в отдельных статьях или разделах общих работ по истории банков. Такое положение тем более несправедливо, что Ассигнационный банк в эпоху Екатерины II задумывался как банк «универсального типа» — наподобие монопольных эмиссионных банков Европы. Поэтому его история выходит за рамки сугубо российского прошлого, обретая европейский контекст.

Впервые термин «реформа» применительно к преобразованиям в Ассигнационном банке 1785—1786 гг. использовал В. В. Морозан¹. Впрочем, произошедшие в банке изменения были отмечены еще М. М. Сперанским, считавшим, что после преобразования банк утратил функции «большой разменной кассы» и «принял свойство банка коммерческого»².

Так что же это были за преобразования, какие обстоятельства им сопутствовали и какие последствия они имели? До сих пор в литературе нет исчерпывающих ответов на эти вопросы. На основании малоизвестных архивных материалов Российского государственного архива древних актов и Отдела рукописей Российской национальной библиотеки³, часть из которых впервые введена в научный оборот, попытаемся проследить ход и значение данных преобразований.

* * *

К 1785 г. Ассигнационные банки (в Петербурге и Москве) окончательно сложились как учреждения, приносящие государ-

* Бугров Александр Владимирович — кандидат исторических наук (Департамент внешних и общественных связей Центрального банка РФ).

ству доход через бумажную денежную эмиссию. Другими словами, в том числе и за счет этих банков покрывались возросшие затраты казны. По словам их главного директора графа А.П. Шувалова, банки «в течение преславной войны с турками... обращены были... к знатному подкреплению финансов»⁴. Так, из 125 млн руб. дохода в 1768—1771 гг. доход от ассигнаций исчислялся в 10,7 млн руб., что составляло почти 11% от суммы собираемых в стране податей и налогов. Показательно, что внешние займы, поступления от которых составили в это время 3,6 млн руб. (около 3% всего дохода)⁵, по отношению к ассигнациям оставались дополнительным, но никак не основным ресурсом.

Несмотря на декларируемое указами равенство между монетой и бумажными рублями и использование новых выпусков ассигнаций исключительно для обмена ветхих, государство постепенно отходило от изначального паритета, допуская выпуск «излишних» ассигнаций. Если в 1769 г. «лимит» всех бумажных денег определялся суммой в 1 млн руб., то в 1774 г. он составил уже 20 млн руб. С 1781 г. эмиссия усилилась, и за пять лет было выпущено ассигнаций на 21,6 млн руб. при общей сумме обращавшихся в 1786 г. ассигнаций в 46,2 млн руб.⁶

В середине 1780-х гг. шло активное заселение Новороссии, требовавшее больших материальных вложений. В 1785 г. Россия аннексировала Крым, который по условиям Кючук-Кайнарджийского мира (1774 г.) должен был оставаться независимым государством. Фактически это означало разрыв дипломатических отношений с Османской империей и начало новой русско-турецкой войны. В этих условиях возникала та же проблема, что и в конце 1760-х гг.: стране не хватало денег для покрытия военных расходов. Амбиции молодой империи превосходили ее финансовые ресурсы, что вынуждало ее делать внешние заимствования и прибегать к разным ухищрениям в области денежного обращения. В отличие от ситуации 1768 г., когда план создания Ассигнационных банков был выработан спешно, в условиях начала войны, в середине 1780-х гг. «финансовый вопрос» прорабатывался заранее.

Не позднее конца марта — начала апреля 1786 г. А.П. Шувалов представил Екатерине II проект преобразования Ассигнационного банка. Хотя его текст, видимо, не сохранился, основные идеи документа видны по «отзыву» на проект генерал-прокурора А.А. Вяземского и дальнейшим указам по банку.

10 апреля 1786 г. Екатерина II собрала Совет⁷ для обсуждения плана А.П. Шувалова, состоявший из влиятельных вельмож Р.И. Воронцова, А.А. Безбородко и П.В. Завадовского⁸. Они

должны были «вступить в подробное сего дела рассмотрение, составить по содержанию означенной записки надлежащие планы и проекты и оные... представить» императрице⁹.

В это же время генерал-прокурор князь А.А. Вяземский работал над проблемой изыскания средств для покрытия возросших расходов казны и считал возможным собрать недостающую сумму (5,28 млн руб.) повышением налогов. Не исключено, что для А.А. Вяземского «план Шувалова» стал неожиданностью, так как ранее он подавал все важные бумаги по банку именно через него. На этот раз главный директор банка нарушил субординацию, заручившись поддержкой бывшего фаворита П.В. Завадовского.

По-видимому, на заседании 10 апреля 1786 г. императрица попросила А.А. Вяземского составить «мнение» по проекту преобразований в Ассигнационном банке, которое сохранилось в Отделе рукописей Российской национальной библиотеки¹⁰. Судя по документу, основные идеи реформы сводились к следующему. Ассигнационный банк увеличивал эмиссию бумажных денег более чем на 50 млн руб. и доводил их количество до 100 млн руб. Из этой суммы треть отдавалась на кредитование дворянства (17,5 млн руб.) и городов (11 млн руб.), которые по изданным в 1785 г. «Жалованным грамотам» получали различные привилегии. Кроме того, 15 млн руб. ассигнаций нового выпуска откладывались в резерв «для внезапной войны».

Эти положения вызвали резкую критику А.А. Вяземского. Он считал, что эмиссия ассигнаций без увеличения металлического покрытия приведет к инфляции и вызовет «недоверие» к бумажным деньгам. Генерал-прокурор недоумевал, откуда взялась «пресловутая» сумма в 100 млн руб.¹¹ Он выступил и против выделения 17,5 млн руб. «через Дворянский [заемный] банк <Банк для дворянства> на заклад деревень сроком на 20 лет»¹². Эта мера, считал князь, еще больше обременит дворян, которые поступят обычным для них способом — переложат долги на крестьян, увеличив оброки. По подсчету Вяземского, долг помещиков Дворянскому заемному банку с 1754 г. по 1775 г. вырос в 5 раз (с 1,59 до 8,43 млн руб.), причем эти деньги в основном были потрачены на роскошь¹³. Также генерал-прокурор предостерегал против «щедрого» кредитования городов — он предлагал вспомнить печальный опыт Коммерческого банка¹⁴. В качестве решения вопроса Вяземский, как и прежде, предлагал «необременительно» повысить налоги, чтобы покрыть образовавшийся бюджетный дефицит.

Свой доклад, направленный против проекта реформы банка, князь окончил в конце мая 1786 г. и 29 мая подал императрице.

Однако идеи Вяземского не нашли поддержки Екатерины II. Ей импонировала позиция Шувалова — главным образом, в силу того, что она не предусматривала повышения налогов и основывалась на «проверенном» европейском опыте. Память о «язве», как тогда говорили в Петербурге, — Крестьянской войне 1773—1775 гг. — была жива. В то же время царица придерживалась идей просвещенного абсолютизма и гуманного отношения к подданным.

Шувалов считал, что увеличение эмиссии, как и в Европе, будет способствовать насыщению денежного рынка и развитию торговли. На примере ведущих европейских стран — Голландии, Франции и Англии — он убеждал членов комиссии в том, что «новые» бумажные деньги не вызовут роста цен. По его словам, в Англии «выпускаемо каждый год от 60 до 100 млн руб. бумагами в народе, и притом налагаемы были подати для платежа процентов; но все сие никакой дороговизны не произвело»¹⁵. А главное — по подсчетам комиссии, реализация его плана должна была принести правительству 18,3 млн руб. прибыли.

15 июня 1786 г. на заседании Совета победа графа над князем была решена: члены Совета поддержали мнение главного директора Ассигнационных банков, шуваловский проект получил одобрение императрицы. Результатом был известный манифест от 28 июня 1786 г. и устав Ассигнационного банка. Екатерина II писала: «Граф Андрей Петрович! Прочитав заготовленный проект устава Ассигнационному банку, позволяем оный привести в исполнение и сообразно тому в отправлении дел банковых поступать»¹⁶.

Новый устав был утвержден императрицей 23 декабря 1786 г. Он представлял собой памятник грандиозных планов А.П. Шувалова по реформированию банка. Показательно, что документ был оформлен уставом — на европейский манер, а не указом, как прежде практиковалось в России.

Согласно уставу, Петербургский и Московский Ассигнационные банки были преобразованы в единый Государственный Ассигнационный банк с наделением его большими правами¹⁷. По манифесту от 28 июня 1786 г. он мог эмитировать ассигнации на сумму до 100 млн руб., но с учетом уже обращающихся бумажных денег. Из этой суммы 22 млн руб. было определено на раздачу дворянам в 20-летние ссуды, а 11 млн руб. — на нужды городов. Отличие нового Ассигнационного банка заключалось в том, что помимо эмиссии бумажных денег он, согласно уставу, мог осуществлять и другие операции: учитывать векселя из 0,5% в месяц, заниматься куплей-продажей меди (в том числе и продавать ее за границу), а также покупкой золота и сереб-

ра¹⁸, чеканить на монетном дворе в Петербурге золотую и серебряную монету¹⁹.

В банк вошли две экспедиции: «для приема и ревизии ассигнаций» и «по горным банковым заводам». Последняя в конце XVIII в. состояла из трех контор по управлению заводами в Верхотурье: двумя медеплавильными — Богословским и Петропавловским (куплены у заводчиков братьев Н. и Г. Походящих в 1791 г. с рассрочкой платежа на 10 лет) — и одним железоделательным — Николаепавдинским.

«Начальным местом» оставалось правление в Петербурге, состав которого был расширен. Оно состояло из 10 человек: главного директора и девяти советников правления. Каждый из советников отвечал за определенную операцию: по подряду и закупке меди, по деятельности Учетной (Экстной; Эсконтной) конторы и др. Один из советников был по должности выше остальных: он был заместителем главного директора, отвечал за «исправность и скорое исполнение в делах правления», ему поручалось заведование операциями банка за границей²⁰. Правлению подчинялись отделение в Москве (преобразовано из Московского Ассигнационного банка) и променные конторы в провинции.

По новому уставу к деятельности Ассигнационного банка допускались купцы. Так, в Ассигнационный банк в Петербурге назначалось пять директоров от правительства и три от купечества, а в его отделение в Москве — четыре директора от правительства и два от купечества²¹. По-видимому, это было связано с решением учредить при банке контору по учету векселей, для чего требовались консультанты от купечества. Впервые, однако, они были зафиксированы в списках по Московскому отделению лишь с 1794 г.: ими были выбранные из купечества 1-й гильдии купцы С.В. Бабушкин и А.И. Лукутин. Но эти лица, несмотря на относительно высокое положение, не обладали полномочиями, в отличие от «чиновных» директоров, оставаясь только советниками.

Остальные же директора Ассигнационного банка и его Московского отделения «имели дежурство» над производимыми операциями. Вместе с советником правления и кассиром директора банка подписывали ассигнации (с 1786 г.)²².

И предоставление эмиссионной операции, и право вести учет векселей — все это отличало Ассигнационный банк от других государственных банков царствования Екатерины II. По сути, Ассигнационный банк становился «универсальным» банком — наподобие европейских эмиссионных банков.

В Российском государственном архиве древних актов сохранились записи на иностранных языках об устройстве банков в европейских странах²³, которые доставлялись послами и торговыми агентами. Они были составлены в конце XVIII — начале XIX в. и, несомненно, продолжали традицию сбора информации по крупнейшим европейским банкам. Судя по сохранившимся записям, видных российских чиновников интересовали монопольные эмиссионные банки в Амстердаме, Копенгагене, Вене и, конечно, Банк Англии — один из наиболее крупных и известных кредитных институтов того времени. И хотя между ним и Ассигнационным банком имелись глубокие различия (например, Банк Англии был акционерным, а Ассигнационный — государственным), его опыт, несомненно, учитывался при разработке реформы Ассигнационного банка.

По-видимому, А.П. Шувалов считал возможным реформировать Ассигнационный банк по типу Банка Англии. Как и в последнем, в Ассигнационном банке должны были сочетаться деятельность в области денежного обращения, предоставление займов казне и активная кредитная политика по отношению к крупному купечеству.

Применение английского опыта имело свое объяснение. В конце XVIII в. французскую ориентацию при дворе сменила мода на Англию, включая английский архитектурный стиль («палладианство» Чарльза Камерона), пейзажные парки и даже образ жизни лордов «туманного Альбиона». И это не случайно. Российская империя времен Екатерины II имела большие амбиции, стремилась играть заметную роль в «большой политике» и становилась реальным соперником Британии. Как бы в России ни изучался опыт Амстердамского и Копенгагенского банков, он вряд ли мог иметь большое практическое значение. Ни Голландия, ни Дания по размерам территории и ресурсам не были сопоставимы с Британской и Российской империями. Напомним, что к исходу второй трети XVIII в. границы России простирались от Балтики до Тихого океана, а Англия к этому времени закрепилась в Северной Америке, Индии, Гибралтаре и других землях. При этом Банк Англии был одним из основных источников финансирования политики колониальных захватов²⁴, а Ассигнационный банк с момента своего учреждения покрывал военные расходы правительства.

Для А.П. Шувалова «мода на Англию» имела и личный аспект. Известно, что в 1786 г. он вторично вступил в масонство — в Ложу молчаливости, работавшую в Петербурге по английской системе²⁵. Впрочем, и первый его приход к вольным каменщикам (в 1771 г.) явился знакомством с «аглицкой ложей», как

Н.И. Новиков называл Ложу совершенного союза в Петербурге²⁶. Показательно, что ту же ложу посещал и граф Яков Ефимович Сиверс, которого считают автором проекта введения ассигнаций.

Интересно, что выпущенные в 1786—1787 гг. номиналы ассигнаций напоминали английские фунты: в них также был «зачернен» номинал и господствовало простое, лаконичное решение. В особенности это касалось мелких номиналов в 5 и 10 руб., идея выпуска которых обсуждалась еще в 1772 г. Тогда она была оставлена: для эффективного размена денег было решено создать променные конторы. Но к 1786 г. стало ясно, что они не оправдали ожиданий, и правительство вернулось к мысли о необходимости выпуска мелких купюр. В своем докладе (от 15 июня 1786 г.) А.П. Шувалов сетовал, что «в нынешней же монете между 5 копеек и 25 рублей нет посредствующей — к отращению таковой трудности весьма нужно иметь мелкие ассигнации»²⁷. Они предназначались для хождения в широких слоях населения. Это шло вразрез с прежде установленными словесными рамками: считалось, что бумажные деньги должны обращаться только среди дворян и купечества, «не доходя» до крестьян.

Первоначально 5- и 10-рублевые ассигнации планировалось выпускать в пропорции 10% от суммы новых эмиссий. Они были введены по указу от 23 марта 1787 г., а указом от 20 декабря того же года их допечатали еще на 10 млн руб. (с уничтожением на такую же сумму 100-рублевых ассигнаций)²⁸. По предложению Шувалова, в отличие от купюр крупных номиналов (печатавшихся на белой бумаге), 5-рублевые прокатывались на синей бумаге, а 10-рублевые — на красной. Отныне эти цвета стали олицетворять бумажные деньги этих достоинств. Еще в конце XX в. 5-рублевые российские банковские ноты имели синий фон, а 10-рублевые — красный.

В 1786 г. был воплощен в жизнь один из проектов, вышедший из недр правления Ассигнационного банка и поданный императрице за десять лет до его реформирования. Он заключался в придании ассигнациям дополнительной защиты от «приписываний» через разные размеры бумаги для каждого номинала²⁹.

Новые ассигнации (достоинством в 100, 50, 25, 10 и 5 руб.) печатались на бумаге улучшенного качества, так называемой полушелковой. Отныне она стала изготавливаться не на частном предприятии (как ранее — на фабрике Сиверса), а на казенной Царскосельской бумажной мельнице. Видимо, таким образом пытались положить конец обогащению за счет казны отдельных

лиц и вельмож. 30 января 1785 г. мельница в Царском Селе была передана в заведование А.А. Вяземского. Он получил подробные инструкции о ведении производства и контроле над ним; был усилен караул предприятия и приняты иные меры к охране секретного производства. От управляющего, в частности, требовалось, чтобы «доброта сей бумаги сколько возможно более сходствовала с делаемой для английских банковых билетов», отличительными чертами которой были прочность и тонкость³⁰. Чтобы обеспечить изготовление такой бумаги, в Европе были закуплены специальные механизмы и выписан мастер с подмастерьями, работавшие по контракту.

Обмен ассигнаций старого образца на новые, начавшийся в банке и его променных конторах 1 сентября 1786 г., длился не менее полугода³¹. Ветхие ассигнации старого образца публично сжигались во дворе здания Ассигнационного банка³².

Насколько позволяют судить документы, уже в феврале—марте 1786 г. было отпечатано на 50 млн «бумажных рублей», и указом от 16 марта того же года они были переданы в распоряжение А.П. Шувалова³³. Это случилось на три месяца раньше публикации манифеста от 28 июня 1786 г., что говорит о формальном, чисто совещательном характере Совета. По-видимому, собственная позиция Екатерины II по вопросу об эмиссии ассигнаций к этому времени была уже определена.

Для размена ассигнаций усиленно чеканилась медная и серебряная монета, отпуск которой в банк в конце 1780-х гг. в среднем составлял по 150 тыс. руб. в год³⁴. Ассигнационный банк стал сам закупать медь у заводчиков «за сходную цену»³⁵. Однако его попытка «уравновесить» медную монету серебряной не увенчалась успехом: в связи с вздорожанием меди население сберегало даже медные пятаки, не говоря уже о серебре.

По иронии судьбы, из всех грандиозных шуваловских преобразований было воплощено лишь положение об увеличении бумажной эмиссии. Применение новым деньгам нашлось быстро: часть их была потрачена на строительство дороги между Петербургом и Москвой, столь печально воспетой А.Н. Радищевым, освоение Новороссии и Крыма, сооружение Вытьегорского канала, «нужного для торговли российской», и постройку Черноморского флота³⁶. Наконец, огромные средства поглощала русско-турецкая война 1787—1791 гг. Полученных средств не хватало, и, вопреки первоначальным планам императрицы, «подлые сословия» были обложены новыми податями³⁷.

Последствия необеспеченных эмиссий были печальными: преобразованный Ассигнационный банк стал банком инфляционных бумажных денег. С этого времени в России эмиссия

ассигнаций велась без соответствующего увеличения металлического покрытия. Если до 1786 г. биржевой курс ассигнаций был ниже их нарицательной стоимости на 1—3 коп., а ассигнации свободно разменивались на монету, то во второй половине 1780-х гг. ситуация изменилась в сторону резкого понижения курса бумажных денег. К 1775 г. сумма выпущенных ассигнаций достигла 20 млн руб., к 1787 г. в обороте их имелось уже на 46 млн руб., а к 1795 г. — на 145,5 млн руб. Курс ассигнационного рубля на Петербургской бирже в последний год правления Екатерины II (1796 г.) в среднем составлял 60,5 «серебряной» копейки³⁸.

В последние годы царствования Екатерина II уже не проводила новых реформ: страна «устала» от них, и до них попросту не доходили руки. Бесконечные военные кампании (русско-турецкая война 1787—1791 гг., русско-шведская война 1788—1790 гг., разделы Польши 1793 и 1795 гг.) оттягивали значительные денежные средства на покрытие соответствующих расходов. Но главное обстоятельство, затормозившее ход реформы Ассигнационного банка, заключалась в борьбе фаворитов, которая имела для А.П. Шувалова роковые последствия. Понятно, что судьба преобразований во многом зависела от него.

В 1786 г. императрица сохранила прежний порядок взаимоотношений в финансовой сфере: главным директором Ассигнационного банка оставался А.П. Шувалов, но общее заведование над казенными банками было в руках А.А. Вяземского. Обиженный генерал-прокурор, несомненно, напоминал о себе главному директору Ассигнационного банка. Тем более, что в то время усилились репрессии на масонов, а это не могло не отразиться на членстве А.П. Шувалова в известной петербургской ложе: он покинул ее в 1787 г.

В соперничестве за банки ярко обрисовались претензии и другого конкурента — П.В. Завадовского, прежнего союзника главного директора Ассигнационного банка, развившего энергичную деятельность по объединению его с Заемным банком под свое единое управление. Екатерина II первоначально считала полезным объединить эти банки, однако, видимо, столкнулась с протестом А.П. Шувалова, который ни за что не хотел складывать свои полномочия, и не стала торопить события. Формальное соединение обоих банков не состоялось. 27 марта 1788 г. статс-секретарь императрицы А.В. Храповицкий записал в дневнике: «Не хотят соединить с Заемным банком Ассигнационного под одно начальство Завадовского: “Надобен особый человек”»³⁹.

Понятно, что преобразования в Ассигнационном банке хотел возглавить сам А.П. Шувалов, однако интриги подточили его здоровье. Обострившаяся болезнь (психическое расстройство)⁴⁰ и скорая смерть Шувалова 24 апреля 1789 г. не позволили развить далее и реализовать грандиозные планы.

Главная дирекция Ассигнационного банка 4 мая 1789 г. была поручена А.А. Вяземскому, считавшемуся сторонником «умеренных» эмиссий. Шуваловские преобразования ему не импонировали, и, соответственно, он не прилагал никаких усилий к их осуществлению. Но спустя три года, в 1792 г., болезнь сломила и его: А.А. Вяземский был прикован к постели и практически уже не мог работать (императрица приняла его отставку 17 сентября 1792 г.⁴¹). Он умер 8 января 1793 г. А 6 ноября 1796 г. скончалась и сама императрица. Окончилась «екатерининская», и началась новая, «павловская», эпоха в жизни страны.

К этому времени реформа Ассигнационного банка остановилась. Большинство ее положений — о создании банковского монетного двора, Экстной и Страховой контор — будут реализованы только в новое царствование.

* * *

В короткий период правления императора Павла I грандиозные планы реформирования Ассигнационного банка были реанимированы. Стараниями просвещенного генерал-прокурора Алексея Борисовича Куракина были созданы банковский монетный двор, Учетная контора в Петербурге; в Северной столице заработала и Страховая контора, которая предполагалась еще в уставе банка 1786 г.

Одной из главных задач финансовой политики нового императора стало упорядочение денежного обращения и постепенное возвышение курса ассигнаций для оживления отечественной торговли. С этой целью велась интенсивная чеканка полновесной золотой и серебряной монеты, которая начала обмениваться публично по известному паритету. За основу был принят петербургский биржевой курс, в 1797 г. в среднем составлявший 75,5 «серебряной» копейки за бумажный рубль⁴².

Обмен монеты на ассигнации начался в Петербурге с 1 января 1798 г., а в Москве — с 1 мая того же года. Для этой цели предполагалось отчеканить золотой и серебряной монеты на 2,4 млн руб. Поскольку собственной добычи драгоценных металлов было недостаточно, для их покупки при Ассигнационном банке была учреждена особая контора («Контора о покупке

металлов»), занимавшаяся, в частности, закупкой голландских червонцев для их последующей перечековки. За неделю до начала размена в крупнейших столичных газетах были помещены соответствующие объявления. Курсы размена писались на специальной доске, а количество отпускаемой в одни руки монеты было строго ограничено: не более 10 руб. золотом и 40 руб. серебром⁴³. Медные деньги по-прежнему меняли без ограничений. Грандиозной операцией руководил сам А.Б. Куракин, который отчитывался за нее лично перед Павлом I. Монеты меняли в «разменных палатах» Ассигнационного банка и его Московского отделения ежедневно, кроме воскресений.

Возможность обменять «бумагу» за «золото» стала для публики чрезвычайно привлекательной. По свидетельству современника, ассигнаций предъявлялось «на великие суммы»⁴⁴. За них выдавали золотые пятирублевки, серебряные рубли, полтины, полуполтинники и гривенники, которые либо оседали в сбережениях, либо пускались в спекулятивный оборот. Как правило, установленный в «разменных палатах» лаж не превышал 30 коп. и к концу 1797 г. стал ниже биржевого. О спекуляциях стало известно А.Б. Куракину, который предложил возвысить лаж до 40 коп. Павел I утвердил новый курс указом от 21 июля 1798 г.⁴⁵, но это не спасло положения. 12 октября 1798 г. генерал-прокурор представил императору доклад, в котором, в частности, писал: «Государственный Ассигнационный банк... выпускал сперва по 10 тысяч рублей, а теперь выдает по 8 тысяч рублей ежедневно золотой и серебряной монетой... Но опыт 10-месячный удостоверяет, что сей мелочный промен никакого влияния не имеет... а приходит единственно в корыстные руки мелких торгашей. И потому, находя издержку бесплодной, а для казны довольно важной, ибо, по самому уменьшенному расчету, промен ежедневный составляет в год 2400000 рублей золотой и серебряной монетой, осмеливаюсь донести, что было бы гораздо полезнее остановить мелочный повседневный промен, а удерживать оную в банке»⁴⁶.

С середины октября 1798 г. обмен был остановлен.

По-видимому, прекращение обмена воспринимали в правительстве как временное явление. Так, 22 декабря 1800 г. Павел I утвердил план выпуска ассигнаций нового типа, на которые через три с половиной года планировали обменять старые ассигнации. К этому побудили как многочисленные подделки бумажных денег, так и желание выделять их «прочнее». Возможно, что в такой решимости скрывалось и суеверие императора: старые бумажные деньги прочно ассоциировались с бедами российского денежного обращения. Новые ассигнации

было решено сделать разными по оформлению («фигурами и буквами»), печатать их только на белой бумаге, «самой прочной известной в России и мире»⁴⁷.

В связи с дворцовым переворотом 1801 г. изготовление новых денежных знаков было приостановлено и возобновлено лишь несколько месяцев спустя. К 1803 г. таких новых ассигнаций было изготовлено на 71 млн руб., что составляло треть от первоначально намеченной суммы. Однако в дальнейшем их выпуск был приостановлен. Государственный казначей А.И. Васильев в докладе императору Александру I назвал выпуск преждевременной мерой, а выгоды от обмена «временными». К тому же ожидали, что публика с недоверием отнесется к новым ассигнациям⁴⁸. В итоге они так и не появились в обращении: весь заготовленный тираж был уничтожен.

Помимо попытки закрепить курс ассигнаций, правительство Павла I прилагало усилия к довершению преобразований в Ассигнационном банке, начатых еще в 1786 г. 18 сентября 1797 г. при нем была учреждена Экспедиция по хозяйственным оборотам, просуществовавшая до 1 июля 1804 г. Ее цель заключалась в наведении порядка в бухгалтерии банка, или, как тогда говорили, в «установлении канцелярского порядка». Это коснулось, прежде всего, составления и ведения бухгалтерских и главных книг Страховой и только что созданной «Эсконтной», или Учетной, контор. Заведование Экспедицией возложили на правителя канцелярии правления банка Е.Г. Рогожина, который справился с новыми обязанностями «с совершенным успехом и пользой на службу»⁴⁹.

В конце XVIII в. были также реанимированы положения устава Ассигнационного банка от 1786 г. о создании банковского монетного двора и учетных контор. 2 декабря 1796 г. Павел I подписал указ о создании названного двора, который предполагалось оборудовать в кладовых здания Ассигнационного банка⁵⁰. Известно, что в 1796 г. некоторые российские монеты уже были помечены знаком «БМ» — «банковская монета». Штемпеля для них были изготовлены на Петербургском монетном дворе. Но в 1796 г. монетный двор в здании Ассигнационного банка еще не был оборудован. Считается, что он стал действовать только с 1799 г. Этой точки зрения придерживались известные историки денежного обращения России А.И. Юхт и В.В. Узденников⁵¹. Действительно, в делах по Ассигнационному банку сохранился доклад управляющего монетным двором А.Н. Оленина о перерасходе сумм на заведение двора, датированный августом 1799 г. По его подсчетам, перерасход составил более 23 тыс. руб.⁵² Однако сохранился доклад генерал-прокурора

А.Б. Куракина Павлу I, датированный концом 1797 г., где говорится, что монетный двор к этому времени был уже «устроен»⁵³; на семи станках чеканили золотую и серебряную монету для размена на ассигнации⁵⁴. Причины такого расхождения в датировке завершения работ по устройству банкового монетного двора не выяснены, однако не исключено, что доклад царю о перерасходе сумм был подан после завершения всех работ, когда двор уже работал. Но очень скоро от его эксплуатации как самостоятельного места чеканки отказались — он использовался как временный двор в период реконструкции монетного двора в Петропавловской крепости. Показательно, что выпускаемые монеты двор Ассигнационного банка, существовавший до 1805 г., метил штемпелями Петербургского монетного двора: «СМ», «СП», «СПБ»⁵⁵.

Что касается Учетной конторы, то положения устава 1786 г. о ее создании оставались на бумаге в течение десяти лет. В условиях острой нехватки государственных кредитных учреждений для кредитования купечества правительство 18 декабря 1797 г. «к вспомоществлению ремесел и торговли преимущественно российским купцам, заводчикам и фабрикантам, имеющим в деньгах нужды на срочное время для полезных их оборотов», учредило учетные конторы при Ассигнационном банке, издав для них особый устав. Одновременно при банке заработала и Страховая контора, где страховалось на случай пожара или кражи заложенное в банке имущество. Правда, итоги ее деятельности по сравнению с учетными конторами были очень скромными: за два года своего существования она получила в качестве комиссии с застрахованных товаров только 1219 руб.⁵⁶ (для сравнения: Учетная контора по векселям с 1798 г. по 1800 г. заработала комиссионных 883,5 тыс. руб., а Учетная контора по товарам — 31,6 тыс. руб.). Это говорит о том, что купцы мало прибегали к ее услугам: в России того времени страховать имущество не было принято.

Инициатором создания Учетной и Страховой контор выступил А.Б. Куракин, являвшийся в то время управляющим Ассигнационным банком. Впрочем, идея о создании таких контор прозвучала еще в проекте генерал-майора С.Ф. Стрекалова⁵⁷, поданном Екатерине II в 1770-е гг. Стрекалов предлагал использовать праздноележащий капитал Ассигнационных банков на выдачу ссуд дворянству и купечеству. Однако давать займы купцам он предлагал только в Петербурге. Со временем «не безнужно придать тогда заемной купецкой экспедиции и эс-континирование купецких векселей, что также немалой помощью российским торговцам служить может»⁵⁸. Эта помощь должна

была выражаться в уменьшении ростовщического процента. Не случайно в указе об учреждении контор по векселям и товарам (1797 г.) давалась устаревшая формулировка, восходящая еще к идеям меркантилистов. «Утверждаясь на неоспоримых истинах, что торговля есть источник всеобщего изобилия», излагались принципы деятельности учетных контор на векселя, на товары и на драгоценные металлы. В новых условиях была реанимирована идея кабинета П.И. Шувалова середины XVIII в. о создании «Государственного банка» в виде отдельных банков для дворян и купцов: в 1797 г. одновременно с конторами был учрежден Вспомогательный банк для дворянства.

Учреждением контор, как и основанием в 1754 г. Купеческого банка (Банка для поправления при С.-Петербургском порте коммерции и купечества), преследовалась цель предоставления дешевого кредита российским купцам-экспортерам. Это должно было способствовать поощрению экспорта, а следовательно — укреплению вексельного курса. С прекращением в 1770 г. деятельности Купеческого банка в России не стало ни одного крупного государственного учреждения, кредитовавшего торговлю, за исключением Астраханского коммерческого банка, однако деятельность последнего ограничивалась преимущественно кредитованием астраханских купцов.

Первоначально была учреждена лишь Учетная контора в Петербурге, которая должна была начать свои операции с 1 марта 1798 г.⁵⁹ Конторы учитывали векселя, выдавали ссуды под залог товаров отечественного производства, а также золота и серебра. «Кредит каждого купца... — лучшая его подпора и цель», — декларировал устав контор.

Новшеством стала организация учетной операции. Несмотря на то что она эпизодически имела место в казенных банках еще до учреждения контор, дисконт оформился в качестве отдельной самостоятельной операции в конторах. Небольшие объемы операции диктовались рискованностью этого кредита под поручительство, которому тогда даже в Европе не отдавали безусловного предпочтения. Еще в 1786 г. в записке, поданной на имя президента Коммерц-коллегии А.Р. Воронцова, купец М. Пастухов предостерегал, что многие обращающиеся при Петербургской бирже векселя «мало удобны к дисконту»⁶⁰. Векселя учитывались в конторах из 0,5% в месяц до 9 месяцев при уплате комиссии в 1 руб. с каждой тысячи валюты векселя. Для надежности они представлялись не самими купцами, а биржевыми маклерами, приносившими специальную присягу (такой порядок был впоследствии перенесен в Коммерческий банк). На маклеров налагалась ответственность представлять к учету толь-

ко «хорошие» векселя, притом только российских подданных. Сведения о купцах давали специально избранные «члены от купечества», которые состояли консультантами при начальстве учетных контор. В случае допущения векселей до протеста арестовывалась собственность участников вексельной сделки — векселедателя, акцептателя и надписателя. Для погашения долга она продавалась с публичного торга.

При выдаче подтоварных ссуд российским купцам четко оговаривалась номенклатура принимаемых в залог отечественных товаров, которые должны были быть обязательно застрахованы, срок кредита и максимальный размер ссуды. Список залогов состоял из 24 товаров, относительно «ликвидных» (так как многие из них были товарами российского экспорта) и подержанных малой порче. В основном это были полуфабрикаты: железо, пенька, лен, кожи, медь, воск, масло, сало и др. Залог должен был быть обязательно застрахован в Страховой конторе при Ассигнационном банке, которая выдавала особые свидетельства — билеты. Размер кредита определялся суммой оценки товаров и их видом; во многом он зависел от записок, подаваемых в контору по этому вопросу двумя маклерами, состоявшими в штате Учетной конторы. Они были законными посредниками при заключении сделок: представляли к учету векселя, прикладывали к амбарам залогов печати, «свидетельствовали» товар. Ссуда выдавалась на срок от 2 до 6 месяцев в зависимости от рода товара. Наименьший срок имели кредиты под поташ, наибольшие — под железо, медь, сукно, парусину. Сумма кредита составляла от 40% (под поташ) до 75% (железо) оценки залога.

Кредит под золото и серебро выдавался на 6 месяцев после отсылки залога «для получения пробы» на Монетный двор. Поскольку такая форма кредита считалась в то время «надежной», то по ней устанавливались льготные условия погашения. В частности, допускалась пролонгация на полгода — фактически открытие нового кредита, так как во время пролонгации продолжали начисляться такие же проценты, как и по сроку ссуды (из расчета 5% годовых).

При выдаче кредита контора выдавала расписки о приеме залога, которые могли обращаться по передаточным надписям, приобретая характер ценных бумаг.

При учреждении Учетной конторы ей был выделен капитал в 7,8 млн руб., который к 1810 г. увеличился вдвое, составив 16 млн руб.⁶¹ Причина этого лежала в расширении операций этого учреждения и открытии новых контор в ведущих торговых центрах страны. В 1806 г. учетные конторы были открыты в Москве и крупных портовых городах: Астрахани, Одессе, Таган-

роге и Феодосии. Из ведомости должникам Учетной конторы Московского отделения Ассигнационного банка видно, что суммы купцами занимались разные — от 4 тыс. до 80 тыс. руб., но в среднем — порядка 10 тыс. руб. В залог давались в основном кожа, парусное полотно и железо⁶². Деятельность Учетной конторы в Москве распространялась на значительную часть Европейской России.

Главной и самой болезненной проблемой оставался возврат ссуд. Она заметно осложнилась разграблением в 1812 г. складов московских купцов, многие из которых, таким образом, оказались на грани банкротства. Когда по вступлении русской армии в Москву была проведена ревизия оставшейся в городе части имущества Ассигнационного банка, оказалось, что из 1,6 млн руб. залогов 1,4 млн значилось расхищенным или сгоревшим. То немногое, что нашли, продавали с аукциона, чтобы восполнить колоссальный убыток Учетной конторы в Москве. Однако большая часть залогов исчезла бесследно. Купцы-заемщики ссылались на свою несостоятельность и просили льгот по долгам. В силу создавшегося безнадежного положения, по представлению министра финансов Д.А. Гурьева Государственный совет в 1816 г. принял решение о списании сумм сгоревших и пропавших залогов, о чем вскоре последовало высочайшее повеление⁶³.

К 1817 г. в России продолжали работать шесть учетных контор (в Петербурге, Москве, Одессе, Феодосии, Таганроге и Архангельске), общий капитал которых оставался на уровне 1810 г., составляя 16 млн руб. Эта сумма была распределена крайне неравномерно. В Москве, центре внутренней торговли, находилось чуть более 1 млн руб., или около 7%, а в четырех провинциальных конторах вместе взятых — 1,6 млн руб. Основная же часть капитала оставалась в Петербурге — 13,3 млн руб., или 83%. Причем, как писал министр финансов Д.А. Гурьев М.М. Сперанскому в 1817 г., даже при таком положении столичные конторы не могли «доставлять значительное вспоможествование купечеству»⁶⁴. Оборот капитала в них происходил медленно, а его величина была явно недостаточной. Гурьев также считал, что в провинциальных конторах (главным образом в Феодосийской, Одесской и Таганрогской), «деньги захватываются в несколько рук, и теми, коими первым удалось занять оные, пускаются в обращение с сугубой лихвой»⁶⁵. К 1817 г. просроченных долгов по этим конторам насчитывалось до 130 тыс. руб., не говоря уже об убытках по Московской конторе.

В умах высшего российского чиновничества главная причина невозврата ссуд понималась как субъективная и виделась в

злоупотреблениях отдельных лиц. Поэтому считалось, что в случае реорганизации кредитного учреждения, подбора честных чиновников и порядочных клиентов-купцов возможно избежать повторения злостных нарушений.

В результате было признано необходимым создать новый банк для кредитования торговли и купечества, устав которого был составлен с учетом статуты европейских банков. В 1818 г. учетные конторы были слиты с созданным в 1837 г. в ходе преобразований казенных кредитных установлений Государственным Коммерческим банком. Ассигнационный банк, хотя и управлялся по прежнему уставу (1786 г.), фактически сделался лишь распространителем ассигнаций.

Реформа 1786 г. так и не смогла преобразовать Ассигнационный банк в «универсальный», по типу Банка Англии. И тому были разные причины — от нехватки в стране денежных ресурсов до борьбы фаворитов. Реформа 1786 г. намного опередила время: европейский образец пытались пересадить на русскую почву с ее совершенно отличными условиями, развитием торговли и товарно-денежных отношений.

Примечания

¹ Морозан В.В. Банковое дело и кредит в конце XVIII в. // Петербург. История банков / Б.В. Ананьич и др. СПб., 2001. С. 44—45.

² Сперанский М.М. Руководство к познанию законов. СПб., 2002. С. 533.

³ Прежде всего, это фонд 19 (Госархив) Российского государственного архива древних актов (далее — РГАДА) и фонд 484 (Собрание материалов по истории финансов в России) Отдела рукописей Российской Национальной библиотеки (далее — ОР РНБ). Они были сформированы главным образом из личных архивов высокопоставленных чиновников и содержат уникальные документы по истории казенных банков.

⁴ Архив Государственного совета. Т. 1. Совет в царствование Екатерины II. Ч. 2. СПб., 1869. С. 537.

⁵ Чечулин Н.Д. Очерки по истории русских финансов в царствование Екатерины II. СПб., 1906. С. 272.

⁶ Юхт А.И. Русские деньги от Петра Великого до Александра I. М., 1994. С. 260.

⁷ В 1768 г. Екатерина II по случаю объявления русско-турецкой войны учредила при Высочайшем дворе Совет для обсуждения вопросов, связанных с войной. Однако с начала 1769 г. Совет стал постоянным учреждением по обсуждению вопросов внутренней и внешней политики.

⁸ 6 мая 1786 г. в состав Совета был включен и генерал-майор А.П. Ермолов, фаворит Екатерины II в 1785—1786 гг.

⁹ ОР РНБ. Ф. 484. Оп. 1. Д. 58. Л. 163—163об.

- ¹⁰ Там же. Д. 47. Л. 4–17.
- ¹¹ Там же. Л. 8об.
- ¹² Там же. Л. 9об.
- ¹³ Там же. Л. 11–12.
- ¹⁴ Там же. Л. 15.
- ¹⁵ Архив Государственного совета. Т. 1. Ч. 2. С. 548.
- ¹⁶ РГАДА. Ф. 248. Оп. 54. Д. 4508. Л. 1.
- ¹⁷ Идея о соединении всех государственных банков под одно правление высказывалась членом Совета Н.И. Паниным еще в 1770 г. (см.: РГАДА. Ф. 19. Оп. 1. Д. 418. Л. 1об.–2).
- ¹⁸ ПСЗ. Собрание первое. Т. 22. С. 624.
- ¹⁹ Юхт А.И. Указ. соч. С. 264.
- ²⁰ ПСЗ. Собрание первое. Т. 22. С. 740–743.
- ²¹ Там же. С. 743.
- ²² РГАДА. Ф. 248. Оп. 54. Д. 4508. Л. 2–35.
- ²³ См.: там же. Ф. 19. Оп. 1. Д. 428.
- ²⁴ Владимиров К. Банк Англии. М., 1959. С. 15.
- ²⁵ Серков А.И. Русское масонство: 1731–2000 гг.: Энциклопедический словарь. М., 2001. С. 967.
- ²⁶ Там же. С. 971.
- ²⁷ Архив Государственного совета. Т. 1. Ч. 1. С. 553–554.
- ²⁸ Там же. С. 553–554, 562.
- ²⁹ РГАДА. Ф. 19. Оп. 1. Д. 419. Ч. 1. Л. 353а.
- ³⁰ ОР РНБ. Ф. 484. Оп. 1. Д. 45. Л. 3об.
- ³¹ РГАДА. Ф. 19. Оп. 1. Д. 421. Ч. 2. Л. 222, 223.
- ³² ОР РНБ. Ф. 484. Оп. 1. Д. 58. Л. 175об.
- ³³ Там же. Л. 155.
- ³⁴ Там же. Л. 172об.
- ³⁵ Там же. Л. 173об., 175об.
- ³⁶ Там же. Л. 175.
- ³⁷ Там же. Л. 294.
- ³⁸ Storch H. Supplementband zum V, VI und VII Theil des historisch-statistisches Gemaeldes des Russischen Reiches. Leipzig, 1803. S. 9.
- ³⁹ Храповицкий А.П. Памятные записки. М., 1990. С. 54.
- ⁴⁰ Там же. С. 51, 54, 61.
- ⁴¹ Там же. С. 275.
- ⁴² Storch H. Op. cit. S. 9.
- ⁴³ ОР РНБ. Ф. 484. Оп. 1. Д. 58. Л. 487об.
- ⁴⁴ Вирст Ф.И. Рассуждения о некоторых предметах законодательства и управления финансами и коммерцией Российской империи. СПб., 1807. С. 242.
- ⁴⁵ ОР РНБ. Ф. 484. Оп. 1. Д. 58. Л. 568–568об.
- ⁴⁶ Там же. Л. 579.
- ⁴⁷ Там же. Д. 15. Л. 1–1об.
- ⁴⁸ Там же. Л. 2–2об.
- ⁴⁹ Центральный исторический архив г. Москвы (далее — ЦИАМ). Ф. 620. Оп. 2. Д. 243. Л. 15об.–16.
- ⁵⁰ ОР РНБ. Ф. 484. Оп. 1. Д. 58. Л. 451, 463.

- ⁵¹ Юхт А.И. Указ. соч. С. 226; Узденников В.В. Объем чеканки российских монет: 1700—1917 гг. М., 1995. С. 133—135.
- ⁵² ОР РНБ. Ф. 484. Оп. 1. Д. 58. Л. 588—588об.
- ⁵³ Там же. Л. 506об.
- ⁵⁴ Там же. Л. 463.
- ⁵⁵ Узденников В.В. Монеты России: 1700—1917 гг. М., 1992. С. 616; Он же. Объем чеканки российских монет: 1700—1917 гг. С. 133—135.
- ⁵⁶ ОР РНБ. Ф. 484. Оп. 1. Д. 58. Л. 597.
- ⁵⁷ Стрекалов Степан Федорович — статс-секретарь императрицы Екатерины II, управляющий Кабинетом ее императорского величества в 1768—1789 гг., в 1787—1789 гг. — член Совета при императрице по решению наиболее важных государственных вопросов.
- ⁵⁸ РГАДА. Ф. 19. Оп. 1. Д. 416. Л. 3.
- ⁵⁹ Ее первым директором был Алексей Николаевич Оленин (1763—1843), в будущем член Государственного совета и президент Академии художеств.
- ⁶⁰ Цит. по: Лизунов П.В. Биржи в России и экономическая политика правительства (XVIII — начало XX в.). Архангельск, 2002. С. 47.
- ⁶¹ РГИА. Ф. 560. Оп. 22. Д. 9. Л. 75об.
- ⁶² Государственный банк: к столетию Отечественной войны. СПб., 1912. С. 36—41.
- ⁶³ Там же. С. 151—152; Отчет государственных кредитных учреждений за 1817 г. СПб., 1818. С. 36.
- ⁶⁴ РГИА. Ф. 560. Оп. 22. Д. 9. Л. 76об., 78—78об.
- ⁶⁵ Там же. Л. 77.

В. В. Морозан*

Крупнейшие торгово-банкирские дома Одессы XIX в.

Деятельность торгово-банкирских предприятий в России XIX — начала XX в. продолжает занимать в изучении комплекса истории отечественных кредитных учреждений еще незаслуженно малое место. Примечательно, что на протяжении долгого времени в российской историографии не было специальной работы, посвященной банкирским домам. Безусловно, в ряде исследований мы встречаем отдельные сведения о деятельности некоторых банкирских заведений на денежном рынке России, а также попытки оценить их роль в экономической жизни страны¹. Однако достаточных сведений для понимания особенностей частного банкирского промысла они не содержат. Настоящим прорывом в этой области явилась работа Б. В. Ананьича, благодаря которой интерес к данной сфере кредитной деятельности стал постепенно нарастать². В монографии автор предпринял попытку проследить эволюцию банкирского предпринимательства, проанализировал правовое положение банкирских заведений, а также политику царских властей в отношении таких предприятий. Исследование насыщено многочисленными сведениями о банкирских домах империи, среди которых особое внимание уделено фирмам Гинцбурга, Поляковых, Рябушинских.

Вслед за работой Б. В. Ананьича вышел целый ряд исследований по истории банковского дела в России, которые существенно расширили наше представление о деятельности торгово-банкирских предприятий³. Впрочем, в этом перечне работ чрезвычайно мало материалов по банкирским конторам провинциальной России, не исключая и крупные экономические центры империи. Некоторые сведения о подобных заведениях содержатся в статье немецкого исследователя В. Сартора, который рассмотрел деятельность международных фирм в России⁴. В этой работе упоминаются имена нескольких десятков предпринимателей, создавших в XIX в. свои торгово-банкирские

* Морозан Владимир Васильевич — доктор исторических наук (Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, кафедра российской истории).

предприятия в разных портовых городах страны. Среди них фигурируют и те фирмы, о которых пойдет речь в настоящей статье.

Северное Причерноморье относилось к одному из новых территориальных формирований России, где процессы становления товарного и денежного рынков как части общенационального народнохозяйственного комплекса начались лишь в конце XVIII столетия. В крае, в отличие от коренной части России, было меньше проблем, связанных с отмиравшим феодальным строем. Кроме того, громадная площадь пустошных земель, благоприятные для сельского хозяйства климатические условия, возможность организации морских коммерческих путей и многое другое делали эту часть России особенно привлекательной для отечественных и иностранных деловых людей. Благодаря этим обстоятельствам развитие края шло чрезвычайно интенсивно. Особенно ощутимо ускорились названные процессы после либеральных реформ Александра II, которые позволили создать в крае новые типы экономических институтов. К таким учреждениям можно причислить и разного рода банковские заведения, развитие которых здесь шло порой гораздо успешней, чем в других экономических районах страны. Отметим, что первые шаги в сфере коммерческого кредита российские банковские учреждения сделали не только в Петербурге и Москве, но и в Одессе, Таганроге и Феодосии, где с конца XVIII в. действовали учетные конторы Ассигнационного банка. Исключительное значение на денежном рынке этого района имела с 1819 г. Одесская контора Государственного Коммерческого банка, которая долгие годы являлась единственным постоянно действующим учреждением краткосрочного кредита на южных окраинах европейской части империи.

Выделяя особую роль Одессы в жизни Новороссийского края, следует отметить, что она смогла стать крупнейшим экономическим центром Черноморского края уже в первые годы XIX в., несмотря на то что возникла несколько позднее других крупных городов региона. Известно, что ее основание пришлось на конец царствования Екатерины II, когда в 1794 г. усилиями Иосифа Михайловича де Рибаса «на месте заурядного турецкого местечка Хаджибей» развернулось строительство нового портового города. В условиях чрезвычайной неразвитости путей и средств сообщения в империи в начале XIX в., в сочетании с архаичным состоянием сельского хозяйства и слабыми связями между немногочисленными промышленными районами страны, такие города, как Одесса, становились центром притяжения широкого круга более мелких коммерческих пунктов района.

К таким торговым спутникам Одессы относились Кишинев, Николаев, Бердянск, Мариуполь, Таганрог, Ростов-на-Дону и др. Благодаря этому тесному взаимодействию формировались районные очаги зрелой торговли, что привело впоследствии к складыванию полноценного регионального рынка как части громадного внутреннего рынка России.

Торговообразующее положение Одессы в Новороссийском крае прослеживалось с самого рождения этого города. Не случайно в нем была устроена по поручению Ф.П. Деволлана биржа, которая вела свою историю с 30 октября 1796 г. Иностранные предприниматели, привыкшие к биржевым сделкам у себя на родине, настойчиво стали просить городские власти создать специальное учреждение для торгового сообщества. Впрочем, в условиях строившегося города рассчитывать на достойное помещение было невозможно. По этой причине первое время биржевые заседания проводились ежедневно с 10 до 12 часов дня в малоприспособленном для этого доме «херсонского купца Дофина», на углу современных улиц Ришельевской и Греческой. Для поддержания порядка на этих торговых встречах туда отправлялся на дежурство полицмейстер или начальник карантинной службы. Всевозможные поручения по биржевым делам выполняли сержант и 10 рядовых солдат. Среди участников биржевых собраний в те годы помимо хозяина дома Дофина можно было встретить публичного нотариуса и маклера Ф.З. Флогаити, маклеров И. Тимошенко, М. Настасевича, Г. Масало, Г. Петараки, И. Лагутко и многих негоциантов.

В 1806 г. биржевые собрания перешли из дома Дофина в Клубный дом банкира И.П. Рено на углу Дерibasовской и Ришельевской улиц, который был лучше приспособлен для встреч негоциантов. В теплое время года купцы собирались на Театральной площади, напротив левого флигеля Клубного дома, где помещалось коммерческое казино. Следует отметить, что на этих биржевых собраниях с осени по весну собиралось мало людей. По убеждению управляющего Одесской конторы Коммерческого банка Р.Ф. Фурмана, слабая работа биржи объяснялась отсутствием мощных улиц, которые в ненастье не превращались бы в непроходимые дороги⁵. Для облегчения осуществления торговых операций в Одессе работали конные маклеры, которые с утра до вечера разъезжали от одного купеческого дома к другому. Впрочем, и эта часть посредников справлялась со своими обязанностями плохо, так как не могла контролировать все сделки. По этой причине в Одессе существовала, помимо присяжных маклеров, масса «зайцев». Попытки же как-то систематизировать сведения о торговых сделках оказывались малопр-

дуктивными. Встречи маклерского корпуса в доме гоф-маклера в конце недели для отчета и составления прејскуранта давали лишь общее представление о прошедших коммерческих операциях.

Вместе с тем все эти годы купеческое общество города не прекращало просить о строительстве отдельного биржевого здания. Однако лишь с назначением М.С. Воронцова генерал-губернатором произошли перемены в этом деле. Первоначально Воронцов командировал за рубеж одного из самых толковых чиновников своей канцелярии — А.И. Левшина, в обязанности которого, помимо разных поручений, входило и изучение зарубежного опыта «биржевого устройства», чтобы с пользой для торговли применить его в Одессе. Наконец, в 1828 г. было получено долгожданное разрешение на строительство биржевого здания, которое было сооружено лишь в 1837 г. Примечательно, что все эти годы биржевые собрания проводились без привычных для второй половины XIX в. уставных норм. Первый свод биржевых правил получила в 1832 г. Петербургская биржа, а Устав Одесской биржи был утвержден лишь в 1848 г.

Хотя биржевые сделки в Одессе распространялись практически на все товары по экспортным операциям, основой вывозной торговли все годы существования этого города оставалось зерно. При этом на заре XIX в. на Одесской бирже подавляющее большинство сделок совершались с наличными товарами, напоминая по своему характеру спотовые контракты. Таким образом, предприниматели покупали и продавали в основном лишь те зерновые продукты, которые хранились на тот момент в складских помещениях города. Денежные расчеты также были краткосрочными и за наличные средства, занимая всего несколько дней с момента заключения контракта. По мере роста объемов продаж деловым кругам Одессы приходилось все более прибегать к сделкам на срок. Собственными хлебными складами владело небольшое число зерноторговцев, в силу чего основной массе предпринимателей приходилось либо арендовать необходимые помещения для общей массы товара, либо планировать его доставку к намеченным срокам. Так деловые круги постепенно переходили на контракты с определением конкретных сроков их исполнения по оговоренным ценам. Такая практика позволяла точнее рассчитывать торговые операции, снижать риски по колебаниям цен, делая рынок более прогнозируемым.

По сообщению управляющего Одесской конторы Коммерческого банка Р.Ф. Фурмана, в 1819 г. покупка пшеницы на срок от 6 недель до 4 месяцев стала явлением обыкновенным.

При этом крупнейшие торговые дома Одессы почти никогда не выписывали традиционные для европейских стран векселя, используя вместо них простые расписки под названием «bons». Таких расписок в первой трети XIX в. в обращении было немалое количество и на большие суммы. Они охотно принимались к учету под 1¹/₂—2% в месяц. В практике торговых домов нередко были случаи, когда они принимали к учету расписки, которые сами же выдавали. Кроме того, в Одессе можно было встретить тратты, которые носили название «papier fait». Этот вид векселей трассировался из других частей России на заграничные торговые дома, попадая в Одессу разными путями до акцептации. Чаще всего они имели несколько подписей, в зависимости от того, через сколько рук они прошли. Обыкновенно они к учету не принимались, являясь предметом купли-продажи. Что касается подтоварных ссуд, то в Одессе залог обходился купцам дороже, чем в Петербурге, составляя до 3% в месяц. После получения денег залогодатель вручал своему кредитору ключи от помещения, где хранился залог, и бумагу, в которой он указывал, что поручает свой товар якобы на комиссию.

Вообще деловой мир Одессы оказался на редкость напористым и активно развивающимся, объединив представителей различных национальностей. В частности, в первой трети XIX в. в этом портовом городе сформировалась крупная колония греческих купцов, многие из которых были выходцами с о. Хиос, являвшегося одним из самых густонаселенных островов в Эгейском море и носившего еще одно название — «Сад Архипелага». Здесь имелось особенно много крупных торговых домов, которые были известны далеко за пределами острова. Масштабы коммерческих операций острова были необыкновенно велики в сравнении с другими экономическими центрами Греции. В начале XIX в. общая стоимость годового вывоза товаров с Хиоса достигала 1,5 млн пиастров. В одном из документов, хранящихся в Российском государственном историческом архиве, содержится список большого числа хиосских купцов, имевших в 1840-х гг. торговые связи с Россией или переселившихся в нее на жительство⁶. Среди них мы можем найти солидных предпринимателей, таких как К. Калвокореси, П. Калвокореси, Д. Станголо, Н. Дамали, Л. Вудопуло, М. Стрингало, Н. Ралли, Л. Ризо, З. Маврокордато, К. Маврокордато, М. Кокали, Н. Сканави, П. Вереси, М. Факири, З. Негрепонтэ (Негропонтэ), И. Негрепонтэ (Негропонтэ), З. Сидерикуди, Д. Сидерикуди, Н. Заграфо, Е. Родоканаки, А. Кавура, С. Скрини, Л. Згута. Очевидно, этот список далеко не исчерпывал весь круг хиосских и уж тем более греческих негоциантов, которые имели обширные эконо-

мические интересы в России. Что касается Одессы, то среди местных греков можно было встретить большую часть представителей упомянутых выше фамилий. Примечательно, что греки Александр Мавро (Александрос Маврос), Дмитрий Инглези (Дмитриос Инглезис), Василий Яннопуло (Василиос Яннопулос), Илья Манесси (Ильяс Манесис), Александр Кумбари (Александрос Кумбарис), Кирьякос Папахаджис, Иван Амвросио (Иоаннис Амвросиу), Дмитрий Палеолог (Димитриос Палеологос), Григорий Маразли (Григориос Маразлис), Федор Серафино (Теодорос Серафинос) относились к самым богатым одесским купцам эллинского происхождения, а их общее состояние в 1817 г. оценивалось в 10 млн руб. «Они не только вели обширную торговлю, но и занимались банковскими операциями, являлись собственниками кораблей и водочных заводов. Большой доход приносили богатым греческим негоциантам Одессы посреднические услуги в операциях “по сужению займы” русского флага»⁷. При этом четверо из них — Федор Серафино, Василий Яннопуло, Григорий Маразли и Дмитрий Палеолог — входили в число самых богатых купцов Российской империи второго десятилетия XIX в. Правда, не все солидные предприниматели первых лет существования Одессы смогли сохранить свое положение на российском рынке и в последующие годы. Одни из них оставили свои занятия, другие были вынуждены сократить обороты, третьи и вовсе разорились. Так, в 1833 г. недвижимое имущество некогда успешного Ильи Манесиса было выставлено на торги из-за неспособности купца заплатить по долгам Ивану Полихронияди и Семену Папазоглу около 22 тыс. руб. И хотя торги не состоялись, а взыскание долга растянулось на многие годы, восстановить былое положение семьи Манесисам так и не удалось. Примечателен тот факт, что наиболее успешными греками-коммерсантами стали те, кто были среди первых поселенцев в Одессе, такие как Палеолог, Амвросио, Калофаци, Склири, Папудов.

Миграционные потоки греков в Россию усилились вследствие русско-турецких войн второй половины XVIII — начала XIX в., когда в империю прибыло несколько тысяч эллинов. Основная масса греческих поселенцев обосновывалась либо в привычных для них климатических зонах, либо на территориях с близкими их родине природными условиями. При этом из южных российских городов они предпочитали селиться в Керчи, Еникале, Таганроге, Херсоне, Одессе, Рени и в ряде других населенных пунктов. Так, в 1796 г. в Одессе были приписаны к 1-й гильдии 3 греческие семьи: А. Вандара (с капиталом в 11 тыс. руб.), Дунда (16 тыс. руб.), С. Винтури (16,2 тыс. руб.).

Во 2-ю гильдию вошли Маврокордато (10 тыс. руб.), Рафтопуло (8,5 тыс. руб.), Пономарев (8,5 тыс. руб.) и Х. Вандара (8 тыс. руб.), а в 3-ю гильдию было зачислено 10 семей. В 1799 г. во 2-ю и 3-ю гильдии вошли 27 греческих семейств. Многочисленной была и итальянская диаспора в Одессе, самыми крупными представителями которой были И.П. Деллапорто, К.Э. Деазарт (Де-Азарт) и др.

Переселяясь в Россию, большинство мигрантов продолжало сохранять тесные связи со своей родиной, что позволяло им вести успешные внешнеторговые операции. Благодаря этому большая часть осевших в Одессе предпринимателей сколотила громадные состояния. Отметим, что многие негоцианты тех лет успешно совмещали торговую деятельность с морским разбоем. К таким удачливым «деловым» людям можно отнести Иоанниса Варвакиса (*Ioannis Varvakis*; в России его звали Иваном Андреевичем Варваца), Спиридона Мавро (*Spyridon Mavros*), Григория Маразли (*Gregorios Marazli*) и других негоциантов. Угроза внезапного нападения со стороны черноморских и средиземноморских пиратов вынуждала владельцев торговых судов держать свои корабли в постоянной боевой готовности, оснащать их огнестрельным оружием, в том числе и пушками. «Сохранились документы, — пишет один из одесских исследователей, — свидетельствующие о том, что одесские судовладельцы и коммерческие морские конторы в ходе боевых действий получали от Ришелье официальный патент на крейсерство, становясь, по существу, каперами. Это давало право захватывать торговые (а не только военные) суда, осуществляющие перевозки в пользу какой-либо воюющей стороны. Вот почему грань между купцом и корсаром истончалась донельзя. Вот причина, по которой Маразли-отец⁸, да и ряд его коллег — Мавро (*Mavros*), Инглези (*Inglesis*), Яннополо, Манеси (*Manesis*), Кумбари (*Koumbaris*), Палеолог (*Palaiologos*) и др. — обвинялись в морском разбое»⁹.

Впрочем, значительные состояния сколачивались и на суше, в частности, крупными дисконтерами и ростовщиками этого южного порта. Возможность получить значительные доходы на денежном рынке способствовала и возникновению кредитных заведений. Так, в 1801 г. в городе с 9 тыс. жителей действовали уже два банкирских дома, принадлежавших французским негоциантам Фурнье и И.П. Рено. Последний из них имел в Одессе в первой трети XIX в. обширное торговое предприятие, владел недвижимостью, содержал отель. Не редки были случаи, когда торговые дома почти полностью сворачивали свои торговые дела и сосредотачивались на кредитных операциях. В частности, в первой половине второго десятилетия XIX в. учет вексе-

лей стал основной коммерческой деятельностью для торговых домов К.Я. Сикара, М.А. Крамарева, Гемса, Рея. Такая практика была вызвана упадком местной торговли и значительным падением цен на экспортные товары. Особенно тягостными для торговли стали 1812 и 1813 гг., когда военные события и эпидемия чумы привели к тому, что внешнеторговые операции были сокращены до минимума. Большинство из этих коммерсантов первоначально занимались прежде всего торговлей, гостиничным или ресторанным обслуживанием. Известно, что в начале XIX в. в Одессе было только два дома «под именем отелей», где приезд можно было остановиться. Они принадлежали французам — Сикару и Рено.

Карл Яковлевич Сикар, или Сикард (Charles Sicard; родился в 1773 г. в Марселе, умер в феврале 1830 г.) обосновался в Одессе в самом начале века (вероятно, в 1804 г.), где вскоре открыл крупную коммерческую компанию, имевшую торговые связи с различными экономическими центрами Европы, главным образом во Франции и Италии. Контора фирмы находилась в Париже, а отделения — в Константинополе и Одессе. В 1807 г. Сикар принял российское подданство, а уже в 1814 г. ему было присвоено звание коммерции советника. Во время Отечественной войны 1812 г. негоциант был подрядчиком по снабжению российских войск провиантом. Долгие годы он состоял одесским купцом 1-й гильдии, производя крупные коммерческие операции в крае. В 1813—1815 гг. его годовые обороты по торговле и кредитным операциям составляли 10 млн руб. и более. Примечательно, что в 1817—1829 гг. он выполнял обязанности русского генерального консула в Ливорно. За свою службу в этой должности он был награжден орденом Св. Владимира 4-й степени (14 декабря 1818 г.), затем и орденом Св. Анны 2-й степени (20 декабря 1826 г.). Один из мемуаристов того времени, Ф.Ф. Вигель, давал Сикару весьма лестную характеристику, отмечая его ум, веселый характер и приятные манеры. Его гостиница носила название «Hôtel du Nord» и располагалась на Итальянской улице в доме № 13.

Другой «отель», на углу Ришельевской и Дерибасовской улиц, как уже говорилось выше, принадлежал Ивану Петровичу Рено (*Rainaud*). По словам того же Вигеля, Рено начинал как «парикмахер, который, понажившись, стал торговать духами; под покровительством Ришелье в Одессе, от пудры перешел он к крупчатой муке, разбогател, завел себе дачу и построил дом»¹⁰. За успешную предпринимательскую деятельность он получил от русских властей звание коммерции советника, а за службу французским коммерческим агентом в Одессе (1801—1802 гг.), по хо-

датайству Ришелье, — титул барона и право дворянства Французского Королевства¹¹. При этом Рено увеличивал размеры своего недвижимого имущества не только в Одессе, но и далеко за ее пределами, скупая дома и земли в Херсонской губ., Бессарабии и других местах.

Сколотив приличные капиталы, оба негоцианта стали активно финансировать крупных и мелких местных торговцев, в основном под иностранные тратты и другие векселя, либо скупая их, либо принимая к учету. Таким образом, К.Я. Сикар и И.П. Рено наряду с М.А. Крамаревым, Гемсом, Реем вошли в число первых банкиров Одессы.

Применительно к траттам следует отметить, что они были двух типов: одни трассировались на заграничные города, другие шли из европейских торговых центров в Одессу. Первые практически не принимались к учету, а покупались одесскими спекулянтами чаще всего вне биржи и по более низкому вексельному курсу. Вторые принимались к учету одесскими коммерсантами уже акцептованными. Эти операции совершались даже в условиях жесткой конкуренции со стороны Одесской конторы Коммерческого банка, которая также скупала тратты и переводные векселя на Петербург и Москву, но эта конкуренция длилась недолго. После правительственного распоряжения об обязательном использовании при написании переводных векселей только гербовой бумаги контора больше не могла их приобретать, так как купечество продолжало писать их на простой бумаге. Таким образом, эти обязательства стали доставаться исключительно частным дисконтерам, среди которых был и К.Я. Сикар. В 1816 г. он основал крупное коммерческое предприятие под названием «Черноморская компания» (*Compagnie de la Mer Noir*) с центральной конторой в Париже, торговым агентством в Марселе и отделениями в Константинополе и Одессе¹². По сведениям Е.И. Дружининой, основатель компании предполагал в дальнейшем разместить своих торговых агентов в Херсоне, Киеве, Москве и Таганроге¹³. Коммерческое влияние фирмы должно было распространиться на Поволжье, а также через Астрахань на Персию. Помимо того, Сикар намеревался наладить торговые отношения с Галацем, Синопом, Адрианополем и Бургасом. Предполагалось, что первоначальный капитал компании мог составить до 8 млн франков путем выпуска 1000 акций по 8 тыс. франков каждая. На первом этапе обязанности казначея взял на себя крупный банкир Ж. Лафитт. Впрочем, вновь образованная фирма помимо осуществления экспортных операций не упускала возможность оперировать и на денежном рынке, скупая и учитывая тратты и другие обязательства. Обе операции

приносили негоциантам солидные барыши. Любопытно, что в прежние годы покупкой и продажей тратт занимались в основном бродские банкиры, агентура которых в первое время комплектовалась по большей части из одесских купцов. Затем, «не довольствуясь, вероятно, простою провизией», они стали скупать и внутренние переводные векселя, отправив в Одессу уже собственных агентов из бродских купцов, к которым вскоре присоединились представители венских и варшавских банкиров. Отметим также, что среди тратт, обращавшихся на одесском денежном рынке, основную массу составляли обязательства, написанные местными купцами. Дело в том, что в указанное время иностранные торговые дома, за исключением константинопольских, выписывая из Одессы зерновой хлеб, векселей не давали, а открывали своим комиссионерам счета в иностранных банках. Комиссионеры же сами трассировали на нужное кредитное учреждение, реализуя свои тратты без акцептации. Крупнейшим оператором на денежном рынке Одессы конца второго десятилетия XIX в. была фирма К.Я. Сикара, которая покупала тратты в особо крупных размерах. Так, только в течение нескольких майских дней 1819 г. она закупила таких обязательств на 600 тыс. руб.¹⁴

Связи этой компании с другими торговыми центрами Юга России очень быстро обрели для нее важное коммерческое значение. К примеру, в 1820 г. фирма К.Я. Сикара перевела на Таганрог 1,2 млн руб. для закупки высококачественной пшеницы, которая производилась в Бахмутском уезде, причем средства трассировались в основном по почте с платежом 1% страхового сбора¹⁵. Подобные денежные переводы были для Одессы 1820-х гг. явлением нечастым, так как свойства ее торговли почти исключили надобность в больших трансфертах внутри империи. О масштабах переводных операций фирмы Сикара говорит и тот факт, что в том же 1820 г. Одесская контора Коммерческого банка смогла трассировать по требованиям купцов всего 2116734 руб.¹⁶ По этой же причине снизился приток в город крупных партий зарубежной наличной валюты. Эта черта была присуща деловой жизни города и в прежние годы, но особенно она проявилась после открытия в Одессе портофранко. Создание этого торгового института позволило негоциантам находить более выгодные для себя способы ввоза иностранных и вывоза отечественных товаров. Впрочем, после 1825 г. стал наблюдаться усиленный приток в Одессу крупных сумм денег из Москвы, которые отсылались на Юг страны для приобретения тонкой шерсти. Эта финансовая активность стала заметной вслед за оживлением мануфактурного производства в

Московском районе. При этом денежные потоки пошли не только на Одессу, но и на другие города Юга. В 1826 г. Одесская контора Коммерческого банка выдала по трансфертным запискам 3027856 руб. и еще 689137 руб. по траттам¹⁷. В целом в первой половине XIX в. приток в Одессу звонкой монеты не покрывал весь торговый оборот города, хотя его коммерческие связи распространялись на большую часть Европы и Восточного Средиземноморья. Главными партнерами одесских купцов были предприниматели Парижа, Марселя, Лондона, Вены, Триеста, Ливорно и Константинополя, реже они торговали с негодичантами Амстердама и Генуи и совсем редко — Гамбурга. Завершая обзор коммерческой деятельности К.Я. Сикара, отметим, что после его гибели во время морского шторма в Средиземном море в 1830 г. в Одессе осталась его многодетная семья, представители которой продолжили заниматься коммерческой деятельностью. Правда, особых успехов в этой сфере они не достигли, пользуясь в основном достижениями своего родителя.

Рассматривая деятельность крупнейших участников деловой жизни Одессы, следует отметить, что, помимо семейных заведений, в городе пытались проводить кредитные операции и более сложно организованные предприятия, такие как коммерческая фирма французского негодичанта Фурнье и ливорнского банкира Жоме. Она, по мнению А.А. Скальковского, была чуть ли не первым кредитным учреждением в городе. При этом известный краевед приводит строки рескрипта Александра I от 6 ноября 1801 г.: «Дошло до меня прошение негодичанта Фурнье, известного по торговым делам в Тулоне, Неаполе и Палермо, о дозволении ему учредить, купно с ливорнским банкиром Жомом, в городе Одессе коммерческий дом с положением в оном от 200 до 300 тысяч ливров. Признавая такое установление полезным и находя в том существенные для торговли выгоды, соизволяю на произведение оногo в действие и, вследствие того, повелеваю: когда прибудет в Одессу означенный негодичант Фурнье или поверенный от их компании, в устройении предпринятого ими заведения оказывать им возможное пособие, какое только с законами будет сообразно и для коммерции того края нужно, наблюдая, чтобы они пользовались всеми теми выгодами, какие, по изданным постановлениям, иностранному купечеству дозволяются»¹⁸.

Несколько позднее возникло еще одно учреждение смешанного типа. Об этом писала одна из венских газет, указывая на то, что около 1808 г. в Одессу «приехали несколько образованных французов и знатоков коммерческого дела», что способствовало созданию в Одессе Имперского страхового общества

(*Camera Imperiale delle assicurazioni*) — «очень прибыльной системы, которая стала главной поддержкой здешней торговле и при этом давала прибыль и ее участникам»¹⁹. Возможно, инициаторами создания этого заведения были К.Я. Сикар, И.П. Рено и К.Ф. Сен-При, известные своей близостью к Ришелье, а также Шансиньон, Лесар, Велари. В противовес французам, в 1808 г. открыли свою страховую фирму и греки. Речь идет о Греко-русском страховом товариществе во главе с Иваном Дестуни (Иоаннис Дестунис), Федором Серафино (Теодорос Серафинос) и Иваном Петала (Иоаннис Петалас). В 1813—1814 гг. было организовано третье по счету страховое общество — Товарищество греков-страхователей, которое, возможно, носило еще название «Греческий банк». Обещая высокую доходность по своим бумагам, оно смогло чрезвычайно быстро реализовать свои акции. Руководителями вновь созданной компании были Иван Амвросио (Иоаннис Амвросиу), Илия Манесси (Ильяс Манесис) и Сергей (Стерьос) Ксидиас. К этому же десятилетию относится учреждение и Торговой кассы Одессы, которая предоставляла своим клиентам ссуды главным образом для погашения уже имевшихся задолженностей. Можно предположить, что создание этого учреждения преследовало цель уменьшить произвол одесских ростовщиков, кредит которых был непомерно обременительным для предпринимательской массы города. Руководители новым заведением Федор Серафино (Теодорос Серафинос), Иван Петала и Моисей Падзю. В 1817 г. в Одессе было создано очередное финансовое учреждение — Новое греческое страховое общество с капиталом в 500 тыс. руб. во главе с Дмитрием Зотовым, Григорием Маразли и Георгием Папудоглу.

В конце второго десятилетия XIX в. в этом портовом городе была предпринята попытка организовать новое акционерное страховое общество — Черноморскую торговую компанию. Ее основатели рассчитывали заниматься не только страхованием судов и грузов, но и кредитными операциями. Возможно, в более ранние годы успех этому предприятию был бы обеспечен острой потребностью в доступном кредите, однако его учреждение пришлось на время организации Одесской конторы Государственного Коммерческого банка, руководители которого не позволили местным капиталистам создать свое кредитное учреждение²⁰. Его ликвидации не помешало и то обстоятельство, что значительная часть акций уже была реализована, а среди держателей ценных бумаг был сам генерал-губернатор граф А.Ф. Ланжерон, который оказывал ему всяческое содействие. В состав Черноморской торговой компании входили также банкир Вальп (приобрел 55 акций по 1 тыс. руб. каждая),

К.Я. Сикар и Сакелари (по 75 акций), Лучич, Моресли, Молохов, графиня Козатова, Шостак, Гарри (по 25 акций), Рено, Лендер, Вицман, де Рибас и другие²¹. При этом запрет царских властей от 20 октября 1819 г. на производство кредитных операций касался не только Черноморской торговой компании, но и всех действующих негосударственных учреждений в Одессе, в частности и Греческого банка. Впрочем, ограничения практически не коснулись торговых домов и частных дисконтеров, которые не только продолжали оперировать на денежном рынке города, но в действительности практически его контролировали. Им удавалось учитывать векселя даже в условиях, когда контора Коммерческого банка предоставляла относительно дешевый кредит, ссудная ставка которого составляла в конце 1819 г. $3\frac{1}{4}\%$ в месяц. При недостатке наличных денег купечество не могло отказаться от заимствований оборотных средств даже при грабительском росте. Так, в 1818 г. агенты банкирских домов «Фриз и К^о» в Вене и барона Бёнера приняли в Одессе к учету векселя на 500 тыс. руб. под 2% в месяц²².

Постепенный рост товарного рынка Одессы способствовал притоку людей, желавших заняться предпринимательской деятельностью как на внутреннем рынке, так и за пределами страны. Особенно интенсивно расширялся список внешнеторговых операторов в первые десятилетия века, достигнув в конце 1830-х гг. почти сотни фирм (в 1836 г. таких предприятий было 83). При этом в 1836 г. девять торговых домов имели годовые обороты более 2 млн руб., 11 домов — от 1 млн до 2 млн руб., семь — от 500 тыс. до 1 млн руб. и 21 дом — от 250 тыс. до 500 тыс. руб. в год²³. Список возглавляли фирмы Кортацци («I. et I. Cortazzi»), Л. Штиглица («L. Stieglitz et C^o»), С. Ралли («Ralli, frères»), Ф. Родоканаки («Rodocanachi, fils»), И. Вальтера («I. Walther et C^o»), П. Деазарта («Pontio Deasarte»), Я. Порро («G. Porro»), Ф. Лаура («F. Laur»). К этой немногочисленной привилегированной группе можно причислить дома К. Папудова («K. Papoudov»), А. Зарифи («Zafeiropoulos and Zarifi»), А. Масса («E. Mahs et C^o») и Мавро (Mavros), которые уже оперировали на одесском рынке либо в то время были только основаны. Благодаря быстрому темпу роста их оборотов они смогли в течение двух-трех лет войти в число самых крупных торговых домов Одессы. Все перечисленные фирмы, вывозившие за рубеж значительные объемы зернового хлеба, не упускали случая оперировать и в банковской сфере.

Одним из самых солидных по своим оборотам предприятий Одессы в начале XIX в. была фирма Николая Штиглица, который в 1799 г. получил в откуп совместно с другим крупным

предпринимателем, Абрамом Перетцем, соляную торговлю в Новороссийском крае. А. Перетц начал свою коммерческую карьеру в Петербурге, где был известен как крупный откупщик и судостроитель. За успехи в предпринимательском деле в 1804 г. ему пожаловали звание коммерции советника. Вскоре, однако, он покинул столицу и переехал на Юг России, где уже имел обширные коммерческие дела. На Черноморском побережье он продолжил заниматься и судостроением, в 1810 г. ему достался подряд на постройку в Николаеве военного корабля «Кульм». Для реализации заказа он намеревался возвести новый элинг со всеми вспомогательными для него сооружениями. Словом, Перетц и Штиглиц были уже многоопытные в торговом деле лица. Эти ~~коммерсанты вели совместную добычу соли~~ в нескольких озерах Новороссийского края с 1799 г., в начале XIX в. получили право снабжать этим продуктом еще и Белорусскую, Минскую, Литовскую, Подольскую и Волынскую губернии. При этом они не упускали возможность заработать и на других казенных подрядах. Заключив с властями договор, Н. Штиглиц обязался иметь в Одессе крупные запасы соли, а для ее продажи открыл в этом городе магазин. Стоимость соли в те годы у Штиглица составляла не более 40 коп. за пуд. Однако спустя некоторое время после смерти императора Павла I соляное дело Штиглица и Перетца было закрыто вследствие критических выступлений в Сенате Г.Р. Державина и А.А. Беклешова. В 1801 г. сенаторы посчитали контракты с Перетцем и Штиглицем невыгодными для казны, а откуп — монополией, следовательно, вредным для государства²⁴.

Николай Иоганн (Иванович) Штиглиц мигрировал в Россию совместно с братом Бернгардом из г. Арольсен княжества Вальдек в Германии в конце XVIII в., поселившись на Юге империи. Он стал херсонским купцом, его брат — одесским купцом 1-й гильдии (с 1805 г.). Бернгарду Штиглицу удалось в начале века добиться винного откупа в Кременчуге, где проживал большую часть года. Помимо того, он вел активную торговлю в Одессе. Однако в начале 1820-х гг. Б. Штиглиц либо вообще отошел от коммерческих дел, либо значительно сократил свою торговую деятельность. Примечательно, что одним из основных источников обогащения Николая Штиглица стали также винные откупа, хотя немалую часть своего состояния он смог сколотить и на казенных поставках во время войны с Наполеоновской Францией. В частности, в 1812 г. он провел крупные провиантские поставки в действующую армию, благодаря чему в конце кампании был возведен в российское дворянство. Затем в 1817 г. он получил должность директора Государственной комиссии пога-

шения долгов, в которой смог с блеском проявить свои организаторские способности. По мнению министра финансов графа Е.Ф. Канкрин, «усердие и труды» Н. Штиглица «способствовали к успешному ходу первых наших займов и ускорили достижение цели правительства в одной из важнейших финансовых операций». К этому времени значительных успехов на коммерческом поприще достиг и младший брат Николая Штиглица Людвиг, который переехал в Россию в 1802 г. В 1820-е гг. к Людвигу из-за бездетности Николая Штиглица перешло еще и его состояние. Имея феноменальные способности, он смог чрезвычайно быстро заслужить репутацию одного из крупнейших финансистов России и обрести европейскую известность.

Интересно, что в 1828 г. к Л. Штиглицу обратился генерал-губернатор Новороссийского края граф М.С. Воронцов с просьбой об открытии в Одессе конторы его торгового дома, которая имела бы особое доверие европейских коммерческих кругов. Руководитель края мотивировал свою просьбу «настоятельной необходимостью развития в Южной России торгового кредита», так как недостаток банковских заведений препятствовал расширению экспортно-импортных операций²⁵. С созданием солидного банкирского заведения в Одессе, «коего капиталы и особливо кредиты могли бы служить подпорой торговле всей Южной России», положение всей внешней торговли империи могло бы кардинально измениться²⁶. Идея генерал-губернатора показалась Штиглицу малоинтересной, а ее реализация — крайне рискованным предприятием, так как в городе уже оперировало немало частных банкиров. Денежный рынок Одессы был давно освоен греками, с которыми было нелегко конкурировать. Однако желание добыть для брата Бернгарда дворянский титул и, тем самым, право владеть землей побудило Штиглица все-таки открыть в 1829 г. свою контору. Главой этого заведения стал зять Л. Штиглица — некто Пуль (Пель), который оказался человеком малопригодным для коммерческих занятий. Чтобы как-то поправить дела в Одессе, Штиглиц часто отправлял туда с поручениями своего агента Ариста Массы [Маса] (Ernst Mahs), который со временем возглавил все торговые операции фирмы в этом городе. Очевидно, потерявший интерес к этому району Штиглиц в 1830-е гг. полностью отделил торговую сферу своей фирмы в Одессе талантливому коммерсанту Массу, который на этой базе основал свое предприятие. Терпя в Одессе убытки в банкирском деле, Л. Штиглиц незадолго до своей смерти, в 1843 г., распорядился закрыть там и свою банкирскую контору, а ее клиентура, вероятно, перешла к тому же Массу. Немецкий исследователь В. Сартор обнаружил в фонде Ворон-

цовых в Российском государственном архиве древних актов сведения о том, что граф Воронцов долгое время пользовался кредитными услугами банкирского дома Л. Штиглица, а с открытием своего торгового дома в Одессе подобные же услуги стал оказывать генерал-губернатору Новороссийского края и Арист Масс. Таким образом, обращение Воронцова к Л. Штиглицу о содействии развитию кредита в крае было делом неслучайным, этот шаг был продиктован высоким доверием генерал-губернатора к этому финансисту.

Возникший на основе торговых и финансовых связей банкирского дома Л. Штиглица, дом Массы вскоре вошел в число крупнейших оптовых торговых предприятий и банкирских контор Одессы. Семья Ариста Ефимовича Массы, происходившая из г. Мекленбург, первоначально обосновалась в Гамбурге. Затем в конце 1760-х гг. несколько ее представителей переехало в Россию на постоянное жительство, при этом она никогда не теряла связей со своей родиной. Неслучайно некоторые члены этого семейства исполняли в главных портах России обязанности генеральных консулов ряда германских государств. Так, Арист Масс более 30 лет, начиная с 1838 г., был консулом в Одессе, сначала ганноверским и прусским, затем генеральным прусским и, наконец, генеральным северогерманским. Лишь тяжелая болезнь глаз вынудила его в 1872 г. отказаться от этих обязанностей.

Свою деловую карьеру Арист Масс начал в Петербурге, где он родился в 1807 г. (умер 30 декабря 1879 г.). Возможно, первый опыт в этой сфере он получил в конторе Людвиг Штиглица, в которой во втором десятилетии XIX в. служил один из родственников Массы. Можно предположить, что и его отец Иоахим (1758—1836), который в начале века потерпел финансовый крах, был вынужден поступить на службу к Штиглицу, чтобы получить средства к существованию. Среди донесений управляющего Одесской конторы Коммерческого банка Р.Ф. Фурмана сохранилось письмо с сообщением о прибытии в этот южный город в 1816 г. для приобретения 400 тыс. пиастров приказчика Л. Штиглица, некоего Массы, возможно, брата Ариста Ефимовича²⁷. Вскоре в Одессу стал регулярно приезжать и сам Арист Масс, наладивший там обширные связи с местными деловыми кругами. Самостоятельные же коммерческие операции А. Масс начал в конце 20-х гг. XIX в., относительно быстро достигнув большого успеха как в Петербурге, так и в Одессе, куда он переехал на постоянное жительство в начале 1830-х гг. В этом городе в 1834 г. он вступил в брак с дочерью франкфуртского купца Иоганна Георга Клюге, Марией Вильгельминой. На Юге его

успешная деятельность, как указывалось выше, во многом оказалась возможной благодаря усилиям его патрона Л. Штиглица, фирма которого подготовила благоприятную почву для дальнейшей деятельности Масс. Впрочем, не менее важным фактором успеха предприятия стали и незаурядные способности последнего, который 8 июля 1838 г. основал собственную фирму под названием «Арист Масс и К^о», просуществовавшую до начала XX в.

Не менее успешной была и общественная деятельность предпринимателя. С 1837 по 1863 г. он состоял членом Одесского отделения Коммерческого совета. За долгое пребывание в числе купцов 1-й гильдии Масс получил в 1848 г. звание потомственного почетного гражданина. С 1848 г. был биржевым старшиной, а с 1850 г. до начала 1860-х гг. занимал должность председателя Одесского биржевого комитета. Около двух десятилетий А. Масс был членом учетно-ссудного комитета Одесской конторы Государственного банка. Помимо того, он состоял в правлениях нескольких банков. Проявил себя Арист Ефимович и в деятельности на пользу широких слоев населения Одессы. Так, в 1837 г., в период борьбы с чумой, А. Масс по поручению генерал-губернатора Новороссийского края графа М.С. Воронцова исполнял обязанности комиссара 1-го квартала 1-й части Одессы. За предпринятые эффективные и своевременные меры по борьбе с эпидемией Масс был награжден золотой медалью «За усердие» на Андреевской ленте. В 1859 и 1864 гг. список его наград пополнился двумя орденами Св. Станислава 3-й и 2-й степеней, затем к ним прибавились ордена Св. Анны 2-й степени и Св. Владимира 3-й степени. В 1850 г. его работа в комиссии по пересмотру карантинного устава была отмечена званием коммерции советника. Представители дома Массов были щедры на крупные денежные пожертвования. Благодаря их финансовой помощи на Старопортофранковской улице был построен большой ночлежный приют, рассчитанный на 725 бездомных, который обошелся Массам в 82 тыс. руб. Около 15 тыс. руб. они пожертвовали на сооружение Дома милосердия, одно из отделений которого (на 34 чел.) город назвал Масовским. Впоследствии они отпустили еще 15 тыс. руб. на содержание в этом заведении неимущих лиц.

Помимо основной сферы деятельности, а именно торгово-экспортных операций, Масс активно занимался и банкирским промыслом, который принес ему широкую известность на Юге империи. Имея крупные торговые обороты, достигавшие в середине 1860-х гг. более 5 млн руб. в год, Масс накопил солидный для южного района страны капитал. Благодаря этому у

предпринимателя появилась возможность заниматься благотворительностью. Так, в тяжелые для края 1848, 1853, 1855 гг., а также во время русско-турецкой войны 1877—1878 гг. он оказал властям солидную финансовую и материальную помощь, жертвуя крупные суммы денег и продовольствие.

Немаловажную роль в успехе торгового дома «Арист Масс и К^о» сыграл и один из его компаньонов — Евгений Иванович Шульц (июль 1829 г., Рига — 1909 г., Одесса), который в 1859 г. стал принимать участие в делах этого предприятия. Он, так же как и основатель фирмы, обладал незаурядными коммерческими способностями, принесшими ему не только солидное состояние, но и большой авторитет в финансовых кругах страны. Е.И. Шульц происходил из остзейских немцев, провел свою молодость в Риге, где в 1845 г. окончил коммерческое училище. Свою предпринимательскую деятельность он начал в 16 лет в торговом доме Цукербекера. В Одессу переехал в конце 1850-х гг., связав свою судьбу с торговым домом «Арист Масс и К^о», состоя в нем до его ликвидации в 1901 г. Шульц с 18 декабря 1877 г. был бессменным членом Одесского комитета торговли и мануфактур, а с 11 марта 1886 г. и до 1902 г. выполнял обязанности председателя Одесского биржевого комитета. Кроме того, долгие годы был гласным Одесской городской думы и членом учетно-ссудного комитета Одесской конторы Государственного банка. Е.И. Шульц имел чин действительного статского советника (1896 г.) и многочисленные правительственные награды²⁸.

Важно отметить, что дом Масса всегда отличался своими обширными связями с заграничными кредитными учреждениями и банкирскими домами, несмотря на свои относительно незначительные по европейским меркам капиталы. О тесных контактах с деловым миром Европы говорит и тот факт, что фирма А. Масса долгое время была поверенным крупнейшего в Европе банкирского дома Ротшильдов. Значительной была и промышленная деятельность торгового дома А. Масса. В частности, в 1878 г. им была основана первая в Одессе механическая вальцовая мельница на углу улиц Тираспольской и Старопортофранковской. В то время предприятие давало до 300 тыс. руб. оборота, было оснащено паровой машиной в 36 л. с. с двумя котлами в 70 л. с., которые потребляли до 60000 пудов угля. Обслуживали производство 20 мужчин и одна женщина, которые зарабатывали около 30 руб. в месяц при 12-часовом рабочем дне. Вскоре фирма вошла в число крупнейших производителей муки, а затем и экспортеров этого продукта. Так, в 1885 г. ее мельница выработала 114000 пудов муки высшего сорта на сумму

217000 руб., 86000 пудов низших сортов на сумму 131000 руб., 60000 пудов отрубей на 24000 руб. и 20000 пудов последа на 8000 руб. — всего 280000 пудов на 380000 руб., в то время как в 1884 г. стоимость продукции достигала 300000 руб. Некоторую часть товара торговый дом «Арист Масс и К^о» сбывал в России, но большую часть — за границей²⁹. В 1886 г. мукомольня барона Ариста Массы произвела 213000 пудов муки высшего сорта на сумму 280000 руб., 66000 пудов отрубей на 26000 руб. и 21000 пудов последа на 6000 руб.³⁰ В 1893 г. наследники А. Массы уступили мукомольное производство Ф.О. Олову и Л.Ф. Дурьяну, которые довели обороты предприятия до 6800000 руб. в год. Фирма имела свои представительства в Константинополе, Смирне, Бейруте, Пирее, Александрии, Каире, Порт-Саиде, Лондоне, а также на Скандинавском полуострове, в Риге и Петербурге³¹.

После кончины в 1879 г. основателя дома Ариста Ефимовича Массы во главе фирмы встал его сын Арист Аристович. Первое время промышленное производство и банкирские операции торгового дома «А. Масс и К^о» продолжали сохранять былые масштабы, а экспортное дело занимало в коммерческих операциях дома ведущую роль. К примеру, в 1885 г. фирма вывезла через черноморские и азовские порты 7258899 пудов зернового хлеба, 276000 пудов шерсти на 2356000 руб. и сахара на 581000 руб. В 1886 г. хлеба было вывезено 5152175 пудов, шерсти 573410 пудов на 4727000 руб. и сахара 39244 пуда на 106000 руб. Следующий год был также успешным: за рубеж было отправлено 6841640 пудов зерна, 6600 пудов сахара на 16000 руб. и 294159 пудов шерсти на 3056000 руб.³²

Значительную часть своих расчетов торговый дом «А. Масс и К^о», как и многие другие фирмы, производили через Одесскую контору Государственного банка. Из донесений управляющего этим филиалом главного кредитного учреждения страны следовало, что из 1339100 руб., переведенных в апреле — начале мая 1893 г. через контору, 30 тыс. руб. перевела фирма «А. Масс и К^о» в Екатеринослав Ливасу. Еще 40 тыс. руб. отправил торговый дом «Нейфельд и К^о» А.И. Уманскому в Херсон³³. Оба перевода производились по платежам за пшеницу. Помимо того, 25 тыс. руб. выслал в Севастополь торговый дом Родоканаки на имя Товарищества Новороссийской мельницы за полученную муку. Братья Крестовниковы отправили в Москву как агенты одной торговой фирмы 24 тыс. руб. Благодаря сохранившимся документам, отражавшим подобные операции, можно выявить большую часть коммерческих связей многих предпринимателей Одессы, масштабы и продолжительность этих отношений. Так,

дом Родоканаки регулярно высылал в конце 1880-х — начале 1890-х гг. крупные суммы денег в адрес мукомолов Севастополя. Нейфельд же имел длительные торговые связи с Уманским в Херсоне, который снабжал первого различными зерновыми товарами. Фирма «А. Масс и К^о» вела коммерческие операции с широким кругом предприятий, среди которых — торговые дома Деринга в Херсоне и «Гент и К^о» в Пскове, Фишеровича и Ливаса в Екатеринославе.

Косвенно финансовые документы Государственного банка позволяют судить и о масштабах произведенных операций тех или иных торговых домов. Так, из списков кредитовавшихся в Одесской конторе лиц видно, что если в 1889 г. такие банкирские конторы, как «А. Масс и К^о» и «Тработти и К^о», еще представляли к учету векселя, то в 1890 г. они к услугам банка уже не прибегали. Другие крупнейшие банкиры и хлебные экспортеры — П.Ф. Родоканаки, Е.М. Ашкенази, И.Г. Вучин, А.Д. Дынин и А.Ш. Гринберг — в 1890 г. обращались в Одесскую контору за кредитами, но значительно снизив свои потребности. Такое поведение заемщиков позволяет с большой уверенностью говорить о сокращении их торговых операций в означенном году.

Сам Государственный банк также не упускал случая воспользоваться услугами различных фирм. В частности, правление главного кредитного учреждения страны приобретало у А. Массы заграничные тратты, производя расчеты с ним через свою Одесскую контору. Лишь в мае 1893 г. этот торговый дом продал банку тратт на 180200 руб. Являясь одним из крупнейших банкирских домов Одессы, фирма «А. Масс и К^о» нередко прибегала к принуждению и шантажу в отношении более мелких предпринимателей. Приобретая в массовом порядке заграничные тратты на местном денежном рынке, Массы вынуждали одесских маклеров продавать эти бумаги только им. В тех случаях, когда биржевые дельцы продавали тратты другим банкирским конторам, фирма Массы демонстративно отказывалась сотрудничать с такими лицами. Порой достаточно было одного подозрения в нелояльности к фирме, чтобы маклер был исключен из списка возможных сотрудников. В других городах, где торговый дом также имел свои конторы, его действия были менее жесткими. Имел он и большой штат корреспондентов, которые по ордерам фирмы приобретали товары и векселя в разных городах Юга России. Так, в Батуме по просьбам дома «А. Масс и К^о» регулярно закупались тратты на большие суммы, доходившие до 100 тыс. руб. в месяц. Свое солидное положение на денежном и товарном рынках фирма стала терять с конца

1890-х гг. Постепенно были свернуты банкирские операции, а затем были значительно сокращены и торговые дела. Однако полное прекращение коммерческой деятельности, очевидно, относится к началу Первой мировой войны.

Среди наиболее крупных дисконтеров на денежном рынке Новороссийского края был и торговый дом Федора (Феодора) Павловича Родоканаки, активно кредитовавший зерновой экспорт на Юге России в течение нескольких десятилетий. Это предприятие, по мнению С.Я. Борового, долгое время было одним из самых влиятельных и преуспевающих торговых и банкирских домов Одессы. Основатель этой одесской экспортной конторы родился на о. Хиос в 1797 г., а в 1813 г. совместно со старшими братьями Пандией, Эммануилом, Петросом и Георгием совершил поездку в Одессу, чтобы оценить ее коммерческие возможности. Отметим, что в самом начале XIX в. торговыми операциями в этом черноморском городе занимался уже отец Федора Павловича Пауль Эммануэль Родоканаки. В 1819 г. на о. Хиос между членами этой семьи было заключено соглашение о структуре и капитале торговой компании, которую они основали. По их договоренности предприятие учреждало четыре конторы: в Смирне, Константинополе, Ливорно и Одессе. Их капиталы распределялись не пропорционально, а в зависимости от торговой значимости города, в котором учреждался филиал (контора) компании. Доля первой конторы состояла из 285625 турецких пиастров, второй — из 350000, третьей — из 200000 и четвертой — из 150000 пиастров. Первоначально каждый из филиалов имел ограниченную самостоятельность, подчиняясь общему решению членов компании. Прибыль фирмы распределялась равномерно между членами семьи. При этом младшему из них, Федору Родоканаки, достался, казалось, наименее солидный филиал, который располагался в Одессе. Возможно, он сам пожелал управлять им и переехал по собственной инициативе на постоянное жительство в Россию в 1819 г. Ходила легенда, что Ф.П. Родоканаки решился окончательно переехать в Россию из-за преследований турецких властей, которые начались после крупного восстания 1822 г. на о. Хиос. На самом же деле российское подданство он принял уже в 1819 г., вступив в то же время в состав одесских купцов I-й гильдии. Можно предположить, что Ф.П. Родоканаки намеренно поддерживал легенду о вынужденном переезде в Россию, дабы не возникали иные толки. Спустя почти 10 лет после основания фирмы, т. е. в 1828 г., Федор Родоканаки женился в Вене на Аритте, урожденной Галати (в Одессе ее звали Генриеттой Фомовой). В следующем году он открыл свою банкирскую кон-

тору, в которой в основном кредитовались одесские греки. В 1837 г. семья Родоканаки получила потомственное гражданство, а в 1848 г. главе дома было присвоено звание коммерции советника³⁴.

Его братья обосновались в тех городах, где располагались подчиненные им конторы. Так, Эммануил в 1833 г., получив французское гражданство, осел в Марселе. Пандия и Георгий проживали в Ливорно, а Петрос умер на Хиосе в 1822 г. Со временем автономия каждой конторы увеличивалась, и, очевидно, к середине 1850-х гг. они стали полностью самостоятельными. Известно, что в начале 1850-х гг. племянник Федора Родоканаки Поль владел одним из самых респектабельных греческих торговых домов в Марселе.

Расцвет торгового дома Родоканаки в Одессе пришелся на вторую четверть XIX в., когда его годовые экспортные и кредитные обороты составляли от 3 до 5 млн руб. В частности, в 1836 г. общие торговые операции фирмы достигли 4189210 руб., уступая только оборотам торгового дома Джеймса Карташи (4524294 руб.)³⁵. Товары вывозились не только из Одессы, но и из других городов Юга России: Бердянска, Таганрога, Ростова-на-Дону, Азова. Зерно также вывозилось из румынского города Галац. Ф. Родоканаки оказался одним из первых, кто сумел оценить перспективы хлебного экспорта из южных губерний России в страны Западной Европы. А к середине 1840-х гг. его фирма смогла занять ведущее место среди зерновых операторов Черноморского района, сосредоточив в своих руках около 10% внешнего товарооборота через Одесский порт. С увеличением экспортных операций возникла необходимость открытия отделений фирмы в разных частях света. Одно из самых отдаленных, в Нью-Йорке, было основано в 1854 г.

Чтобы усилить свои позиции среди черноморских экспортеров, фирма Родоканаки попыталась организовать собственный торговый флот. Известно, что в 1844 г. она владела двумя судами, а в 1859 г. еще одним паровым буксиром, которые были зарегистрированы в Одесском порту. Фирма не упускала случая обновить свой торговый флот, осваивая при этом новые морские линии. Так, в 1882 г. в Англии был заказан пароход для грузовых рейсов между Одессой и Поти. Некоторое время Родоканаки с помощью собственной паровой компании — Общества Кавказского пароходства — принимал участие в каботажной торговле на Черном море. Однако в 1887 г. это предприятие перешло к другой компании — Русскому обществу пароходства и торговли (РОПиТ). После этой сделки у Родоканаки осталось на Черном море всего два парохода³⁶.

Любопытно, что с 1841 г. списки экспортных фирм Одессы стали возглавлять попеременно то дом Ф. Родоканаки, то дом И. Ралли. Так, в 1842 г. обороты по экспорту и импорту И. Ралли составили 2258687 руб. В следующем году вперед вышел Ф. Родоканаки с оборотом в 1748516 руб., а в 1844 г. — вновь И. Ралли (2483609 руб.). Лишь с 1845 г. фирма Родоканаки смогла прочно занять лидирующую позицию в группе крупнейших внешнеторговых предприятий города. Это положение торгового дома Родоканаки сохранялось до 1850-х гг., когда дела фирмы по производству экспортных операций в Одессе постепенно стали сокращаться.

Таблица 1

Торговые обороты пяти крупнейших торговых домов Одессы в 1833—1860 гг. (в руб.)

Годы	Родоканаки	Ралли	Папудов	Зарифи	Мавро
1833	806461	538452	233657	нет сведений	123274
1834	602040	64183	135990	нет сведений	178857
1835	512725	753235	394943	нет сведений	183813
1836	886389	1235255	479598	нет сведений	223226
1837	1194060	962614	561002	86991	418248
1838	1623340	1157445	556610	нет сведений	268623
1839	1255830	1491906	772518	нет сведений	465482
1841	1547536	1858326	966018	37758	349363
1842	1544889	2258687	1313610	67743	383291
1843	1748516	1488314	1248270	83718	607293
1844	2478926	2483609	1837425	439396	698613
1845	2768362	1464620	1258005	911702	789055
1846	3430950	1595893	1441624	988667	914823
1848	3082381	1416351	1838371	1142114	766590
1849	2396373	1275434	2359300	1053954	1031595
1850	1973921	1077469	1332161	1263402	57756
1851	1630389	1469414	1106150	748595	35994
1852	3309867	1659362	1721885	1364817	66136
1853	3390295	1744852	2024411	1521986	1036097
1856	1359362	1242661	1903733	997509	714334
1859	1685796	2200465	1461219	1894983	284926
1860	3412340	3472448	1067699	303439	387808

Источник: Kardasis V. *Diaspora Merchants in the Black Sea: The Greeks in Southern Russia, 1775—1861*. N.Y., 2001. P. 154.

В таблице 1 мы приводим сведения о коммерческих оборотах самых крупных торговых домов Одессы греческого происхождения в период с 1833 по 1860 г. Их экспортные операции из

Одессы в этот период составляли до 26% общего вывоза товаров за рубеж. При этом фирмы Федора Родоканаки, Степана Ралли и Константина Папудова охватывали половину всего экспорта одесских предприятий, принадлежащих грекам, и $\frac{1}{5}$ часть всех вообще заграничных операций в 1833—1860 гг.³⁷ Следует добавить, что с середины 1860-х гг. дела торгового дома Родоканаки в основном вел сын Федора Павловича, Перикл (1838 г., Одесса — 12 ноября 1899 г., Париж), так как основателю предприятия было уже трудно этим заниматься. В последние годы жизни он полностью отошел от руководства бизнесом.

Во второй половине 1850-х гг. положение торгового дома Родоканаки претерпело значительные перемены. В 1857 г. фирма уже значилась четвертой среди экспортеров Одессы (с оборотом более 1 млн руб.), вслед за Карлом Горни, Константином Папудовым и Иваном Ралли. Спустя несколько лет дом Родоканаки еще более существенно уступил свои позиции конкурентам на одесском товарном рынке, снизив экспортные обороты в 1863 г. почти до 900000 руб. Возможно, это произошло из-за значительного расширения географии предпринимательской деятельности фирмы, следовательно, и из-за рассредоточения ее капиталов; предприятие Родоканаки расширяло также спектр деятельности, включая в перечень своих интересов не только торгово-банкирские операции, но и промышленное производство. Так, с 1851 г. торговый дом Родоканаки стал заниматься экспортом сельхозпродуктов при Петербургском порте. Уже к 1860 г. фирма вошла в число крупнейших операторов зернового рынка на Северо-Западе империи, заняв 1-е место по вывозу пшеницы и ржи, 2-е место по отпуску льняного семени. В столице Федор Родоканаки приобрел дом на Конногвардейском бульваре, где проживал немалую часть года. Его коммерческие интересы постепенно стали выходить за рамки чисто торговых и кредитных операций, обращаясь к промышленному производству и горнорудному делу. К этому времени относится учреждение Ф. Родоканаки Святноволокского горнозаводского товарищества «Ф.П. Родоканаки и К^о». В Одессе также появился ряд промышленных предприятий, принадлежавших семье этого коммерсанта, в частности мукомольная мельница (существовала под фирмой Родоканаки с 1 октября 1880 г. по 1888 г.), винокуренный завод (открыт 10 января 1882 г.), бумагопрядильная фабрика и пр. Винокуренный завод Родоканаки был наиболее крупным спиртовым заводом Одессы в первой половине 1880-х гг. (правда, перерабатывалось не зерно, а сахарная патока). Он мог производить в день до 200000 ведер спирта, хотя в первые годы его производство доходило только до 6000 ведер.

Высокая производительность была и на двух мануфактурных фабриках, особенно после 1882 г., когда в Англии были закуплены новые машины для бумагопрядильного и ткацкого отделений стоимостью около 100 тыс. руб.

При этом банкирские операции дома Ф.П. Родоканаки продолжали занимать значительную долю в коммерческих сделках. В основном фирма оказывала кредитные услуги хлебным торговцам края, среди которых в дореформенные годы большинство составляли купцы греческого происхождения. Активно кредитовать деловых людей Юга фирма начала в 1830-х гг., придав своему предприятию функции банкирской конторы. Чтобы укрепить свое торговое дело, Ф. Родоканаки совместно с домом Маврокордато создал 1 марта 1860 г. новую фирму под названием «Федор П. Родоканаки и К^о», штаб-квартира которой располагалась в Петербурге. Вообще экономическое положение Одессы в конце 1850-х — начале 1860-х гг. чрезвычайно осложнилось, и многие предприятия города разорились. За период с 1847 по 1862 г. в Одессе не была учреждена ни одна сколько-нибудь солидная фирма³⁸. Напротив, многие из тех, которые еще сохраняли свою торговую жизнеспособность, стремились к сокращению своих дел. К примеру, намеревался прекратить свои операции и обосноваться в Нью-Йорке дом Андрея Скараманги. Пыталась также свернуть свои дела в России и старейшая и сильнейшая одесская фирма — дом Родоканаки.

Впрочем, преодолев трудности, предприятие Родоканаки продолжало заниматься в Одессе не только промышленной и торговой деятельностью, но и банкирским промыслом. 7 марта 1882 г. Одесская городская управа разрешила «без определения срока существования» создать торговое предприятие «Федор П. Родоканаки и К^о», во многом копирующее фирму, существовавшую в Петербурге. Ее учредителями выступили Перикл Федорович Родоканаки и Николай Матвеевич Маврокордато, а управляющим конторой был Иван Пантелеевич Синадино, имевший право подписи. В адрес этого предприятия и шел основной поток грузов, которые транспортировались главным образом с помощью Общества Юго-Западных железных дорог. Дом Родоканаки давно сотрудничал с этим обществом. Однако их коммерческие отношения не всегда были гладкими, без взаимных претензий. В частности, 24 октября 1890 г. в Одесской судебной палате продолжилось слушание долго тянувшегося дела по иску торгового дома Родоканаки к названному обществу о переборах (переплатах). Существо дела состояло в том, что, получая через железную дорогу значительные объемы груза, фирма Родоканаки предпочитала не производить ежедневные рас-

четы с местными станциями «при уплате фрахта», а завела себе с 1879 г. в службе контроля по сборам Юго-Западных железных дорог своего рода текущий счет. Для удобства расчетов фирма вносила сразу в кассу управления несколько тысяч рублей с тем, чтобы грузы, прибывающие на ее имя в Одессу, выдавались ей без каких-либо проволочек и необходимых при этом платежей. Для прозрачности взаиморасчетов служба контроля сборов посылала торговому дому счета, в которых указывалось, какая плата взималась с каждого вагона с грузом. Таким образом, фирма Родоканаки могла следить за тем, когда необходимо было пополнять свой счет в Обществе Юго-Западных железных дорог. Обыкновенно в адрес службы контроля сборов отсылалась сумма в 10—15 тыс. руб.

До 1883 г. торговый дом удовлетворялся тем, что общество сообщало ему, сколько денег с него было взыскано, и лишь от случая к случаю проверял, насколько точно были произведены вычеты денег с текущего счета. В 1883 г. служащие одесской конторы Родоканаки стали замечать, что по однотипным доставкам взыскивались разные суммы, хотя грузы отправлялись с одной и той же станции и имели одинаковый вес. Родоканаки обратился в службу контроля сборов за разъяснениями, попросив, чтобы ему выслали оставшиеся в обществе накладные для более точной проверки произведенных платежей. Однако он так и не получал запрашиваемые документы. Когда в 1885 г. был издан Общий устав российских железных дорог, согласно которому грузохозы имели право требовать с железных дорог возврата перебора лишь в течение года со дня уплаты фрахта, фирма Родоканаки поспешила обратиться в суд с иском к Обществу Юго-Западных железных дорог. Сумма перебора была оценена ею в 36 тыс. руб., с учетом всего времени, в течение которого фирма имела с обществом указанные расчеты. Но Одесский окружной суд 4 декабря 1886 г. отказался удовлетворить претензии торгового дома, мотивируя свое решение отсутствием у Родоканаки документальных данных. По апелляционной жалобе Родоканаки дело перешло в судебную палату, где его интересы представлял поверенный Кауфман. Затем, после выхода 21 декабря 1886 г. высочайшего указа, по которому железным дорогам было предоставлено право на взимание некоторых сборов, Родоканаки был вынужден уменьшить свои исковые требования до 12 тыс. руб. Возможно, тяжба могла длиться еще многие десятилетия, если бы судебная палата не обязала стороны составить подробный расчет денежных платежей по накладным, имевшимся в деле. Благодаря этому поверенный Общества Юго-Западных железных дорог был вынужден снача-

ла признать перебор в 6,8 тыс. руб., а впоследствии еще в 2,2 тыс. руб. Спор, таким образом, пошел об оставшихся 3 тыс. руб., которые также были причислены к незаконным взысканиям со стороны Общества.

Говоря о деятельности предприятия «Федор П. Родоканаки и К^о» в пореформенные годы в сферах промышленного производства, торговли и банковского дела, следует подчеркнуть, что она была особенно многогранна. В частности, на денежном рынке она включала не только кредитование местного предпринимательского мира, но и создание ряда банковских заведений. Известно, что торговый дом Родоканаки принял участие в учреждении нескольких российских банков: Петербургского Международного коммерческого, Одесского коммерческого, Азовско-Донского коммерческого, Кишиневского коммерческого, Бердичевского и Херсонского коммерческого, Русского для внешней торговли. В состав учредителей Кишиневского коммерческого банка, помимо Федора и Перикла Родоканаки, вошли кишиневские купцы 1-й гильдии Абрам Гринберг и Константин Чербаджоглу, кишиневские купцы 2-й гильдии Иван и Виктор Синадино, коллежский советник Иван Кристи, коллежский асессор Константин Дука, майор Рышкан-Дерожинский, титулярный советник Кириан Леонард, дворянин Константин Леонард, помещик Константин Андриопуло. Первоначальный капитал в 1 млн руб. распределялся между учредителями, которые, однако, имели право в течение 1 месяца со дня утверждения устава пригласить в число совладельцев и других лиц с передачей им части акций, выдаваемых на предъявителя. Судя по спискам акционеров этого заведения, семья Родоканаки очень быстро распродала большинство принадлежавших ей бумаг. При создании Одесского коммерческого банка дом Родоканаки вошел в число его акционеров, Перикл Федорович Родоканаки был включен в состав первого правления банка наряду с Н.М. Чихачевым, Г.А. Рафаловичем, И.И. Ефрусси и А.Я. Новиковым. Около 10 лет он являлся председателем правления Одесского городского кредитного общества (ушел с этой должности после ряда оскорбительных для него статей в местных газетах).

Как и многие негоцианты города, Федор Родоканаки вел активную общественную деятельность. В частности, в 1837 г. он был удостоен золотой медали «За усердие» на Анненской ленте за участие в борьбе с эпидемией чумы. Долгие годы он был вице-консулом Тосканы в Одессе. Кроме осуществления всевозможных пожертвований на различные нужды, Ф. Родоканаки построил на свои средства при Греческой церкви большое

училище для бедных девушек греческого происхождения. Даже в своем завещании коммерсант не забыл выделить около 40 тыс. руб. на благотворительные нужды, в том числе на завершение строительства общежития для студентов.

Умер Ф.П. Родоканаки 24 февраля 1882 г., оставив после себя более чем шестимиллионное состояние. Похороны купца были обставлены с особой пышностью, привлекая к себе внимание большей части одесской общественности. В день кончины коммерсанта деятельность местной биржи по предложению биржевого комитета была прекращена. Такой чести удостоивались редкие предприниматели города, например барон А. Масс. В траурной процессии вдоль улиц, по которым шла колесница, запряженная шестеркой лошадей, шествовали с одной стороны воспитанницы родоканакиевского училища, а с другой — воспитанники греческого училища. Примечательно, что, несмотря на существовавшую давнишнюю вражду между греками и евреями Одессы, в числе провожавших гроб Родоканаки было «много почтенных евреев». Во время погребения во всем городе были зажжены уличные газовые фонари³⁹. Основным наследником Федора Павловича оказался его единственный сын Перикл. Однако, судя по всему, активно коммерческими делами он занимался приблизительно до конца 1880-х гг., постепенно сокращая свое участие в делах фирмы. Можно предположить, что большую часть функций по управлению делами фирмы с этого времени взяли на себя компаньоны отца и сына Родоканаки — К.П. Колоти и М.Н. Маврокордато. Согласно завещанию Ф.П. Родоканаки его вдова получила в наследство дом на Николаевском бульваре стоимостью 150 тыс. руб., единовременную сумму в 300 тыс. руб. и по 16 тыс. руб. ежегодной ренты от доходов сына⁴⁰. Три дочери основателя фирмы получили по 300 тыс. руб., которые сын покойного должен был выплатить им не позднее 1 года после смерти их отца. При этом он оговорил в условиях выплаты, что Перикл Родоканаки мог удержать из этих сумм стоимость свадебных подарков, которые они получили. По некоторым данным, лишь старшей дочери Евгении практически ничего не досталось, и ее обеспечение всецело зависело от воли брата Перикла.

Несколько позднее торгового и банкирского дома Родоканаки в Одессе появилась фирма Рафаловича. Точная дата учреждения торгового дома «Рафалович и К^о» нам неизвестна, однако большинство исследователей склоняются к 1830 г. Сложно также определить официальное название фирмы, которое она получила при учреждении. Можем лишь предположить, что в те-

чение нескольких десятилетий она действовала под вывеской «Рафалович и К^о». По мнению современников, эта фирма долгое время занимала выдающееся положение в торговле Юга России. Родоначальник коммерческой династии, Абрам Зейликович Рафалович (родился около 1784 г.), был главой «одного из значительнейших торговых домов в Одессе», пользующихся «по обширности оборотов известностью и кредитом внутри империи и за границей»⁴¹. После переезда в Россию из соседней Австрии в 1807 г. А. Рафалович поселился, очевидно, в Могилеве-Подольском. В этом городе в 1816 г. у него родился старший сын Артемий, ставший известным путешественником. В то же время Рафалович налаживал тесные торговые связи с коммерческими кругами Одессы, открыв там свою контору. Со временем он вошел в состав одесских купцов I-й гильдии, занимаясь главным образом «сбытом естественных продуктов за границей» и банкирским промыслом. Особенно широко развились его кредитные операции после 1830 г., когда он одним из первых начал на постоянной основе финансировать в Одессе различные группы местных предпринимателей и домовладельцев.

По мнению губернского начальства, А. Рафалович проявлял в торговых делах «острую честность, точность и исправность, чем содействовал к развитию коммерции в... крае...»⁴². М.С. Воронцов ходатайствовал перед министром внутренних дел о возведении Рафаловича с семейством в потомственное почетное гражданство. Однако ему было отказано, так как евреев в те годы не возводили в это звание, даже при условии длительного нахождения в числе купцов I-й гильдии.

Примечательно, что в 1836—1839 гг. Рафалович являлся членом Одесского строительного комитета, став первым евреем, получившим эту должность. В 1837 г., когда в Одессе разразилась эпидемия чумы, Рафалович был назначен попечителем «для отпуска неимущим жителям пособий и разного рода припасов натурой из общественных магазинов»⁴³. За успешную деятельность на этом поприще он получил золотую медаль для ношения в петлице на Александровской ленте. Фирма Рафаловича владела многочисленными объектами недвижимости как в городе, так и далеко за его пределами. Для пополнения капиталов часть неиспользуемых помещений сдавалась в аренду. В частности, в 1833 г. в «Одесском вестнике» фирмой были даны объявления о сдаче в аренду трех каменных лавок⁴⁴.

Влияние дома Рафаловичей в Одессе было столь значительным, что почти не было случая, когда он так или иначе не участвовал в создании банковских заведений в этом городе. Сын Абрама Рафаловича Федор вошел в число учредителей Бесса-

рабско-Таврического земельного банка, а Лев участвовал в 1862 г. в создании Херсонского земского банка. Члены семьи Рафаловичей вошли в состав первого правления Одесского городского кредитного общества. Герман Абрамович Рафалович, входивший в пореформенные годы в число крупнейших коммерсантов Северного Причерноморья и занимавший должность бразильского консула в Одессе, участвовал в 1871 г. в учреждении Одесского коммерческого банка. После смерти отца Герман Рафалович уехал с семьей в Париж, где проводил большую часть времени, лишь изредка приезжая в Россию. В 1889 г. он, А.Ф. Рафалович, С. Зусман, О. Хаис и Д. Гинзбург основали Одесский Торгово-промышленный банк. Кроме того, дом Рафаловичей участвовал в создании Петербургского Учетного и ссудного, Киевского коммерческого и Русского для внешней торговли банков и других кредитных учреждений.

Трудно сказать, сколь активно руководил Абрам Рафалович своим успешным предприятием в последние годы своей жизни. Однако известно, что главой фирмы он формально оставался до своей кончины в 1860 г. После его смерти фирму фактически возглавил один из его сыновей, Федор Абрамович (Алексеевич) Рафалович (около 1818 г. — 3 мая 1882 г.), который управлял ею до раздела семейного капитала между ее членами. В некрологе, посвященном его смерти, отмечалось: «3 мая в Вене скончался местный банкир, потомственный почетный гражданин Федор Алексеевич Рафалович. Имя покойного популярно не только в коммерческом мире; оно очень хорошо знакомо всему одесскому обществу, а также всей Бессарабии и Подольской губернии, где умерший оставил 14 богатых имений, богатых зажиточностью крестьян»⁴⁵. Авторитет предпринимателя основывался не только на успехе его торгового дела, но и на обширной благотворительной деятельности. За несколько лет до своей смерти Ф.А. Рафалович учредил в Хотине женское училище для обучения рукоделию и некоторым ремеслам, пожертвовав значительный капитал (около 10 тыс. руб.), проценты с которого шли на содержание этого заведения. Сначала в училище воспитывалось до 60 детей, а после перехода его в ведение города их число увеличилось. Царские власти высоко оценили мероприятия купца по распространению просвещения в Хотинском уезде, наградив его орденом Св. Владимира. Ф.А. Рафалович также основал и содержал за свой счет двухклассное училище в своем имении в Зарожанах в Хотинском уезде, где действовал сахарный завод с рабочим персоналом около 1000 чел. преимущественно из местных крестьян. Это имение было куплено Рафаловичем в 1857 г. у дворян Носалевских. Другое, одноклассное, училище

содержалось предпринимателем в бессарабском селе Долиняны Данкоуцкой волости. Долгие годы он был почетным попечителем Одесского реального училища, дважды избирался жителями Одессы на трехлетие почетным мировым судьей, а также гласным городской думы. В последние годы жизни Ф.А. Рафалович тяжело болел (у него был «рак печени»), выезжая время от времени за рубеж для лечения. За две недели до смерти он отправился в Вену, где рассчитывал получить квалифицированную помощь.

Семья Рафаловичей была весьма многочисленной, а их фирма долгое время входила в число крупнейших торговых домов Новороссийского края. Обширность этого семейства, смена некоторыми его представителями своих имен и отчеств изрядно запутали исследователей в определении степени причастности некоторых носителей этой фамилии к одесской ветви Рафаловичей, а также к их коммерческим делам. Так, в разных работах главой дома Рафаловичей в период с начала 1840-х гг. по 1860 г. назывался то Федор Абрамович, то Давид Абрамович, хотя формально предприятием управлял их отец — Абрам Зейликович Рафалович. Давид же (около 1824 г. — 9 августа 1877 г., Вена) по распоряжению отца с 1842 г. и до 1849 г. представлял интересы семейной фирмы за рубежом, в основном в районе Средиземного моря, для чего ему был выдан паспорт для выезда во все его портовые города⁴⁶. В эти годы уже были налажены коммерческие связи со многими финансистами Европы, в частности с бароном Ротшильдом, который представил письмо с доводами о необходимости продолжения торговых операций Давида Рафаловича в Триесте⁴⁷. Интересно, что в Триесте фирму «Рафалович и К^о» представлял также С. Гопцевич, а в Лондоне М. Гопцевич. После основания в 1849 г. А.З. Рафаловичем в Лондоне своего торгового дома Давид большую часть времени пребывал в этом городе, где представлял интересы фирмы, а вернувшись в Одессу (возможно, в 1860 г.), он некоторое время занимался коммерцией, состоя в одном капитале с братьями Федором, Анисимом и Германом. В 1869 г. он организовал свою фирму «Давид Рафалович», которая вела в Одессе также экспортные и банкирские операции. Д.А. Рафалович имел тесные связи с финансовыми кругами Петербурга, Лондона, Парижа и ряда городов Германии. Не случайно в течение нескольких лет он занимал должность консула Мекленбург-Шверина и Гессен-Касселя в Одессе. При этом он наладил торговые отношения с портами, ранее не имевшими постоянных контактов с Одессой. В банковском деле Д.А. Рафалович активно финансировал различные отрасли городского промышленного хозяйства. Он был со-

бственником прекрасного дома (бывший дом А.М. Абазы) на углу Итальянской и Греческой улиц, который сильно пострадал во время еврейского погрома в 1871 г.⁴⁸

Весьма активно торговыми операциями занимался и сын Абрама Рафаловича Лев (Леон) Алексеевич, входивший с середины 1860-х гг. в число крупных экспортеров Одессы. Примечательно, что из сыновей А.З. Рафаловича самостоятельную внешнеторговую деятельность он стал вести одним из первых. В 1860-х гг. он единственный среди представителей этого дома фигурировал в ежегодных отчетах таможенной службы. Затем в число экспортеров вошли и фирмы Давида Рафаловича и Федора Рафаловича. Так, в ведомостях городской управы об участниках хлебного экспорта Одессы значились два торговых предприятия — «Федор Рафалович и К^о» и «Лев Рафалович», отправивших за границу, к примеру, в 1883 г. 386891 четверть и 273315 четвертей зерна соответственно⁴⁹. Банкирским промыслом Лев Анисимович стал заниматься с 1879 г. Любопытно, что Одесская городская управа выдала в 1880 г., вопреки существующему законодательству, Л. Рафаловичу свидетельство купца 1-й гильдии «на правах временно торгующего», между тем, будучи потомственным почетным гражданином, он имел право на свидетельство «непрерывного» характера.

Что касается Федора Рафаловича, то он наряду с братьями до кончины отца находился с ним в одном капитале, фигурируя в качестве купеческого сына 1-й гильдии. После смерти Абрама Зейликовича его сыновья некоторое время сохраняли общее коммерческое дело, однако во второй половине 1860-х гг. они окончательно разделили свои торговые капиталы. В 1874 г. Федор Алексеевич совместно с германским подданным Карлом Кульманом основал знаменитую фирму «Федор Рафалович и К^о» с капиталом 600 тыс. руб.⁵⁰ Она вошла в число самых крупных торговых предприятий страны, имея многомиллионные годовые обороты. После кончины Федора Рафаловича совладельцами фирмы долгое время были его сыновья, Александр и Марк. Следует отметить, что дом Рафаловичей многие годы не обращался к предьявительскому кредиту как в частные кредитные заведения города, так и в Одесскую контору Государственного банка. Лишь в 1874 г. фирме «Федор Рафалович и К^о» был открыт такой кредит в филиале Государственного банка в размере 300 тыс. руб., затем в 1882 г. он был увеличен вдвое. Однако вскоре после смерти Федора Рафаловича кредит был снижен до 500 тыс. руб., с сохранением его размера до 1888 г., когда он был доведен до 750 тыс. руб.⁵¹

В Одесскую контору Государственного банка торговый дом представлял в основном векселя от лиц, получавших авансы, реже — другие письменные обязательства. В перечень товаров, которые составляли основу торговой деятельности фирмы, помимо зернового хлеба, входили сало, шерсть и сахар. Торговый дом покупал зерно непосредственно у производителей в Бессарабской, Херсонской, Подольской, Таврической, Харьковской и Киевской губерниях. Видное место занимали банковские операции, среди которых были особенно велики авансовые выдачи производителям зерна, сахара и шерсти. Следует сказать, что экспортные операции торгового дома составляли не самую важную часть его коммерческой деятельности. По некоторым сведениям, общие годовые обороты семьи Рафаловичей в середине 1860-х гг. достигали 50 млн руб., при этом экспортные сделки составляли в 1865 г. всего 2141587 руб.⁵² Что касается банковских операций фирмы «Рафалович и К^о», то они лишь в одном 1857 г. достигали 15 млн руб., что говорит о доминирующей роли этого дома в районе Одессы⁵³. Примечательно, что внешнеторговые операции сохранялись на относительно стабильном уровне на протяжении многих лет, а обороты по банковским сделкам неуклонно возрастали. В конце 1880-х гг. общие годовые обороты достигали уже 175 млн руб., из которых 150 млн руб. приходились на банковские операции и до 25 млн руб. — на сделки с товарами⁵⁴.

Отметим, что в определении имени родоначальника торговой династии Рафаловичей также наблюдается путаница. Архивные документы, газетные публикации того времени, да и исследовательские работы неоднозначно освещают раннюю историю торгового дома. В большинстве случаев в роли родоначальника фигурирует упомянутый выше Абрам Зейликович Рафалович. В отдельных работах в качестве основателя одесской фирмы упоминается Шлема Рафалович, в других эти два имени, т. е. и Абрам и Шлема, относят к одному и тому же лицу. Между тем последний, хотя и имел торговые дела в Одессе, тем не менее своим основным местом деятельности выбрал Николаев, где долгие годы строил корабли для нужд военного флота. Возможно, эти предприниматели были родственниками и в Россию прибыли вместе. Абрам, судя по всему, осел сначала, о чем уже говорилось, в Могилеве-Подольском, затем в Одессе, а Шлема — в Могилеве, затем в Измаиле, откуда переехал в Кишинев, а потом в Николаев. В архивных документах Сената имеются два дела о предоставлении вдове и сыну Шлемы Рафаловича, Рывке и Александру, звания потомственных почетных граж-

дан⁵⁵. На этих материалах явно прослеживается совершенно другая судьба, отличная от жизненного пути одесского купца Абрама Рафаловича. Там же указана точная дата смерти Ш. Рафаловича — 11 сентября 1846 г., которая случилась задолго до кончины главы одесской фирмы, а ее датировка доподлинно известна: согласно опубликованному в газете «Одесский вестник» сообщению, Абрам Рафалович скончался 19 августа 1860 г.

Шлема-Шая (Соломон) Моисеевич Рафалович (родился около 1790 г.), как отмечалось, был крупным подрядчиком военно-морского флота в г. Николаев. В первой половине 1820-х гг., после переезда из Могилева, где он состоял во 2-й купеческой гильдии, Ш. Рафалович начал поставлять в Николаев для флота парусину, лес и различные провиантские товары. Большая часть ранних лет его предпринимательской деятельности были связаны с Измаилом, где в 1832—1841 гг. Ш. Рафалович числился также купцом 2-й гильдии. В начале 1830-х гг. Ш. Рафалович подрядился строить военные корабли, для чего восстановил бывшие эллинги А.А. Перовского в Спасском адмиралтействе. В 1838—1839 гг. им были построены, в частности, 84-пушечные корабли «Гавриил» и «Уриил», а в 1843—1846 гг. — «Ростислав» и «Святослав». В 1843 г. он перешел в 1-ю купеческую гильдию Кишинева, где владел двумя каменными домами. Вместе с тем большую часть времени Шлема Рафалович продолжал проводить в Николаеве. 20 марта 1846 г. он заключил свой последний контракт с черноморским интендантством о постройке в Николаеве 120-пушечного корабля «Париж». Однако смерть предпринимателя помешала довести строительство до конца. После его кончины некоторое время во главе фирмы находилась его вдова Рывка, состоявшая с сыном Александром (около 1820 г. — около 1890 г.) в одном капитале. Они не только достроили «Париж», но впоследствии смогли получить новые подряды на строительство кораблей. Так, в 1849—1851 гг. были построены четыре транспортные судна, в 1850—1852 гг. — 120-пушечный корабль «Великий князь Константин», в 1853—1857 гг. — 123-пушечный корабль «Цесаревич», а в 1855—1858 гг. — пароходофрегат «Тигр»⁵⁶. Правда, по двум контрактам (от 1 и 11 февраля 1866 г.) А. Рафалович остался должен казне 10295 руб., которые властям пришлось взимать с него в судебном порядке. А. Рафалович владел совместно с матерью домом в Николаеве⁵⁷. В начале 1870-х гг. он поселился на жительство в Петербурге, а в 1875—1876 гг. в столицу переехала и вся семья⁵⁸. Отметим, что одесский торговый дом «Ф. Рафалович и К^о» также активно

оперировал в Николаеве — не только как экспортер, но и в качестве банкира и поставщика оборудования для местных мукомольных мельниц. В частности, по заказу севастопольского купца 1-й гильдии Николая Вололагина фирма Ф. Рафаловича доставила в Николаев машины для паровой мельницы, получив пять векселей на сумму в 7482 руб.⁵⁹

Говоря о коммерческой деятельности одесского дома Рафаловичей, напомним, что они вкладывали свои капиталы не только в различные отрасли народного хозяйства, но и в недвижимое имущество. Только в Бессарабской губернии они приобрели в разное время 10 имений общей площадью 12700 дес. Ф.А. Рафалович основал в своих имениях в Хотинском уезде два сахароваренных завода: один — в 1861 г. в Ставчанах, другой — в 1866 г. в Зарожанах. Первый в 1876 г. был переоборудован в винокуренное предприятие. Второй продолжал производить сахар и после смерти своего основателя. В 1880-х гг. эти предприятия оценивались в 3 млн руб. Объемы производства были относительно велики и давали фирме высокий доход. Так, если в 1882 г. сахарный завод вырабатывал 40 тыс. пудов, то в 1894 г. — уже 122 тыс. пудов, а в 1901 г. — 115 тыс. пудов. (на 0,5 млн руб.)⁶⁰. Помимо Бессарабии, продукция завода сбывалась в Каменец-Подольском, Киеве, Петербурге, Москве. Значительной по стоимости была и городская недвижимость Рафаловичей. В частности, принадлежащий им дом в Одессе оценивался в конце 1880-х гг. в 400 тыс. руб. Такого же размера достигала сумма страховки в обществах «Россия», Северном и Русском разных хозяйственных помещений. В Бессарабии фирма Рафаловича вела и активные кредитные операции; в частности, долгие годы он был крупнейшим банкиром в Аккермане. Среди его клиентуры было много бессарабских помещиков. Так, известно, что Ф.А. Рафалович в 1859 г. выдал долговременную ссуду одному из местных помещиков в размере 65 тыс. руб.⁶¹

Отметим также, что торговый дом Рафаловича был одним из крупнейших валютных операторов местного рынка, занимаясь продажей иностранных денежных знаков. Не отказывалась фирма и от размена российских денег, обычно отечественных бумажных знаков на звонкую монету, хотя производился обмен и на иностранную валюту. Так, в середине 1860-х гг. наиболее заметное место в продаже звонкой монеты занимал Иван Ралли, который провозил ежегодно через Одесскую таможню до 0,5 млн руб. и более в разной монете. Следующим за ним шел Лев Рафалович, который, однако, существенно уступал ему в валютных операциях, поставляя и вывозя через Одесскую таможню менее 150 тыс. руб. в разной валюте.

Примечателен случай, произошедший в 1860 г. в Одессе, когда дефицит разменной монеты существенно сдерживал торговые операции. В результате этого монетного кризиса сильно вздорожал лаж по обмену бумажных рублей на металлические деньги (в конце лета 1860 г. он доходил до 6%). Однако необходимость в меди и серебре вынуждала горожан мириться с этим явлением. Ситуация осложнилась после увеличения лажа до 15%, которое последовало после «нашествия на Одессу крымских татар» со стадами лошадей и рогатого скота⁶². Негодованию горожан не было предела. Чтобы облегчить положение торговли, в ноябре 1860 г. дом Рафаловича, благодаря помощи петербургского банкирского дома «Кангер и К^о», получил из столицы несколько тысяч рублей мелкой монетой, которая обменивалась с лажем в 1%.

Определенную известность приносило фирме и издание в Одессе в 1880-е гг. ежегодного «Коммерческого обозрения одесского рынка». «Эти отчеты, — писала местная пресса, — появляясь каждый год, представляли единственно верное статистическое исследование одесского экспорта»⁶³. К сожалению, не вся статистическая информация фирмы Ф. Рафаловича была равноценна по своему содержанию. Ее полнота во многом зависела от тех материалов, которые предоставлялись фирме государственными учреждениями города. В частности, в выпуске за 1889 г. нет статистических данных о хлебной торговле местных экспортеров.

Знала фирма Рафаловичей и неудачи. Например, в 1875 г. она совместно с домами Ефрусси и Леконта устроила фабрику по производству крахмала. Однако спустя два года производство пришлось свернуть из-за ощутимых убытков. Причиной неудачи стал плохой сбыт крахмала в Одессе и в ближайшем районе. Крахмал первоначально с большим успехом вывозили в Болгарию и Румынию, но и там потом возникли трудности с его продажей. Одесское же население предпочитало иностранный продукт, хотя произведенный на местной фабрике крахмал был дешевле на 30% и не худшего качества (импортный крахмал ввозился в Россию с высокой пошлиной — по 55 коп. золотом за пуд, или приблизительно 17% от стоимости товара). Финансовые трудности испытывали и отдельные представители дома Рафаловичей. Так, заложив в Бессарабско-Таврическом земельном банке свое одесское недвижимое имущество на общую сумму 148 тыс. руб., Анисим Абрамович Рафалович не смог его выкупить, позволив выставить на торги дом и магазин на Софийской улице, два дома и три земельных участка на Конной улице, два магазина на Херсонской улице. На начало 1878 г.

долг А.А. Рафаловича банку составил 127645 руб., из которых 17144 руб. были просроченными недоимками. Просроченными оказались и платежи по заложенному в Одесском городском кредитном обществе дому на углу Коблевской и Дворянской улиц. Капитальный долг по этому объекту составил 32750 руб. В том же году был выставлен на торги дом на углу Итальянской и Дерибасовской улиц, принадлежавший Надежде Рафалович. Ее капитальный долг достигал почти 90 тыс. руб.⁶⁴

Тяжелые испытания фирме пришлось перенести в начале 1890-х гг., когда внук Абрама Рафаловича Александр Федорович увлекся валютными спекуляциями. Имея тесные коммерческие отношения с одним из видных государственных деятелей 1870—1880-х гг. А.А. Абазой, дом Рафаловичей выполнял по его поручению различные финансовые и торговые операции. В результате очередного такого приказа А.Ф. Рафалович включился в рискованную операцию на денежном рынке края, играя на разности курса русского рубля и иностранной валюты⁶⁵. Итогом этих сделок стал крах фирмы, пассив которой к началу 1891 г. якобы достиг около 1,8 млн руб. В последующие месяцы выяснилось, что общие долговые обязательства торгового дома простирались на более значительную сумму. Для оказания финансовой поддержки дому Рафаловичей император Александр III, по просьбе И.А. Вышнеградского, 4 марта 1891 г. распорядился создать силами Государственного, Петербургского Международного коммерческого, Петербургского Учетного и ссудного и Русского для внешней торговли банков «в изъятие от их уставов» синдикат⁶⁶. Синдикату выделялся капитал в размере 1,7 млн руб., из которого Одесской конторе Государственного банка отходили 1020000 руб. Оставшиеся 40% капитала отходили остальным членам синдиката: 340000 руб. — Русскому для внешней торговли банку, 102000 руб. — Петербургскому Учетному и ссудному банку, по 119000 руб. — Петербургскому Международному коммерческому банку и банкирскому дому Г.О. Гинцбурга. Ссуды синдикат обязан был выдавать под соло-векселя на три года из 4% годовых. Для наблюдения за ходом дел в Одессе был образован особый комитет под председательством управляющего местной конторы Государственного банка П.И. Малицкого и членов учетного комитета филиала Е.И. Шульца, В.С. Кандинского и П.Ф. Родоканани. Примечательно, что к концу ноября 1891 г. члены указанного комитета так и не смогли определить общую совокупность долговых претензий к торговому дому⁶⁷. Оказанная же синдикатом финансовая помощь фирме превысила 2,5 млн руб., что, однако, не смогло спасти ее от ликвидации. 1 декабря 1894 г. было объяв-

лено о прекращении существования торгового дома «Ф. Рафалович и К^о». Симптоматично, что после краха дома Рафаловичей в 1890 г. спекуляции на курсе русского рубля в Одессе почти прекратились. От этих сделок отказались даже такие крупные спекулянты одесского денежного рынка, как торговый дом Родоканаки. Возобновился интерес к валютным сделкам лишь в 1893 г., когда деловые круги Одессы, подталкиваемые возросшим спросом на наличные деньги и тратты, вновь готовы были рисковать.

Другой старейшей фирмой Одессы был торговый дом Тработти, основанный в 1833 г. Ильей Иосифовичем Тработти (1796—1875). Он был выходцем из Австрии, подданство которой сохранил до конца своей жизни, хотя прожил в России около полувека. При нем годовые обороты предприятия по экспортным операциям доходили до 1 млн руб. Перейдя в 1862 г. к сыновьям Ильи Иосифовича Альфреду и Александру, фирма получила название «Тработти и К^о». Особенно значительной в бизнесе была роль Альфреда Ильича Тработти (родился 18 декабря 1836 г.), сумевшего еще более укрепить коммерческое положение дома. Так, в 1890 г. годовые обороты фирмы только по банкирским операциям достигли 68103196 руб. Значительными были и экспортные операции, в особенности через Одесский порт. В отдельные годы фирма вывозила через него более 1 млн четвертей зерна за сезон (см. таблицу 2). Валютные операции дома, имевшие относительно небольшие обороты, проходили через биржевых маклеров или иностранных купцов. В частности, фирма покупала лиры через итальянского подданного С. Алимандо, жившего в Одессе и активно оперировавшего на местном денежном рынке.

Таблица 2

Экспортные операции некоторых крупнейших зерновых торговцев Одессы в 1880-х гг. (в четвертях)

Экспортеры	1883 г.	1884 г.	1885 г.	1886 г.	1888 г.
«Юровский Н. и Л.»	1385714	644464	896226	889354	1048571* 327948
Фишерович	1298047	905729	77195	—	—
Тработти	1132110	482771	471184	84685	613284
Нейфельд	426973	450823	452396	355289	308693
«Масс и К ^о »	483515	175335	447547	143512	462872
Крейг	759382	149577	417263	194405	443926
«Ф. Рафалович и К ^о »	741751	355620	405749	208759	220455
Вургафт	442578	269519	250932	169586	327474
Копельман	270480	281977	392551	225017	539591

Экспортеры	1883 г.	1884 г.	1885 г.	1886 г.	1888 г.
Вольфензон	576871	199710	352595	56830	46390
Ашкенази	560447	222826	350826	347977	534475
Мавро	291493	168055	346607	167356	462653
Иолос	381214	174026	322540	158263	729546
Баржанский	466760	153519	311857	204398	306381

* По сведениям городской управы, в 1888 г. Юровские производили экспортные операции раздельно.

Источник: Отчет Одесского комитета торговли и мануфактур за ... [1883, 1884, 1885, 1886, 1888 гг.]. Одесса, [1884—1886].

Не отказывался торговый дом Тработти, как и другие одесские банкирские дома, выполнять поручения заграничных и отечественных партнеров по покупке различных инструментов денежного рынка. Интересны были методы работы фирмы Тработти да и других одесских домов на денежном рынке. Обычно объемы валютных и вексельных операций на Одесской бирже и вне нее в последнем квартале года были значительны, и лишь во второй половине декабря они приобретали умеренные масштабы, а в конце года наблюдался полный их застой. Такое небрежное отношение к исполнению ордеров касалось не только декабрьских заграничных переводов, но и тех, которые подлежали исполнению в феврале—марте. Таким образом, большая часть ордеров этого периода оставалась невыполненной. Главными заказчиками по покупке в Одессе английской и российской валюты были финансисты из Берлина и Петербурга. Из Германии, в частности, свои запросы присылал банкирский дом «Роберт Варшауэр и К^о» («Robert Warschauer & Co»), а из Петербурга — Петербургский Частный коммерческий и Русский для внешней торговли банки. Неслучайно многие предприниматели того времени отмечали тесную зависимость Одесской биржи от Берлинской. Местный вексельный курс в первой половине 1890-х гг. следовал курсу Берлинской биржи, зачастую опережая более низкие котировки рубля на Петербургской бирже. Заказы по немецким, петербургским и другим ордерам одесские банкиры выполняли на комиссионных началах и в большинстве случаев спекулировали за свой счет. Денежные расчеты производились после факта покупки валюты или тратт. Дело в том, что ордера на покупку иностранных ценностей посылались как из Петербурга, так и из Берлина срочными телеграммами, где курс, по которому надлежало купить валюту или тратты, не ука-

звался. На пришедшие депеши одесские банкиры должны были ответить также срочно по телеграфу, с указанием курса, по которому был выполнен заказ. В распоряжении черноморских корреспондентов было не более получаса для отправки ответа, а так как за такое короткое время осуществить покупку было чрезвычайно трудно, то банкиры на свой страх и риск указывали приблизительный курс. Он обычно был на 2 коп. или 1 коп. выше того, что был накануне. Затем они поручали приобрести нужные инструменты денежного рынка своим маклерам, которым на это требовалось не более двух часов. Такая практика использовалась не только мелкими операторами, но и солидными банкирскими конторами и банками, в частности агентством «Лионского кредита» и отделением Русского для внешней торговли банка, фирмой «А. Масс и К^о», домами «Тработти и К^о» и О.С. Хайса, банкирской конторой «Р. Зонштейн и К^о». Последняя фирма сотрудничала с банкирами в Варшаве и Берлине. Так, с 1 по 10 февраля 1894 г. она приобрела по поручению варшавского финансиста В. Ляндау несколькими партиями 50 тыс. немецких марок, 5 тыс. лир, 150 тыс. франков и еще 60 тыс. немецких марок, а для Deutsche Bank в Берлине — 100 тыс. итальянских лир и 100 тыс. голландских гульденов⁶⁸.

Возвращаясь к главе торгового дома «Тработти и К^о», отметим, что, как и многие его успешные коллеги, Альфред Тработти занимал около десятка общественных должностей. В частности, с 1872 г. Альфред Ильич был членом Одесского биржевого комитета, а с 30 марта 1884 г. входил в состав Одесского коммерческого суда по выбору от купечества; с 1884 г. был выборным купеческого сословия, а с 1889 г. — гласным Одесской городской думы. Долгие годы Тработти состоял членом арбитражной комиссии при Одесском биржевом комитете. Помимо того, он занимал должность директора Одесского коммерческого банка и был членом Одесского комитета торговли и мануфактур (с 1 января 1892 г.; некоторое время он был товарищем председателя этого комитета). С 1881 г. А.И. Тработти являлся членом и казначеем Одесского попечительства детских приютов, а также состоял (с 1885 г.) казначеем городского попечительства детских приютов Ведомства императрицы Марии и председателем попечительского совета Одесского коммерческого училища. В 1887 г. по ордену Св. Станислава 3-й степени, который он получил 8 апреля 1884 г. «за полезную и усердную деятельность по должности члена Одесского биржевого комитета», А.И. Тработти был возведен в потомственное почетное гражданство. Помимо указанного ордена, он имел золотую медаль на Станиславской ленте (1 августа 1881 г.) за полезную деятель-

ность на поприще торговли и промышленности, черногорский крест Св. Даниила для ношения на шее (удостоен в 1883 г. черногорским князем за полезную деятельность по доставке хлеба в Черногорию), ордена Св. Анны 3-й степени (6 апреля 1889 г.), Св. Станислава 2-й степени (4 ноября 1893 г.) по Ведомству императрицы Марии, Св. Анны 2-й степени (28 мая 1896 г., получил по представлению министра финансов) за полезную деятельность на поприще торговли и промышленности, серебряную медаль для ношения в петлице на Андреевской ленте (28 августа 1896 г.), учрежденную в память коронавания Николая II, и орден Св. Владимира 4-й степени (1 января 1901 г.), полученный по должности члена Одесского биржевого комитета. Был женат на дочери одесского банкира барона Ариста Ефимовича Масса Эмилии⁶⁹.

Как и многие экспортные предприятия Одессы, торговый дом «Тработти и К^о» имел обширную сеть своих отделений по Черноморскому побережью. Одним из ключевых являлась контора в Николаеве, где представителем фирмы был Марьян Иосифович Гезе (родился в 1857 г.). Известно, что он был германским подданным и входил в состав Николаевского биржевого комитета (с 1893 г.)⁷⁰. Через Николаевский порт торговый дом вывозил до 300 тыс. четвертей зерна в год. В Одессе фирму представляли Соломон Григорьевич Зусман, имевший право подписи, и Эдуард Ансельм, занимавшийся в основном биржевыми операциями от имени торгового дома. Для пополнения текущих оборотов торговому дому «Тработти и К^о» в Одесской конторе Государственного банка был открыт предъявительский кредит в размере 300 тыс. руб.

Не менее заметной была деятельность дома Ефрусси, который открыл свое торговое предприятие в Одессе в 1829 г. Его основателем был Иоахим (Хайм) Айзикович Ефрусси (1795 г., Бердичев — 1864 г., Вена), который происходил из бердичевских евреев. Его отец, Айзик Геркович Ефрусси, также был купцом. Сам И.А. Ефрусси, будучи житомирским купцом 1-й гильдии (до 19 декабря 1835 г.), основал торговое предприятие в Одессе для производства зерновых экспортных операций. Несколько позже он увлекся и банкирским промыслом. Впрочем, дом Ефрусси вел торговые операции в Одессе и до 1829 г., производя там в начале 1820-х гг. закупку товаров, в основном зерна, по приказам бродских купцов. Например, в 1824 г. он сотрудничал с бродским купцом Израилем Цвергером. В то время в Одессе производством коммерческих операций занимался торговый дом «Манзон и Ефрусси», основателями которого были Давид Манзон и Иоахим Ефрусси. Их поверенным был

Исаак Мезерицер, который, в частности, 8 сентября 1824 г. обратился в Одесскую контору Коммерческого банка с жалобой на проволочки с выдачей по трансфертной записке на имя фирмы 10 тыс. руб., полученных от бродского купца Израиля Цвергера⁷¹. Эти деньги фирма предполагала перевести в Московскую контору Коммерческого банка на имя торгового дома «Лейб Евени и К^о». Согласно «Ведомости купцов, объявивших капиталы, и о лицах, допущенных к временному производству торговли по городу Одессе на 1845 год», Иоахим Ефрусси с семьей (три лица мужского пола и два женского) был причислен к одесским купцам 19 декабря 1835 г.⁷² Именно в 1835 г. он не стал продлевать свидетельство житомирского купца, объявив о своем капитале в Одессе с правом купца 1-й гильдии (состоял в ней до своей кончины в 1864 г.). В 1843 г. Иоахим Айзикович совместно с Абрамом Рафаловичем основал банкирскую контору «Ефрусси, Рафалович и К^о». Среди его крупных партнеров были также М.А. Бланк и М.В. Трахтенберг. С первым из них дом Ефрусси производил зерновые экспортные операции и вел общие дела на денежном рынке, так как Бланк имел в Одессе свою банкирскую контору. Одно время на зерновом рынке оперировала экспортная фирма «Бланк и Ефрусси», представителем которой на биржевых собраниях в Одессе был некто Левин. В 1850-х гг. дом Ефрусси принимал активное участие в питейных откупах, закладывая для этого свое недвижимое имущество. Так, в 1857 г. для этих нужд была проведена оценка дома одесского 1-й гильдии купеческого сына Леона Ефрусси на Почтовой улице под № 162, а также дома его отца Иоахима Ефрусси по Ямской улице под № 178⁷³. Следует сказать, что семья Ефрусси относилась к крупнейшим собственникам недвижимости Одессы (владела семью домами и дачей), которая по необходимости использовалась для залога по питейным откупам. Среди владений Ефрусси был хутор близ Одессы площадью 12 дес. 212 саж.

В 1856 г. дом Ефрусси открыл банкирские конторы в Париже и Вене, которые со временем стали играть ключевую роль в коммерческой деятельности фирмы. Интересно, что предприятие «Ефрусси и К^о» наряду с одесскими банкирскими домами «Арист Масс и К^о», «Ф. Рафалович и К^о» и Ф.П. Родоканаки приняло участие в подписке на объявленный Одесской городской управой 6%-ный заем. При этом первые три банкирские дома согласились открыть подписку в своих конторах без всякого за это вознаграждения. Благодаря участию этих фирм подписка прошла с успехом, о чем говорилось в благодарственном приговоре Одесской городской думы⁷⁴. В 1863 г. члены дома

Иоахима Айзиковича Ефрусси получили звание потомственных почетных граждан. Известно, что он состоял в браке три раза, всего у него было около десяти детей. Из его жен нам известны две — первая жена, Бела, урожденная Шмулиович, и третья жена, Генриета (Генде) Моисеевна (1822 г., Ламберг — ?), дочь Мозеса-Биноме и Реле Гальперсон. От второго брака Ефрусси были рождены Леон [Лейб] (1828 г., Бердичев — 1888 г.) и Игнатий (1829 г., Бердичев — 31 мая 1899 г., Вена), а от третьего брака — Михаил (10 мая 1844 г., Одесса — ?), Мориц (18 ноября 1849 г., Одесса — 1916 г.), Терза (8 октября 1851, Одесса — ?) и Мария (12 марта 1853 г., Одесса — ?). Примечательно, что семья Ефрусси состояла в родстве с Ротшильдами благодаря браку Морица Иоахимовича с Шарлоттой, дочерью Альфонса де Ротшильда⁷⁵.

Коммерческого успеха добились и сыновья Иоахима Айзиковича — Игнатий, Леон и Михаил. Леон и Игнатий входили в число учредителей Товарищества береговладельцев лиманов и Куяльницко-Гаджибейского соляного промысла. Коммерческие заслуги Леона Ефрусси были отмечены в 1866 г. званием коммерции советника: «Господин новороссийский и бессарабский генерал-губернатор, принимая во внимание пользу, которую одесские 1-й гильдии купцы Александр Новиков и Леон Ефрусси приносят России производством обширной торговли, ходатайствовал о даровании им звания коммерции советника. Ныне господин министр финансов сообщил его высокопревосходительству, что по всеподданнейшему его докладу государь император именным высочайшим указом, данным Правительствующему Сенату, в 15 день прошлого июля, всемилостивейше соизволил пожаловать означенных купцов в коммерции советники»⁷⁶. Михаил же был акционером Петербургского Международного коммерческого банка (в 1872 г. владел 200 акциями). В 1878 г. за значительные пожертвования в пользу раненых в ходе русско-турецкой войны 1877—1878 гг. воинов он был награжден орденом Св. Владимира 4-й степени, а в 1890 г. был возведен португальским королем в графское достоинство⁷⁷.

Известности и уважению к дому Ефрусси способствовала и общественная деятельность Иоахима Айзиковича, например исполнение на протяжении нескольких лет обязанностей шведского и норвежского консула в Одессе. Семья Ефрусси относилась к щедрым благотворителям города, жертвовавшим крупные суммы денег на нужды жителей Одессы. В частности, И.А. Ефрусси пожертвовал на постройку памятника М.С. Во-

ронцову (1862—1869 гг.) 500 руб.⁷⁸, а в 1871 г. выделил 300 руб. для Одесского сиротского дома. Из доклада члена Одесской городской думы банкира Р.Л. Хари следовало, что когда в 1868 г. возникла потребность в создании при Одесской думе особого фонда для народного образования, то банкирский дом «Ефрусси и К^о» пожертвовал на эти нужды 10 тыс. руб. Одна половина отпущенного капитала состояла из наличных денег, другая — из 5%-ных билетов Государственного банка. Однако осуществить задуманное Одесской управе не удалось из-за отказа правительства поддержать проект, вследствие чего деньги оказались невостребованными. В 1879 г. дом Ефрусси предложил организовать на эти средства, которые составляли уже около 15 тыс. руб., 4-классное училище. Но после финансовых расчетов оказалось, что на его создание потребуется 20 тыс. руб. И.И. Ефрусси согласился от имени фирмы внести недостающую сумму, благодаря чему в Одессе возникло новое учебное заведение⁷⁹. 18 мая 1881 г. император Александр III разрешил присвоить Одесскому 4-классному училищу наименование «городское училище Ефрусси»⁸⁰. Примечательно, что местным властям пришлось ликвидировать существовавшие рядом с учебным заведением питейный дом и два дома терпимости. На нужды основанного их усилиями училища Ефрусси жертвовали, начиная с 1868 г., более 62 тыс. руб. Многие годы Игнатий Леонович Ефрусси, а затем Юлий Леонович Ефрусси избирались почетными смотрителями этого училища. В 1900 г. семьей была учреждена стипендия имени Игнатия Ефимовича Ефрусси для четырех беднейших и способнейших учеников училища без различия вероисповеданий. По завещанию жены Леона Ефрусси Мины Юльевны в 1888 г. была пожертвована на нужды бедных еще 1 тыс. руб.

Из-за роста юдофобских настроений в России и периодических еврейских погромов Ефрусси в 1882 г. перевели главную контору фирмы в Вену, затем в Париж. В газетных публикациях о прекращении деятельности в Одессе фирмы «М. Ефрусси и К^о» отмечалось, что глава дома выдавал старым служащим фирмы пенсионное обеспечение, другим — полное содержание, а остальным подыскивал хорошо оплачиваемые места. Вообще торговый дом Ефрусси, так же как и дом А. Масса, всегда щедро вознаграждал своих служащих. Начиная с 1880-х гг. во главе фирмы стоял Игнатий Иоахимович Ефрусси, который был женат на дочери жителя Праги Ефраима Поргеса Эмилии (20 января 1836 г., Вена — ?). После смерти И.И. Ефрусси главой

фирмы стал его сын Виктор (27 октября 1860 г., Одесса — 6 февраля 1945 г., Лондон). До присоединения Австрии к нацистской Германии главная квартира фирмы располагалась в Вене, отделения — в Париже и Лондоне. В 1938 г. В. Ефрусси эмигрировал в Англию, где и умер, не дождавшись краха фашизма⁸¹.

Интересна судьба торгового дома «М. Ашкенази», который оперировал на зерновом рынке Одессы с 1860-х гг. Глава фирмы Евгений (Сруль) Мозесович Ашкенази стал заниматься торговлей зерновыми продуктами и шерстью на Черноморском побережье в самом начале указанного десятилетия, возможно в 1863 г. Сама торговая фирма была основана его отцом Мозесом Нафтадьевичем Ашкенази (1811—1887) в Могилеве-Подольском, откуда в 1864 г. контора была переведена в Одессу. Семья Ашкенази переехала на жительство в Россию, когда Мозес Ашкенази был еще молодым. Заметного успеха предприятие достигло в 1866 г., когда в результате ряда удачных операций с хлебом оно вышло на одно из ведущих мест в зерновой торговле России. Начиная с 1868 г. торговый дом смог включить в перечень своих коммерческих операций и банковские сделки.

Приблизительно в 1875 г. М.Н. Ашкенази передал сыну Евгению руководство делами дома в Одессе, куда вскоре и сам переехал. Бизнес в Одессе шел чрезвычайно успешно, годовой оборот достиг в конце 1880-х гг. 17 млн руб., из них на оптовые торговые операции с хлебом и шерстью приходилось до 6 млн руб. и около 2,5 млн руб. — на розничные операции, остальная же часть — на банковские сделки. Из отчетов Одесской конторы Государственного банка видно, что фирма «М. Ашкенази» наряду с коммерческими предприятиями Родоканаки и Масса представляла к учету в основном векселя по торговле сахаром, шерстью и различными зерновыми продуктами⁸². Полученные под эти векселя средства, как правило, достигали значительных размеров. Так, в течение второй половины июня 1894 г. торговые дома «А. Масс и К^о» и «Ф. Родоканаки» получили 333 тыс. и 84 тыс. руб. соответственно⁸³. Чтобы вести крупную зерновую торговлю, дому Ашкенази приходилось складировать хлеб не только в собственных помещениях, но и в наемных зданиях. Е.М. Ашкенази пользовался кредитом в разных банковских заведениях; в частности, в Одесской конторе Государственного банка ему был открыт предъявительский кредит на 500 тыс. руб. Примечательно, что рекомендации для получения этих средств он получил от П.Ф. Родоканаки и И.С. Мавро.

Недвижимое имущество Е.М. Ашкенази в Одессе оценивалось в 200 тыс. руб. Оно, как и товар, страховалось преимущест-

венно в Северном страховом обществе и страховом обществе «Россия» (ежегодные страховые суммы доходили до 1 млн руб.). Ашкенази имел исключительную репутацию не только в России, но и за рубежом, обладая обширными коммерческими связями в разных концах света. В 1880-е гг. тяжелая болезнь вынудила его совершать частые и длительные поездки за границу, где он проходил лечение. Во время одной из таких поездок он скончался (4 января 1890 г.) в Германии, в Гарцбурге. По желанию его вдовы Луизы Гесселевны тело Ашкенази было погребено 7 января в Брауншвейге. Примечательно, что до вступления родных в наследство Одесский коммерческий суд разрешил Якову Марковичу Ландау и германскому подданному Юлиану Натановичу Бруку «безостановочно продолжить, под наблюдением Луизы Ашкенази, торговое предприятие»⁸⁴. Судебное решение о вступлении Луизы Гесселевны и ее детей Зигфрида, Гавриила, Софии и Изабеллы в наследство покойного состоялось в марте 1890 г. Недвижимое имущество, оставшееся от Евгения Ашкенази, оценивалось в 123415 руб., а движимое — в 2702242 руб. Из них на долю вдовы приходилось 693130 руб., на долю двух сыновей — 719636 руб., на долю дочерей — 346595 руб.⁸⁵

Вдова Е.М. Ашкенази была дочерью крупнейшего сахарозаводчика России, одного из учредителей Киевского Частного коммерческого банка, Гесселя Розенберга⁸⁶. Она продолжила дела семьи Ашкенази, сумев совместно с сыном Зигфридом сохранить прежнее положение фирмы вплоть до 1909 г., когда произошла ее реорганизация в полное товарищество с капиталом 1,5 млн руб. В 1911 г. товарищество было преобразовано в банкирский дом, занимавшийся в основном кредитными операциями. Сотрудниками предприятия были первоклассные специалисты по хлебной торговле и банкирскому промыслу. Помимо упомянутых Ю.Н. Брука, Я.М. Ландау, в фирме служили Я.Н. Наливайский (бухгалтер), Л.Б. Файнлейб, А.Т. Фридман (доверенное лицо фирмы), Я. Эштерлин. Коммерческими партнерами семьи Ашкенази были А.Я. Поммер, В. Джекобс и др. Результаты деловой предприимчивости Зигфрида Ашкенази были не менее блестящими, чем успехи его отца. Одно время он состоял председателем правлений Барского песочно-сахарного завода и Товарищества виноторговли (Одесса), а также директором Северно-Русского лесопромышленного общества. Его качества были отмечены современниками, которые доверяли ему различные общественные должности. З.Е. Ашкенази состоял выборным купеческого сословия и членом Особого городского раскладочного присутствия, был директором Комитета попечи-

тельства о тюрьмах, членом Одесского общества исправительных приютов, членом Общества по борьбе с туберкулезом. В начале XX в. он был включен в состав Одесского комитета торговли и мануфактур. Многие годы З.Е. Ашкенази состоял членом Одесского биржевого комитета и товарищем председателя арбитражной комиссии. Одно время он был председателем Одесского ремесленного и ссудо-сберегательного товарищества; являлся членом Одесского отделения Императорского Русского музыкального общества.

Незадолго до революции имущество фирмы оценивалось в 5 млн руб., а капитал, вложенный в банк, — в 2 млн руб. Семье Ашкенази принадлежали пять домов, в том числе дом в Воронцовском переулке, три дома на Княжеской улице, два магазина, завод на Пересыпи, приобретенный 26 ноября 1916 г., дача на Французском бульваре и имение Мамшок в Евпаторийском уезде Таврической губернии. Их хлебная и банкирская конторы располагались в особняке в Воронцовском переулке, еще одна контора помещалась на Ришельевской улице.

Дом Ашкенази славился и своей благотворительной деятельностью. Так, по завещанию Е.М. Ашкенази Луиза Гесселевна пожертвовала в 1890 г. на нужды города весьма значительные средства. Сначала вдова банкира предоставила городскому голове Г.Г. Маразли 5 тыс. руб. «для распределения по его усмотрению на благотворительные дела». Затем она вручила заведующему финансовой части управы Р.А. Хари 25 тыс. руб., из которых 12,5 тыс. руб. были пожертвованы на устройство детского отделения при городской еврейской больнице и 12,5 тыс. руб. «на вечное содержание 5—6 кроватей для 3 мальчиков и 2 девочек при той же больнице»⁸⁷. После этого последовало еще несколько крупных пожертвований на нужды жителей Одессы и родного города Е.М. Ашкенази Могилева-Подольского. Всего вдова отпустила на разные цели 47 тыс. руб. Щедрое пожертвование Луизы Гесселевны продолжились и в дальнейшем. Особо следует отметить ее помощь по расширению городской больницы. На выделенные ею в 1895 г. 20 тыс. руб. для этого заведения была устроена механическая прачечная, а в 1900 г. на средства Ашкенази был сооружен новый операционный павильон, оснащенный современным оборудованием. На эти нужды было отпущено 120 тыс. руб., в том числе 80 тыс. руб. 4,5%-ными облигациями Одесского городского кредитного общества.

К более поздним банкирским учреждениям относится предприятие Озиаса Савельевича Хаиса, основанное в 1870 г. под фирмой «О. Хаис». Этот банкирский дом был одним из самых

солидных предприятий Одессы конца XIX в., его обороты составляли многие десятки миллионов рублей. Примечательно, что в начале 1870-х гг., когда поднялась волна учреждения меняльных лавок нового типа, или, лучше сказать, банкирских контор, фирма Хаиса оказалось третьей среди таких заведений. Сначала появилась контора С. Давидова (в доме «Ришельевской» гостиницы), потом С. Лебеля (дом Андриянского) и лишь затем О. Хаиса. После перечисленных предприятий возникла меняльная лавка И. Груббера, и в ноябрьские дни 1872 г. была открыта контора И. Бака, затем торговыми домами Люльки и Когона была открыта новая банкирская контора в доме Пелехных, наконец, в собственном доме появилась контора Р.Р. Зонштейна. «Таким образом, — писала газета “Биржа”, — окончательно нанесен удар нашим уличным меняльным столикам, которые, стоя на трех ногах, вмещали в себя десятки тысяч рублей; около них производились значительные торговые сделки»⁸⁸. Другие банкиры также стали открывать свои заведения в местах, где происходило массовое скопление торговцев или иностранцев.

Учреждение Хаиса, располагавшееся в доме Меля на Ришельевской улице, производило все виды банковских операций. Товарищем на вере в фирме был Т.Л. Шварц, а право подписи имели по доверенности сын основателя конторы А.О. Хаис и И.Ю. Беренблум (совместно). Чтобы оптимизировать финансовые операции, связанные с поставками для армии во время русско-турецкой войны, О.С. Хаис открыл отделение своего банка в Бухаресте. По договору о поставках провианта расчеты между правительством и банковской конторой О.С. Хаиса осуществлялись по курсу, установленному этим отделением. Фирма была одним из крупнейших игроков на Одесской бирже, занимаясь операциями с облигациями, корпоративными бумагами, иностранными векселями и валютными спекуляциями. По заграничным операциям фирма лидировала среди банкирских контор края. Так, в январе 1893 г. О.С. Хаис перевел Учетно-ссудному банку в Петербурге 400 тыс. руб. на покупку облигаций Восточного займа, предназначенных для отправки за границу⁸⁹. Подобные операции его фирма проводила особенно часто и на большие суммы в 1890-е гг.

Для расширения этих операций дом Хаиса, как и многие другие фирмы, платил солидное вознаграждение тем лицам, которые рекрутировали для него клиентов. В частности, весомый куртаж он заплатил члену Херсонской уездной земской управы С.Н. Гербелю за перевод в контору фирмы 71300 руб. на покупку 4%-ных облигаций внутреннего займа. Деньги принадлежали

Херсонской земской управе, следовательно, было проще и дешевле для местной казны обратиться к услугам Государственного банка. Однако усилиями Гербея солидный куш достался банкирской конторе О.С. Хаиса.

Вообще на одесском фондовом рынке сделки с акциями совершались в пореформенные годы крайне редко, и притом на незначительные суммы. Охотнее всего банкиры оперировали ипотечными бумагами местных земельных банков, так как на эти ценности, благодаря их большей, по сравнению с государственными процентными бумагами, доходности и невысокому курсу, всегда существовал спрос. Любопытно, что котировки правительственных и частных ценных бумаг перед объявлением биржевому собранию проверялись крупнейшими банкирами города, чаще всего О.С. Хаисом. Этот банкир стал первым публиковать за свой счет в одесской прессе валютные курсы на крупнейших биржах Европы.

О.С. Хаис родился около 1840 г. в еврейской купеческой семье. Имел звания потомственного почетного гражданина и коммерции советника (последнее получено 1 января 1897 г.). Долгие годы он являлся членом и казначеем Одесского биржевого комитета и выборным Одесского купеческого сословия (с 1880 г.). С 1881 г. состоял гласным Одесской городской думы, а с 25 января 1883 г. был членом Одесского комитета торговли и мануфактур, затем его казначеем. В январе 1883 г. Хаис вошел в состав учетно-ссудного комитета Одесской конторы Государственного банка. О.С. Хаис относился к числу наиболее активных членов еврейской общины города, постоянно принимал участие в ее многочисленных мероприятиях. В частности, он входил в комиссию по строительству третьей синагоги в Одессе, которая возводилась силами прихожан Бродской синагоги. В 1879 г. был избран почетным блюстителем 1-го начального казенного еврейского училища. С 1880 г. являлся попечителем Одесского еврейского сиротского дома. Был учредителем Общества санаторных колоний и других гигиено-диетических учреждений для воспитания и лечения слабых здоровьем учащихся неимущего еврейского населения г. Одессы. Имел золотые медали — на Станиславской ленте (17 декабря 1882 г.) за полезную деятельность в деле заведования управлением по продаже кошерного мяса в Одессе и на Владимирской ленте (26 февраля 1887 г.) за полезную деятельность на поприще отечественной торговли и промышленности, ордена — Св. Станислава 3-й степени (26 февраля 1890 г.) «за полезную деятельность» по должности члена биржевого комитета, Св. Анны 3-й степени (10 марта 1894 г.) «за полезную деятельность» по

Министерству народного просвещения, а также знак Красного Креста «за полезную деятельность» в качестве агента Общества Красного Креста в Бухаресте во время русско-турецкой войны⁹⁰.

Среди крупных торгово-банкирских домов Одессы, возникших в конце XIX в., было предприятие Абрама Давидовича Дынина (родился в 1836 г.). Начиная свою предпринимательскую деятельность в Кишиневе, где входил в число купцов I-й гильдии (причислен к гильдии 12 апреля 1869 г.)⁹¹. Этот известный и за пределами губернии предприниматель имел обширное комиссионерское и банкирское дело, занимаясь в основном ссыпкой зернового хлеба и выдачей ссуд под табак. Впрочем, в представленных им в Кишиневское отделение Государственного банка финансовых документах прослеживалась его связи не только с табакостопами, зерновыми производителями и торговцами хлебом, но и с другими деловыми кругами. В конце 1880-х гг. годовые обороты фирмы Дынина по хлебной торговле доходили до 3 млн руб., а по табачным сделкам — до 500 тыс. руб.

Торговлей Дынин занимался с 1865 г., доведя объемы коммерческих операций в начале 1890-х гг. почти до 5 млн руб. Он завел складские помещения в Кишиневе и Одессе, куда ссыпал в отдельные годы по несколько сот тысяч пудов зерна. Владел имением Чемчелы в Аккерманском уезде площадью 5 тыс. дес. и стоимостью в 500 тыс. руб., а в 1871 г. купил имение в с. Екимануц в Оргеевском уезде⁹². Он пользовался кредитом в нескольких банковских заведениях. Так, помимо предъявительского кредита в Кишиневском отделении Государственного банка на 100 тыс. руб., Дынину был открыт в 1889 г. подобный же кредит в Одесской конторе Государственного банка на 150 тыс. руб. Кредитовался он также и в отделениях Петербургско-Московского коммерческого банка (до 100 тыс. руб.) и Петербургско-Азовского банка (до 60 тыс. руб.). Долгие годы Абрам Давидович был членом учетно-ссудного комитета Кишиневского отделения Государственного банка. Его сын Яков Дынин (родился в 1859 г.) также занимался в Одессе предпринимательской деятельностью, торгуя по свидетельству купца I-й гильдии. Другой сын Абрама Дынина, Илья (родился в 1861 г.), окончил юридический факультет Петербургского университета. Всего у Абрама и Софии (родилась в 1837 г.) Дыниных было 7 сыновей, из которых Александр родился в 1862 г., Сергей — 20 января 1868 г., Владимир — в 1869 г., Михаил — в 1872 г., Николай — в 1876 г.

Кроме ведения зерновой и табачной торговли, Дынин не упускал случая заработать и другими коммерческими делами.

В его вексельном портфеле можно было обнаружить обязательства, в том числе и на большие суммы, выданные ему известными в Бессарабии виноделами и лицами, торговавшими мануфактурными, кожевенными и бакалейными товарами. В Кишиневском отделении Государственного банка учитывались также векселя Дынина на крупные суммы с бланками одесского банкирского дома «А. Масс и К^о». В отличие от многих клиентов отделения, которые представляли нередко дружеские письменные обязательства, большинство векселей А.Д. Дынина были продуктом его коммерческих сделок. Это обстоятельство трудно было оспорить даже придирчивым ревизорам, так как представленные Дыниным обязательства были выданы не на его имя, а доходили до него по передаточным подписям от лиц, имевших по роду торговли тесные связи с векселедателями. Так, вексель Михаила Гербера, торговавшего сукном и мануфактурными товарами, поступил в портфель Дынина в 1887 г. с передаточной подписью одесского торгового дома Леона Калагерского, ведущего оптовую торговлю мануфактурными товарами. Векселя И. Коандзаки, торговавшего кожевенными и бакалейными товарами, попали к нему в том же году по подписи одесского купца Коккинаки, ведущего торговлю бакалейными товарами. Таким же путем переходило к Дынину большинство векселей и других лиц. Отметим, что некоторые письменные обязательства, хранившиеся в портфеле коммерсанта, проделывали порой и более сложный путь. Иначе складывались контакты Дынина с виноделами и зернопроизводителями края. Среди таких клиентов Дынина были крупные землевладельцы, как, например, Михаил и Илья Феодосиу, занимавшиеся в своих имениях, помимо производства вина, скотоводством и хлебопашеством, а также винокурением. Они отсылали свою сельскохозяйственную продукцию Дынину на комиссию, получая от него авансовые суммы. Будучи крупными капиталистами, братья Феодосиу не нуждались в непосредственных займах. Доказательством их финансового благополучия служит и тот факт, что накануне 1886 г. Михаил Феодосиу выиграл по первому внутреннему займу 200 тыс. руб., которые были им внесены в контору торгового дома О.С. Хаиса. Словом, векселя братьев Феодосиу, находившиеся в портфеле Дынина, несомненно, происходили из их коммерческих операций.

Как и многие предприниматели, Дынин переживал и неудачные времена. Неблагоприятным для его коммерческих дел оказался период 1886—1887 гг., когда ему пришлось испытать особую нужду в оборотных средствах. В течение этого сезона Дынин вложил крупные суммы денег в покупку пшеницы, скла-

лирую ее в своих одесских хранилищах. К началу нового сельскохозяйственного сезона там скопилось до 800 тыс. пудов зерна. Чтобы решить без крупных потерь свои дела, Дынину пришлось прибегнуть к займам, один из которых он получил в банковской конторе «А. Масс и Ко» в размере 40 тыс. руб.⁹³ Возможно, все же решающую финансовую поддержку Дынин получил у Гинцбургов, с которыми он состоял в родстве. Его сестра Рася Давидовна была замужем за Евзелем Гавриэлевичем Гинцбургом. Как бы то ни было, очень скоро Дынину удалось наладить свои дела и сохранить прочное место среди операторов хлебного рынка Юга России.

Перечень крупных торгово-банкирских домов Одессы можно было бы продолжить, упомянув дома Ралли, Зарифи, Бродского, Люльки и других. У большинства из них коммерческие дела складывались относительно благополучно. Почти все они, за редким исключением, смогли развить свои операции до начала 90-х гг. XIX в. Лишь в конце столетия, в силу разных причин, ситуация стала постепенно меняться. Одни из этих предприятий не смогли справиться с обострившейся конкуренцией, особенно со стороны банковских учреждений, вторые, вовлеченные в спекуляции на денежном и фондовом рынках, потерпели крах, хозяева третьих постепенно стали отходить от предпринимательской деятельности по личным причинам. Таким образом, XIX в. оказался для многих торгово-банкирских домов временем наиболее благоприятной конъюнктуры, когда успех даже в нескольких операциях мог принести значительное богатство. Впоследствии подобные удачи случались крайне редко, а чтобы достичь успеха, требовались уже исключительные способности и обстоятельства.

Примечания

¹ Боровой С.Я. Кредит и банки в России (середина XVI в. — 1861 г.). М., 1958; Гиндин И.Ф. Банки и промышленность в России. Л., 1927; Он же. Русские коммерческие банки: Из истории финансового капитала в России. М., 1948; Он же. Московские банки в период империализма (1900—1917 гг.) // Исторические записки. 1956. Т. 56. С. 99—106.

² Ананьич Б.В. Банкирские дома в России 1860—1914 гг.: Очерки истории частного предпринимательства. Л., 1991 (второе издание: М., 2006).

³ Клир Дж.К. Круг Гинцбургов и политика штатланута в императорской России // Вестник Еврейского университета в Москве. М.; Иерусалим, 1995. № 3(10). С. 38—55; Кельнер В. Давид Маггид и его генеалогия Гинцбургов // Там же. М.; Иерусалим, 1996. № 1(11). С. 160—169;

Петров Ю.А. Династия Рябушинских. М., 1997; Он же. Москва банковская на рубеже XIX–XX веков // Предпринимательство и городская культура в России, 1861–1914. М., 2002.; Саломатина С.А. Кредитно-банковская деятельность // Москва начала XX века. М., 2001; Лебедев С.К. Европейская деловая культура, кредит и банки в Петербурге // Предпринимательство и городская культура в России, 1861–1914; Он же. С.-Петербургский Международный коммерческий банк во второй половине XIX века: европейские и русские связи. М., 2003; Кредит и банки в России до начала XX века: Санкт-Петербург и Москва / Б.В. Ананьич и др. СПб., 2005; Лизунов П.В. Игнатий Манус и Захарий Жданов — «короли биржевых спекуляций» // Факты и версии. Кн. 2. СПб., 2001. С. 158–168; Он же. Банкирские заведения Петербурга и биржевая спекуляция в начале XX века // История предпринимательства в России: XIX — начало XX века. Вып. 2. СПб., 2006. С. 313–346.

⁴ Сартор В. Международные фирмы в Российской империи, 1800–1917 гг. // Экономическая история: Ежегодник. 2005. М., 2005.

⁵ Р.Ф. Фурман — А.И. Рибопьеру. 21 мая 1819 г.: Российский государственный исторический архив (далее — РГИА). Ф. 1040. Оп. 1. Д. 46. Л. 31.

⁶ Свидетельство законности рождения Александра Авьерино: там же. Ф. 1343. Оп. 39. Д. 25. Л. 10.

⁷ Арш Г.Л. Етеристское движение в России. М., 1959. С. 142.

⁸ Речь идет об отце одесского городского головы Григория Григорьевича Маразли — Григории Ивановиче Маразли, одесском купце 1-й гильдии.

⁹ Губарь О. Частная жизнь Григория Маразли // Одесса. 1998. № 3.

¹⁰ Вигель Ф.Ф. Записки: В 2 кн. М., 2003. Кн. 2. С. 1044.

¹¹ Скальковский А.А. Первое тридцатилетие истории города Одессы 1793–1823. Одесса, 1837. С. 223.

¹² Дружинина Е.И. Южная Украина в 1800–1825 гг. М., 1970. С. 359.

¹³ Там же. С. 360.

¹⁴ Р.Ф. Фурман — А.И. Рибопьеру. 14 мая 1819 г.: РГИА. Ф. 1040. Оп. 1. Д. 46. Л. 6.

¹⁵ Отчет Одесской конторы Коммерческого банка за 1820 г.: там же. Ф. 586. Оп. 9. Д. 3997. Л. 12

¹⁶ Там же. Л. 54.

¹⁷ Отчет Одесской конторы Коммерческого банка за 1826 г.: там же. Д. 4282. Л. 37.

¹⁸ Скальковский А.А. Указ. соч. С. 98.

¹⁹ Губарь О. Кому это мешало? Одесский денежный рынок в стиле ретро // Одесса. 1998. № 2.

²⁰ Подробнее о деятельности Одесской конторы Коммерческого банка см. в: Морозан В.В. История банковского дела в России (вторая половина XVIII — первая половина XIX в.). СПб., 2004.

²¹ Р.Ф. Фурман — А.И. Рибопьеру. 12 ноября 1819 г.: РГИА. Ф. 586. Оп. 2. Д. 1348. Л. 28.

²² Р.Ф. Фурман — А.И. Рибопьеру. 20 декабря 1819 г.: там же Л. 52.

²³ Скальковский А.А. Опыт о торговых и промышленных силах Одессы. Одесса, 1839. С. 12.

²⁴ Дружкова И. Еврейские банкиры в Одессе XIX века // Мигдаль-*Times*. № 48—49.

²⁵ Там же.

²⁶ Лизунов П.В. Санкт-Петербургская биржа и российский рынок ценных бумаг (1703—1917 гг.). СПб., 2004. С. 104.

²⁷ Р.Ф. Фурман — А.И. Рибопьеру: РГИА. Ф. 586. Оп. 1. Д. 46. Л. 14.

²⁸ Состав Одесского комитета торговли и мануфактур. 4 ноября 1894 г.: РГИА. Ф. 20. Оп. 2. Д. 1035. Л. 2—8; Плесская-Зебольд Э.Г. Одесские немцы 1803—1920. Одесса, 1999. С. 405—413; Одесские новости. 1909. 28 января. № 7727.

²⁹ Отчет Одесского комитета торговли и мануфактур за 1885 г. Одесса, 1886. С. 85.

³⁰ Отчет Одесского комитета торговли и мануфактур за 1886 г. Одесса, 1886. С. 126.

³¹ Плаксин С. Коммерческо-промышленная Одесса. Одесса, 1901. С. 76.

³² Одесские новости. 1888. 9 июля. № 1041.

³³ Записка управляющего Одесской конторы Государственного банка от 4 мая 1893 г.: РГИА. Ф. 587. Оп. 47. Д. 3. Л. 459.

³⁴ О почетном гражданстве одесского купца Федора Родоканаки: там же. Ф. 1343. Оп. 39. Ч. 1. Д. 4108.

³⁵ Плаксин С. Коммерческо-промышленная Одесса и ее представители в конце девятнадцатого столетия и история развития торговых фирм с приложением адресных сведений. Одесса, 1901. С. 29.

³⁶ Федоров М.П. Хлебная торговля в главнейших русских портах и Кенигсберге. М., 1888. С. 66.

³⁷ Kardasis V. Diaspora Merchants in the Black Sea: The Greeks in Southern Russia, 1775—1861. N.Y., 2001. P. 155.

³⁸ Одесский вестник. 1863. 1 января. № 1.

³⁹ Там же. 1882. 28 февраля. № 47.

⁴⁰ Там же. 9 марта. № 59.

⁴¹ Отношение управления новороссийского и бессарабского генерал-губернатора в Департамент общих дел МВД 6 марта 1845 г.: РГИА. Ф. 1284. Оп. 30 (1 отд. 2 стол). Д. 130. Л. 1.

⁴² Там же. Л. 10б.

⁴³ Там же.

⁴⁴ Одесский вестник. 1833. 11 октября. № 80.

⁴⁵ Там же. 1882. 5 мая. № 98.

⁴⁶ Ходатайство управления градоначальника 7 января 1849 г.: РГИА. Ф. 1286. Оп. 11 (1849 г.). Д. 86. Л. 1.

⁴⁷ Донесение посланника в Вене тайного советника А.И. Медема от 3 августа 1849 г.: там же. Л. 7.

⁴⁸ Новороссийский телеграф. 1877. 13 августа. № 750.

⁴⁹ Отчет Одесского комитета торговли и мануфактур за 1883 г. Одесса, 1884. Приложение № 4.

⁵⁰ Ведомость о торговых домах, открытых в Одессе в течение 1874 г.: РГИА. Ф. 20. Оп. 4. Д. 4474. Л. 2816—184.

⁵¹ Списки кредитуемых в Одесской конторе Государственного банка: там же. Ф. 587. Ф. 48. Д. 328. Л. 474.

⁵² Одесский вестник. 1865. 3 марта. № 46.

⁵³ Нестеренко О. Розвиток промисловості в Україні. Київ, 1959. С. 22.

⁵⁴ Списки кредитуемых в Одесской конторе Государственного банка: РГИА. Ф. 587. Ф. 48. Д. 328. Л. 474.

⁵⁵ Николаевский 1-й гильдии купец Рафалович Александр: там же. Ф. 1343. Оп. 39. Ч. 1. Д. 4044, 4045.

⁵⁶ О почетном гражданстве николаевского купца Александра Рафаловича: там же.

⁵⁷ Отношение капитана над Николаевским портом николаевскому военному губернатору Б.А. Глазенапу от 21 августа 1873 г.: Государственный архив Николаевской области (далее — ГАНО). Ф. 230. Оп. 1. Д. 9004. Л. 1.

⁵⁸ О возведении купца Рафаловича в почетное гражданство: там же. Ф. 216. Оп. 1. Д. 257.

⁵⁹ Чихачев Н.М. — Б.А. Глазенапу 3 мая 1863 г.: там же. Ф. 230. Оп. 1. Д. 4921. Л. 1.

⁶⁰ Жуков В.И. Формирование и развитие буржуазии и пролетариата Бессарабии (1812—1900). Кишинев, 1982. С. 168.

⁶¹ Там же. С. 63.

⁶² Одесский вестник. 1860. 8 сентября. № 97.

⁶³ Одесский листок. 1890. 6 января. № 5.

⁶⁴ Одесский вестник. 1878. 19 мая. № 108.

⁶⁵ Подробнее см.: Ананьич Б.В. Указ. соч. М., 2006. С. 10—14.

⁶⁶ Отношение И.Д. Слободчикова к правлению Государственного банка. 5 марта 1891 г.: РГИА. Ф. 587. Оп. 33. Д. 1485. Л. 1.

⁶⁷ Журнал особого синдиката по оказанию поддержки торговому дому «Ф. Рафалович и К^о». 23 ноября 1891 г.: там же. Л. 15.

⁶⁸ Донесение управляющего Одесской конторы Государственного банка от 14 февраля 1894 г.: там же. Оп. 56. Д. 1137. Л. 59об.

⁶⁹ Состав Одесского комитета торговли и мануфактур. 4 ноября 1894 г.: там же. Ф. 20. Оп. 2. Д. 1035. Л. 2—8.

⁷⁰ Состав Николаевского биржевого комитета. 1895 г.: там же. Оп. 2. Д. 1052. Л. 2—8.

⁷¹ Записка управляющего Одесской конторы Коммерческого банка от 11 октября 1824 г.: там же. Ф. 586. Оп. 9. Д. 4192. Л. 1.

⁷² Ведомость купцов, объявивших капиталы, и о лицах, допущенных к временному производству торговли по городу Одессе на 1845 год: Государственный архив Одесской области (далее — ГАОО). Ф. 4. Оп. 20. Д. 307. Л. 139.

⁷³ Об оценке дома одесского 1-й гильдии купца Иоахима Ефрусси под № 585 и магазина под № 178 для залога по питейным откупам и акцизным сборам: ГАОО. Ф. 4. Оп. 33. Д. 87; Об оценке дома одесского

1-й гильдии купеческого сына Леона Ефрусси для залога по питейным откупам и акцизным сборам: там же. Д. 88.

⁷⁴ Приговор Одесской городской думы от 2 октября 1879 г.: ГАОО. Ф. 16. Оп. 120. Д. 61. Л. 1.

⁷⁵ О почетном гражданстве одесского купца Иоахима Ефрусси: РГИА. Ф. 1343. Оп. 39. Ч. 1. Д. 5760.

⁷⁶ Отношение одесского градоначальника в Одесскую городскую думу от 5 августа 1866 г.: ГАОО. Ф. 4. Оп. 42. Д. 48. Л. 1.

⁷⁷ Ананьич Б.В. Указ. соч. М., 2006. С. 9, 10, 27.

⁷⁸ Переписка о сборе средств для построения памятника М.С. Воронцову: ГАОО. Ф. 1. Оп. 139 (1862 г.). Д. 10. Л. 101, 104.

⁷⁹ Заявление Игнатия Иоахима Ефрусси: там же. Ф. 16. Оп. 104. Д. 38. Л. 1—2.

⁸⁰ Уведомление попечителя Одесского учебного округа одесскому городскому голове от 30 мая 1881 г.: там же. Л. 28.

⁸¹ О почетном гражданстве одесского купца Иоахима Ефрусси: РГИА. Ф. 1343. Оп. 39. Ч. 1. Д. 5760; Одесский листок. 1882. 16 июня. № 132.

⁸² Объяснительная записка к отчету Одесской конторы Государственного банка за 1896 г.: РГИА. Ф. 587. Оп. 56. Д. 909. Л. 56.

⁸³ Отчетная записка управляющего Одесской конторой от 4 июля 1894 г.: там же. Оп. 47. Д. 8. Л. 348.

⁸⁴ Одесские новости. 1890. 11 января. № 1484.

⁸⁵ Копия судебного акта о вступлении в наследство Луизы Гесселевны Ашкенази и ее детей: РГИА. Ф. 587. Оп. 48. Д. 303. Л. 555.

⁸⁶ Списки кредитующихся в Одесской конторе Государственного банка: там же. Л. 480.

⁸⁷ Одесские новости. 1890. 18 января. № 1520.

⁸⁸ Биржа. 1872. 9 декабря. № 184.

⁸⁹ Записка управляющего Одесской конторой Государственного банка. 19 января 1893 г.: РГИА. Ф. 587. Оп. 47. Д. 3. Л. 445.

⁹⁰ Состав Одесского комитета торговли и мануфактур. 4 ноября 1894 г.: там же. Ф. 20. Оп. 2. Д. 1035. Л. 2—8.

⁹¹ Ревизские сказки купцов г. Кишинева: Национальный архив Республики Молдова. Ф. 134. Оп. 3. Д. 1069. Л. 9.

⁹² Список землевладельцев Оргеевского уезда: там же. Ф. 8 Оп. 1. Д. 226. Л. 45.

⁹³ Отчетная записка управляющего Кишиневским отделением Государственного банка от 2 апреля 1888 г.: РГИА. Ф. 587. Оп. 48. Д. 274. Л. 199.

Городские общественные банки Российской империи

Кредитные учреждения императорской России не раз становились объектом серьезных исследований. Однако не все составляющие этой весьма разнообразной системы получили должное внимание. Наиболее изученными из частных учреждений оказались акционерные коммерческие банки. Это вполне объяснимо: во-первых, они стояли особняком по своей «весовой категории» (суммарному балансу); во-вторых, являлись олицетворением финансового капитала, которому придавалось столь важное значение в советской идеологической схеме генезиса российской революции.

Но, помимо проблемы складывания финансового капитала, история дореволюционной кредитной системы выходит и на другой вопрос — о формировании кредитного рынка для мелких предпринимателей и зажиточных горожан¹ в условиях нехватки капиталов в стране. При таком подходе история возникновения и деятельности городских банков становятся значимой темой для исследования независимо от незначительности той части кредитного рынка, которая приходилась на их долю. Важность городских банков как объекта изучения подчеркивается тем фактом, что по численности (порядка 300 накануне Первой мировой войны) они уступали только учреждениям мелкого кредита и обществам взаимного кредита.

Необходимо сразу оговориться, что настоящая работа базируется в основном на материалах Западной Сибири. Однако тенденции развития местных банков согласуются со статистическими данными по всей России, содержащимися в ежегодниках Министерства финансов и некоторых других общероссийских подборках. Единство процессов в центре и на окраине подтверждают и публицистические материалы, касающиеся Европейской России. Поэтому предлагаемые выводы с полным правом можно распространять на всю Россию.

* Кириллов Алексей Константинович — кандидат исторических наук (Институт истории Сибирского отделения РАН, г. Новосибирск).

Начальный этап

Первый городской банк появился в Вологде вскоре после выхода в свет в 1785 г. Жалованной грамоты городам императрицы Екатерины II. Согласно этому документу, города получили право «завести банки на общих государственных установлениях или же в заведенные публичные банки деньги свои отдавать для приращения»². Ознакомившись с грамотой, вологжане постановили собрать по 50 коп. с 1000 руб. объявленных купцами капиталов и по 10 коп. с души мещан и цеховых, с тем чтобы собранные деньги раздавать в ссуды, а проценты с них употреблять на общественные расходы. Собрав достаточную сумму, городская дума решила создать для осуществления ссудных операций особый банк. 13 мая 1788 г. составленный думой проект получил утверждение городского общества, а еще через месяц — и начальства, и через год банк начал работу³.

Устав этого банка не получил законодательного утверждения, что послужило препятствием к распространению новаторского опыта на другие города. Следующий общественный банк, в г. Слободской Вятской губернии, появился только в 1809 г. Создавая его, местный купец К.А. Анфилатов имел в виду «пособствовать развитию торговли и промышленности в России доставлением кредита малокапитальному купечеству, мещанству и ремесленничеству», деятельность которых подрывали ростовщические проценты⁴. Сам же Анфилатов разработал и устав банка. Следует отметить в этом уставе допуск к учету лишь векселей с валютой в пределах 5 тыс. руб., в которых оба участника должны быть местными. Кроме того, Анфилатов предусмотрел возможность «после того, как банковый капитал в достаточной мере увеличится», по желанию общества, «за оставлением нужной и соразмерной с числом и состоянием граждан суммы на заимообразную ссуду», употребить остаток «на полезнейшие заведения в самом городе или на внешние предприятия по коммерции, к общей государственной пользе служащие»⁵. Таким образом, отличие Анфилатовского банка от позднейших акционерных коммерческих банков состоит лишь в направленности на мелких и средних заемщиков и в ограничении района деятельности одним городом (во избежание распыления средств). Зная скудость капиталов своих сограждан, Анфилатов пожертвовал в основной капитал банка 25 тыс. руб. личных средств и установил тем самым традицию на будущее время. Правительство с радостью поддержало купеческую инициативу, указав, что «учреждение городского банка, служа

пособием для граждан в оборотах по торговле и ремеслам, имеет в себе предметом и государственную пользу»⁶.

Пример Анфилатова не остался незамеченным, и к концу первой половины XIX в. в России открылись еще 16 городских банков. Половина была основана на городские средства, остальные весь основной капитал или преобладающую его часть получили от благотворителей⁷.

Банк и город

Уже рассмотренные примеры проявляют первую ключевую особенность городских банков — принадлежность городу. Даже если основной капитал банка составлялся не из городских сумм, а из частных пожертвований, эти деньги переходили в собственность города как юридического лица. Это, впрочем, не значит, что город мог изъять свои средства хотя бы частично: обеспечивая обязательства перед вкладчиками, собственный капитал являлся неприкосновенным и мог расходоваться лишь на покрытие убытков банка.

Вопрос о подведомственности банка в общем виде определялся положением закона о том, что банк состоит при местной городской думе под ответственностью и наблюдением городского общества. На практике это означало, что верховным судьей в вопросах развития банка выступала дума, принимавшая все важнейшие решения, до установления ставок по вкладам и кредитам включительно. Дума же выбирала и правление банка (директора и двух его товарищей) с учетным комитетом. Избранные в правление, не желая отрывать от собственных купеческих дел, зачастую неохотно приступали к исполнению почетной повинности. Поэтому со временем все больше стала распространяться практика денежных выплат директору и его товарищам, изначально работавшим бесплатно. Впрочем, речь все равно шла о суммах в 1—2 тыс. руб., заведомо уступавших годовому доходу солидного купца. Деятельность правления подлежала ежегодной проверке ревизионной комиссией, выбиравшейся опять же думскими гласными. Ревизоры дотошно просматривали все документы банка, выявляя иной раз копеечные ошибки в расчетах и погрешности в порядке ведения дел.

Столь тесная связь думы и банка приводила к тому, что банки, особенно в малых городах, зачастую оказывались в руках у одного местного заправилы. Это открывало дорогу к злоупотреблениям в банке. Проблема не осталась без внимания законода-

телей. Сначала в этом отношении существовало лишь одно ограничение: звание директора было несовместимо с должностью городского головы. В 1883 г. список ограничений расширился: членами правления банка не могли становиться гласные думы, члены управы, городской голова, служащие городского управления. Кроме того, в правлении не могли находиться одновременно отец с сыном, родные братья, тесть с зятем, участники одной торговой фирмы. Лица, состоявшие в названных отношениях, также лишались права занимать одновременно должности городского головы или члена управы и директора банка либо его товарища. Такие же ограничения были установлены для членов учетных комитетов. И наконец, оговаривалось, что «определения думы по замечаниям ревизионной комиссии о неправильных действиях правления банка постановляются закрытою подачею голосов»⁸. В довершение системы ограничений, в 1912 г. запретили избирать в ревизионную комиссию членов учетного комитета и лиц, состоящих с членами правления в родственных или торговых отношениях, указанных выше.

Тем не менее избежать влияния банков на думские дела не удалось. Один из публицистов-современников, возможно чересчур категорично говоря обо всех банках, утверждал: «В каждом городском управлении, где существует городской общественный банк, при выборе гласных в думу всегда организуется особая партия, известная в большинстве случаев под именем банковской, или купеческой. Партия эта влияет на выборы и ими руководит», заранее намечая тех, кто будет избран. С другой стороны, гласные, даже не будучи ставленниками банковской партии, пользуются в банке кредитом, поэтому «не хотят ссориться с правлением...»⁹.

Получить полную картину политической роли городских банков едва ли возможно ввиду исключительной редкости подобных свидетельств. Однако очевидно, что эта роль была в каждом случае особой и отражала существовавшее соотношение сил в городе. В конце концов, если банк и дума оказывались в руках одного купца, было не так уж и важно, занимал ли он пост директора банка или председателя управы. При этом в большинстве случаев наличие «банковской партии» не приводило даже к узурпации кредита городской верхушкой, не говоря уже о расстройстве банковских дел.

Насколько выгодным оказывался банк для городского самоуправления? Одно из основных соображений, учитывавшихся при принятии решения создать банк, — это расчеты на его прибыль. За исключением определенных законом процентных от-

числений в собственный капитал, она шла на городские надобности. В крупных банках прибыль достигала весьма значительных сумм. Например, Общественный Сибирский банк в г. Томске в 1910—1914 гг. приносил ежегодно в среднем 76,7 тыс. руб. дохода. Этого хватало на содержание женской гимназии, школы, женского городского училища, а с 1913 г. — еще и второй женской гимназии¹⁰. Не зря, ходатайствуя о разрешении увеличить основной капитал своего банка с 10 тыс. до 100 тыс. руб. с помощью займа, Барнаульская дума отметила: «...следует признать, что Общественный банк не только оплатит проценты по займу и самый заем, но еще и даст городу доход»¹¹. Преимущественное расходование прибыли городских банков на учреждения, выражаясь современным языком, социальной сферы дало некоторым публицистам повод называть их благотворительными заведениями. Ошибочность подобных оценок очевидна.

Выгода города от банка состояла не только в прямой прибыли, но и в возможности взять кредит на приемлемых условиях. Город, в отличие от индивидуального заемщика, мог даже с разрешения министров финансов и внутренних дел получить ссуду, превышавшую 10% собственного капитала банка. К этому источнику денег городские управления особенно часто стали прибегать в период Первой мировой войны. Чрезвычайные расходы военного времени нередко приводили бюджеты городов в критическое состояние, единственным выходом из которого оказывался заем в городском банке.

Необходимо упомянуть, что банк мог стать для города источником не только прибыли, но и убытка. Ведь банковские обязательства обеспечивались ручательством всего городского общества. Серия банковских крахов конца 70-х — начала 80-х гг. XIX в. поставила ряд городов перед необходимостью возмещать убытки, накопившиеся в течение ряда неудачных лет и в отдельных случаях далеко превышавшие собственный капитал банков. Сделать это некоторым удалось лишь при помощи правительства. Только последний общий закон, изданный в 1912 г., создал надежный механизм предотвращения крупных убытков. С этого времени все потери по операциям должны были обязательно показываться как убытки в балансе текущего года, и при преобладании их над доходами убыток предписывалось покрывать за счет собственного капитала банка. Если же убыль основного капитала составляла более его трети, то банк подлежал ликвидации.

Воздействие реформ императора Александра II

Еще в конце николаевского царствования ходатайства городских дум об открытии своих банков превратились в регулярное явление. Между тем каждый банк действовал на основании собственного устава. Это заставило правительство задуматься об упорядочении их деятельности. Замысел столкнулся с традиционной бюрократической волокитой и противодействием консерваторов. Только высочайшее вмешательство (сначала Николая I, а затем и его сына) привело к утверждению в 1857 г. первого Положения о городских общественных банках¹². Однако составители его, пытаясь предохранить государственные приказы общественного призрения и сохраненные казны от конкуренции городских банков, наложили на деятельность последних жесточайшие ограничения. Речь идет не только об установлении предельных сроков и размеров ссуд, но, главным образом, о стеснении инициативы городских банков. Так, проценты предписывалось платить и взимать «на общих для государственных кредитных установлений постановленных правилах, за исключением вкладов, остававшихся в банке менее года, на кои процентов не полагается»¹³. В губернских же городах, при наличии государственных кредитных учреждений, городским банкам и вовсе запрещалось дублировать их операции. В сочетании с плотным контролем со стороны приказов общественного призрения и рядом менее значительных ограничений это привело к тому, что лишь три городских управления из трех с половиной десятков, стоявших в очереди на разрешение создания банка, согласились открыть его на означенных условиях.

Явная неудачность Положения 1857 г., с одной стороны, и перестройка всей кредитной системы страны в ходе реформ Александра II — с другой, подтолкнули правительство к пересмотру законодательства о городских банках. Новый вариант Положения получил силу закона в феврале 1862 г.¹⁴ Исчезла зависимость городских банков от местных властей: банк стал подотчетен только местному обществу. Отпали и другие ограничения, связанные с упраздненными приказами общественного призрения. Это стало самым важным новшеством. Сверх того, новое Положение внесло ряд менее значительных, но тоже нужных изменений, таких как уменьшение минимального срока нахождения вклада в банке или разрешение работы с иногородними клиентами. Однако даже после 1862 г. в законодательстве сохранялось четкое определение круга операций, за который банки не могли выходить. Сохранялся и ряд ограничений по разрешенным операциям. Но в целом новое Положение предо-

ставило городским банкам гораздо большую свободу действий, чем раньше. Это вызвало разные оценки современников. Одни считали допущение такой свободы слишком рискованным, другие, напротив, призывали не бояться возможных банкротств (на то он и рынок!), но все сходились на том, что новый закон открывает перед городскими банками неограниченные перспективы.

Место на рынке

Снятие ограничений вызвало буквально взрывное развитие городских банков в 1860-е гг. Численность их возросла на порядок, резко увеличились и обороты. И это несмотря на столь же бурное развитие в результате александровских реформ других составляющих кредитной системы — недавно созданного Государственного банка, акционерных коммерческих и земельных банков... Достаточно сравнить размеры минимального разрешенного собственного капитала у городских и акционерных коммерческих банков — 10 тыс. и 500 тыс. руб. соответственно, — чтобы понять колоссальную разницу весовых категорий этих соперников. За счет чего же городским банкам удавалось выжить в такой обстановке?

Ответ на этот вопрос начнем со слов министра финансов (и одновременно председателя правительства) В.Н. Коковцова, относящихся к 1912 г. Говоря о значении городских банков для народного хозяйства, Коковцов отметил, что оно «не может быть достаточно оценено на основании балансовых данных о сих банках, не выражающихся в крупных суммах. В нашем обширном отечестве, при слабом развитии торгового дела и путей сообщения и также отсутствии инициативы в широких кругах населения, встречаются часто такие города, в которых вся потребность местной жизни в кредите находит удовлетворение лишь в городских банках»¹⁵. На 1909 г. из 278 городских банков 131 был в своем городе единственным поставщиком кредита. Еще в 16 городах с ними соседствовали только ломбарды, не представлявшие интереса для большинства горожан¹⁶.

Однако примеры успешной работы городских банков не исчерпывались заштатными городами, лишенными иного кредита. Большинству их приходилось все-таки сталкиваться с конкуренцией, нередко — со стороны сразу нескольких акционерных и Государственного банка.

Для начала — о разграничении сфер деятельности с Госбанком, которое прослеживается особенно четко. Оно касалось

прежде всего учета векселей. Учет — основная форма коммерческого кредитования, у городских банков бывшая одновременно крупнейшей статьей актива. На 1 января 1912 г. она составляла 43,8% сводного баланса всех банков¹⁷. По идее, вексель — это основанное на торговой сделке (поставка товара в кредит) обязательство, оплата которого обеспечивается имуществом обеих участвующих сторон. Поэтому при учете векселя обращается внимание не только на солидность участников, но и на его торговое происхождение. Именно так поступал Госбанк. Это учреждение, располагая безусловным доверием населения, имело возможность держать самые низкие процентные ставки по кредитам (порядка 5% годовых), а значит, и привилегию отбирать самых крупных клиентов и только безусловно полноценные векселя. Городским банкам, предлагавшим более дорогой кредит (7—8%, а в мелких городах и 10%), приходилось соглашаться на менее выгодные условия — лишь бы удержать солидных клиентов.

Общей болезнью всех российских банков, вызванной слабой развитостью торговой сети и огромными расстояниями, была долгосрочность большинства учитывавшихся векселей. Но городские банки отличала от того же Госбанка легкость, с какой они допускали переписку векселей на новые сроки. При наступлении срока уплаты заемщик заменял вексель новым и уплачивал проценты за пользование кредитом. Заем, таким образом, становился бессрочным. Другая форма уступок заемщикам — прием неторговых (дружеских, родственных) векселей, которые составляли основу портфелей городских банков. Их название объясняется тем, что эти векселя не основывались на торговой сделке, а выписывались «по дружбе» (за плату либо в обмен на такую же услугу с противоположной стороны). Таким образом, они не были подкреплены материально (переданным товаром) и являлись лишь словесным обещанием уплатить деньги. Подобные обязательства нисколько не противоречили нормам Вексельного устава, однако учет их был связан с большим риском, чем учет полноценных векселей. Поэтому, хотя никаких законодательных запретов принимать неторговые векселя не существовало, они расценивались как неблагонадежные и менее предпочтительные для учета. В России неторговые векселя предъявляли к учету даже солидные предприниматели, ведущие обширную торговлю. Таким образом они стремились расширить свой кредит за пределы, достижимые при использовании только полноценных векселей. Торговые векселя они приберегали для Госбанка, который — они знали — других не возьмет. А для городских (и, зачастую, коммерческих) банков

оставляли векселя дружеские. И тем приходилось соглашаться, рассчитывая на солидность клиента.

Итак, личный характер вексельного кредита — особенность, которая отличала городские банки от Государственного. Но для акционерных коммерческих банков работа с неторговыми векселями тоже была не в диковинку. И здесь распределение клиентов происходило в основном по размеру требуемых заемщику капиталов. Выше приводилась разница между капиталами городских и акционерных банков. Сама эта разница уже делала акционерные банки более выгодными для тех, кто нуждался в крупных капиталах. К тому же банковское законодательство ограничивало размер кредита одному заемщику определенной долей собственного капитала. Это дополнительно сужало возможности городских банков по кредитованию крупных предпринимателей.

Направленность городских банков наглядно проявляется в структуре учитываемых векселей. Подавляющее их большинство приходилось на группу с номиналом от 100 до 1000 руб. Еще более показательна структура задолженности клиентов по векселям. Даже в крупных городах самую многочисленную группу составляли клиенты с задолженностью от 1 тыс. до 5 тыс. руб.; наибольший суммарный кредит имела группа с долгом от 5 тыс. до 25 тыс. руб. Чем меньше был город, тем эти показатели были ниже¹⁸.

Какие слои горожан прибегали к пользованию вексельным кредитом в городских банках? Безусловно, преобладали две группы — предприниматели и домовладельцы, из которых первые в большинстве случаев преобладали как по числу клиентов, так и по сумме открытого им кредита¹⁹. Если предприниматели использовали учет векселей (как торговых, так и неторговых) для развития своего дела, то для домовладельцев вексельный заем являлся источником кредита на потребительские нужды. Зачастую вексель в таком случае оказывался единственной возможностью займа, и уж конечно, то был вексель дружеский.

Впрочем, для домовладельцев существовал и другой способ кредитования — ссуда под залог недвижимости. На начало 1912 г. такие ссуды составляли 26,5% сводного баланса городских банков, являясь второй по значимости операцией актива²⁰. При небольшом размере ссуда оказывалась дорогой в сравнении с векселем из-за накладных расходов по ее оформлению, но если речь шла о тысячах рублей, то овчинка уже стоила выделки. К ссудам под недвижимость прибегали как простые домовладельцы, так и торговцы, уже исчерпавшие вексельный кре-

лит. Таким образом, и этим видом кредита пользовались те же группы горожан.

Ссуды под недвижимость являются второй ключевой особенностью городских банков, ставящей их особняком в ряду всех прочих кредитных учреждений. Собственно, особенностью являются не столько сами ссуды по себе, сколько совмещение их с коммерческим кредитованием. Ведь кредит под недвижимость по определению должен являться долгосрочным. В акционерных земельных банках, городских кредитных обществах и иных учреждениях ипотечного кредита действовал специальный механизм сбора капиталов посредством закладных листов. Этот механизм обеспечивал банки от требования со стороны владельцев капиталов вернуть средства прежде, чем сам банк получит их обратно от заемщика. У городских же банков заемные средства в пассиве составлялись только из обычных займов и вкладов. Это приводило к несоответствию между преимущественно краткосрочным характером пассивов и долгосрочным — значительной части активов. Министерство финансов рассматривало городские банки как учреждения коммерческого кредита и относилось к развитию ими ссуд под недвижимость с недоверием. Банкиров всячески поощряли к расширению в первую очередь вексельной операции. Например, вопрос об открытии кредита тому или иному городскому банку решался правлением Госбанка с учетом, прежде всего, соотношения вексельного портфеля и портфеля ссуд под недвижимость. Чем больше была доля последнего, тем меньше шансов имелось у банка получить ссуду.

Однако практика показывала сильную нужду провинциального населения в кредите под недвижимость. К нему прибегали не только обыватели, занимавшие деньги на потребительские цели, но и предприниматели, исчерпавшие свой вексельный кредит, о чем уже говорилось выше. В деле кредитования под городскую недвижимость городские банки оставались в большинстве местностей единственной альтернативой ростовщикам. Даже когда в ходе реформ Александра II появились акционерные земельные банки и городские кредитные общества, они не смогли решить эту проблему. Для первых существовали ограничения по масштабам работы в городах (ссуды под городскую недвижимость не должны были превышать $\frac{1}{3}$ всех активов) и по количеству банков в одном регионе (не более двух). Притом ссуды они выдавали лишь на длинные сроки и только закладными листами, дававшими заметный убыток при реализации (тем более затруднительной в провинции, в отдалении от бирж).

Что же касается городских кредитных обществ, то они требовали крупного начального взноса городского общества в основной капитал и тоже выдавали ссуды закладными листами.

Поэтому правительство все же не стало запрещать ипотечное кредитование в городских банках. Но ограничить — ограничили: во-первых, по сумме — не более собственного капитала банка в совокупности с вечными вкладами, во-вторых — по срокам. Начиная с самого первого Положения предельным сроком ссуды под недвижимость стали три года (с допущением отсрочки до восьми лет для каменных зданий). Лишь для сельскохозяйственных земель установили потолок в 12 лет, однако на практике земли, тем более сельские, в залог почти не принимались: работа велась с городскими строениями. По сравнению с учетом, ограниченным 12 месяцами, три года — срок существенный. Однако классический ипотечный кредит — это десятки лет! Важен и порядок уплаты долга. Обычная ипотечная ссуда погашается постепенно — частичными платежами по заранее расписанному графику. Ссуда же, взятая в городском банке, подлежала единовременному возврату по истечении срока. Таким образом, по самой своей сути, ссуды под недвижимость в городских банках значительно отличались от того, что понимается обычно под ипотекой. В значительной степени именно за счет единовременного погашения ссуды под недвижимость часто принимали в городских банках характер вечных. По истечении трех лет заемщик просто переписывал ссуду на новый срок, внося вперед проценты за пользование кредитом. Переписка ссуд вызывала разное отношение городских управлений и самих банкиров. Некоторые относились к ней терпимо, считая ее вполне приемлемой, если заемщик исправно платит проценты. Однако на самом деле это явление грозило неблагоприятными последствиями, в чем можно убедиться на примере Общественного Сибирского банка в г. Томске. В течение 1903 г. клиенты банка погасили ссуд под недвижимость на 397,3 тыс. руб. Из них полностью было выплачено 29 ссуд на 43 тыс. руб., частично погашено — 142 на 59,1 тыс. руб., а 94 ссуды на 262,7 тыс. руб. покрыты новыми займами²¹. В следующем году выдача новых ссуд вообще не производилась (из-за превышения банком установленного законом предела долгосрочных активов), осуществлялись только перезалоги. «В перезалогах же имуществ на новые сроки правление не сочло возможным отказывать из желания избежать значительных просрочек ссуд и продажи недвижимости с торгов»²². Таким образом, переписка ссуд ставила

банк в зависимость от заемщиков. Потребовать возврата ссуды — значит добиться разорения заемщика и, следовательно, в лучшем случае — мороки с продажей заложенного имущества, а при безуспешных торгах — и вовсе потери денег. Продлить ссуду в очередной раз — значит сохранить получение процента за пользование деньгами и в то же время, по сути, потерять возможность распоряжаться капиталом. Понятно в связи с этим отрицательное отношение к таким ссудам Министерства финансов. Только в 1912 г. городским банкам были разрешены полноценные ипотечные ссуды с постепенным погашением и более долгим сроком (хотя и не свыше 12 лет).

Завершая характеристику места городских банков на рынке, надо отметить их нежелание работать с совсем мелкими клиентами. Его наглядно характеризует незначительность ломбардной операции. Несмотря на существовавшую потребность беднейших горожан в кредите под залог ценных вещей, городские банки стремились сократить ломбардный кредит до предела. И работники банковских правлений, и ревизоры не раз отмечали «обременительность» этой операции, требовавшей оценщика-ювелира и надежного помещения для хранения залогов. В ряде случаев городские банки даже охотно кредитовали местное самоуправление для развития городских ломбардов.

Приведенные сведения позволяют характеризовать городские банки как кредитные учреждения, обслуживавшие средние городские слои. Предпринимательская верхушка отсекалась от кредитования относительно незначительными банковскими капиталами. С низами не хотели иметь дело сами банки. Оставались средние и мелкие предприниматели, а также простые горожане — обладатели солидного недвижимого имущества. И те, и другие прибегали к обеим главным формам кредита — учету и ссудам под недвижимость. При этом первые использовали занятые капиталы на предпринимательские цели, последние — на потребительские расходы.

Кризис и перемена законодательства

Не все городские общественные банки согласились довольствоваться отведенной ролью. Наряду с банками, действовавшими аккуратно и осмотрительно, появился целый ряд «пирамидок». Их правления стали усиленно привлекать средства со всей страны, так что балансы крупнейших из них измерялись миллионами рублей. Проблема оказалась в том, что активы бан-

ки размещали преимущественно в своих городах. А так как платежеспособный спрос на кредиты не мог поглотить огромных пассивов, правлениям приходилось раздавать собранные средства под не очень надежные обязательства. Это привело к значительным потерям. Кроме того, в некоторых случаях убытками заканчивались недобросовестные действия правлений.

Как следствие, в начале 80-х гг. городские банки вступили в полосу кризиса. Первое банкротство состоялось еще в декабре 1878 г. — тогда разорился Корочанский банк (Курская губерния). За ним последовали два других таких же мелких банка. Кризис же разразился после объявления несостоятельным в октябре 1882 г. Скопинского банка (Рязанская губерния). Банк этот, основанный в городишке с десяти тысячным населением, довел свои обороты до цифры в 12 млн руб. благодаря привлечению вкладов со всей России (даже из Сибири). Скопинский банк служил знаменем поборников свободного развития кредитных учреждений, и, естественно, крах его вызвал всеобщую панику вкладчиков. Массовое изъятие вкладов, в свою очередь, поставило на грань банкротства многие банки, даже из тех, что вели дела успешно. Только вмешательство правительства, поддержавшего некоторые из них внушительными займами, помогло сбить панику. Начался процесс правительственных ревизий и постепенного закрытия банков-неудачников: к 1890 г. по всей России таких оказалось 52²³. Правда, в большинстве случаев убытки удалось покрыть за счет собственного капитала.

Не ограничившись излечением последствий кризиса, правительство решило устранить причину зла — самостоятельность банков, позволявшую им принимать неверные решения. В апреле 1883 г. вступило в силу новое Положение о городских общественных банках. Значение его сводится к двум основным мерам. Во-первых, Положением устанавливался жесткий контроль за банками со стороны центральных ведомств. Отныне банки обязывались доставлять в Министерство финансов не только ежегодные отчеты о состоянии счетов (по единообразной форме), но также заключения думских ревизионных комиссий и постановления дум об утверждении отчетов. Причем если ранее отчет в министерство посылался лишь «для сведения», то теперь Особенная канцелярия по кредитной части получила право назначать в случае необходимости ревизии банков чиновниками из центра. Во-вторых, Положение наложило новые ограничения на производимые операции. Важнейшими среди них были следующие: ограничение суммы обязательств банка

пятикратным размером его собственного капитала (вместо действовавшей до этого десятикратной планки); введение обязательного минимума кассовой наличности в размере 10% обязательств; установление предельного кредита одному клиенту в 10% собственного капитала банка.

Сила действия этих ограничений оказалась разной. Отношение банковских обязательств к собственным капиталам, до 1883 г. подбиравшееся близко к разрешенному порогу, после введения нового Положения упало значительно ниже предельной отметки. До самого конца существования городских банков у большинства из них она так и не достигла былых высот. С того же 1883 г. отмечается сокращение учета в сочетании с ростом кассовой наличности (включая сюда и текущие счета актива)²⁴. Значит, проблема заключалась не в привлечении пассивов, а в размещении активов.

О том же говорят свидетельства самих банкиров и ревизоров, а также постоянные ходатайства банковских деятелей об увеличении 10%-ной нормы личного кредита. Именно последнее ограничение в полном смысле слова подорвало развитие городских банков, заставив их сокращать кредит самым солидным своим клиентам. 1880-е гг. характеризуются непрерывным падением операций городских банков, особенно стремительным в начале этого периода и происходившим в основном за счет сокращения учета. Например, баланс Общественного Сибирского банка в г. Томске сократился за 1883—1886 гг. с 1195 тыс. до 745 тыс. руб., в том числе вексельный портфель уменьшился с 727 тыс. до 340 тыс. руб.²⁵

Таким образом, непосредственным фактором затяжного кризиса стало именно Положение 1883 г., урезавшее активные операции. Ограничение личного кредита просто не позволило банкам развиваться настолько, чтобы достигать остальных предельных показателей. Как это согласуется с общеизвестным фактом нехватки капиталов в стране? Казалось бы, потеря части клиентов легко могла быть восполнена за счет прочих жаждущих взять кредит. Но забота о надежности ссудного и вексельного портфелей не позволяла банкам полностью удовлетворить спрос на кредит и приводила к сосуществованию ростовщичества с излишними средствами у некоторых банков.

Впрочем, вопрос о причинах кризиса не решается столь однозначно. Ведь перемена законодательства явилась ответом правительства на предшествующий кризис городских банков, вызванный внутренними причинами. Надо учитывать, что изъ-

ятие вкладов в 1882 г., заставившее банки сократить активы еще при старом, благоприятном, законодательстве, тоже имело почти повсеместный характер. В то же время кризис 1882 г. в здоровых банках не обещал протянуться долго и должен был закончиться вместе с прекращением паники вкладчиков. После вмешательства правительства получилось иначе: в большинстве банков падение продолжалось до конца 1880-х — начала 1890-х гг., сменившись длительным периодом застоя. Рост операций в этот период, если и был, далеко не соответствовал развитию обществ взаимного кредита и коммерческих банков, именно в конце XIX в. вышедших на ведущие роли в сфере коммерческого кредитования.

Напрашивается оценка Положения 1883 г. как одного из проявлений контрреформ Александра III. Однако если эти изменения и стали проявлением контрреформ, то лишь как продолжение традиции политики Александра II. Ведь изменение законодательства о городских банках стали готовить почти сразу после принятия Положения 1862 г. Уже четыре года спустя этот вопрос с подачи Министерства финансов впервые обсуждался в Государственном совете. Тогда, а равно и в 1870 г., обошлось мелкими ограничениями, но работа продолжалась. Кризис 1882 г. только ускорил ее завершение. Получается, что принятие этого Положения едва ли зависело от смены императоров. В то же время «тащить и не пущать» — это, безусловно, субъективная реакция на кризис, связанная с усиленным вмешательством государства как отличительной чертой российской экономики. Кризис, вызванный рядом частных разорений, стал бы не столь долговременным и не затронул бы столь сильно все банки. Таким образом, он оказался явно связан с государственной политикой и в то же время стал проявлением внутренних процессов развития банковской системы.

Новый подъем

После упадка 1880-х гг. городские банки уже не смогли вернуть лидерство среди частных кредитных учреждений. Накануне Первой мировой войны их доля на кредитном рынке России составляла менее 1,5%²⁶. Однако это не означает, что весь период после краха Скопинского банка стоит красить в один цвет. На промежутке до 1914 г. можно выделить две смены тенденций. Первая относится к началу 1890-х гг., когда у большинства рассматриваемых банков дружно остановилось падение балансов.

Это связано с тем, что сокращение кредита наиболее солидным клиентам (в соответствии с новыми требованиями) велось постепенно, а не сразу. Но к началу 1890-х гг. личные кредиты повсеместно были приведены в норму, и падать дальше оказалось уже некуда. Таким образом, этот период не выделяется какими-либо качественными улучшениями в работе банков — он просто знаменует завершение растянутого во времени удара, нанесенного Положением 1883 г. Поэтому едва ли представляется возможным говорить о 1890-х гг. как о новом этапе в истории городских банков. Скорее, это время стоит назвать продолжением кризиса в мягкой форме.

Уже говорилось, что падение операций в 1880-е гг. происходило в основном за счет учета. Это вело к повышению роли ссуд под недвижимость. Банкиры осознавали уже показанную нами меньшую их выгодность по сравнению с учетом, однако в условиях жестких ограничений не имели другой возможности разместить собранные капиталы. Тенденция увеличения доли ссуд под недвижимость имела место в течение всех 1890-х гг., но она переломилась в период экономического подъема накануне Первой мировой войны. Начиная с 1906—1908 гг.²⁷ роль учета по сравнению со ссудами заметно возрастает, что позволяет вести речь о качественной перемене в развитии городских банков.

Качественные изменения сопровождались количественными. За шесть лет, с 1908 по 1913 г., увеличение сводного баланса составило 62,3%, тогда как за предыдущие 10 лет — лишь 30,2%²⁸. При этом численный прирост банков составил за оба периода примерно одинаковый процент. Правда, названная цифра выглядит не очень впечатляюще на фоне роста в 174%, показанного за пятилетие 1908—1912 гг. акционерными коммерческими банками, и в 471% — обществами взаимного кредита²⁹. Однако это отставание не помешало городским банкам выйти на уровень объединения в масштабах страны. Уже с 1909 г. городские думы начали добиваться права проведения съезда для учреждения Центрального банка городских банков. Бюрократические проволочки затянули дело до войны, после начала которой оно заглохло. Следующую попытку подобного рода предпринял Всероссийский союз городов в 1917 г., но он не успел провести учредительный съезд до Октябрьской революции.

Описанные перемены позволяют рассматривать период между российской революцией 1905—1907 гг. и Первой мировой войной как новый этап в истории городских банков. Вялотеку-

шая депрессия сменилась возвратом к тенденциям 1860-х гг. Стоит обратить внимание, что этот новый подъем произошел при старом законодательстве — при том самом Положении 1883 г., которое оказало столь отрицательное действие четвертью века ранее. Едва ли можно найти этому иное объяснение, кроме экономического подъема, приведшего к расширению слоя мелких предпринимателей, что, в свою очередь, позволило городским банкам расширить учет и без привлечения крупных заемщиков, «отсеченных» Положением 1883 г. Таким образом, предвоенный подъем продемонстрировал, что государственная политика, при всей ее значимости, не являлась единственным фактором развития городских банков, которое не в меньшей степени определялось объективными экономическими процессами.

Усовершенствование законодательства

Тем не менее и в государственной политике произошли изменения. Застой балансовых показателей и многочисленные хоздатайства с мест убедили Министерство финансов в том, что законодательство о городских банках надо менять. Разработка нового закона началась в 1900 г. проведением в Харькове (по инициативе городских деятелей) съезда представителей городских банков. Обсудив самые животрепещущие вопросы, съезд выработал пожелания к новому Положению, которые были учтены министерством в дальнейшей работе. Летом 1905 г. оно разослало проект нового Положения городским банкам с просьбой прислать свои замечания. В феврале следующего года для рассмотрения проекта вместе с полученными таким образом отзывами собралось Особое совещание при Министерстве финансов с участием представителей некоторых банков. После этого, в апреле 1909 г., министр финансов В.Н. Коковцов представил окончательный проект на рассмотрение Государственной думы. После долгих обсуждений в Думе и согласований с Госсоветом новый закон получил наконец высочайшее утверждение в январе 1912 г.³⁰

Взамен пятикратной нормы отношения обязательств к собственному капиталу новый закон вернул десятикратную, существовавшую до 1883 г. Были введены более льготные условия для ссуд под недвижимость и вкладов. Наконец, городские банки получили право производить некоторые современные операции, прежде всего — открытие специальных текущих счетов в

активе. Отличие таких счетов от обычной ссуды либо учета состоит в том, что заемщик получает не деньги на руки, а открытый счет в банке. Использовать этот счет клиент может по мере надобности, снимая и возвращая любую сумму (в пределах открытого кредита) в любое время и платя при этом только за дни действительного пользования деньгами. Такие счета были привлекательны в первую очередь для предпринимателей, у которых постоянно происходил оборот капиталов. Если до 1912 г. специальные текущие (иначе, онкольные³¹) счета городские банки могли открывать лишь под государственные и гарантированные правительством ценные бумаги, то новое Положение разрешило принимать в качестве обеспечения также векселя, негарантированные бумаги, товары и товарные документы, недвижимость и ценные вещи. Еще одним важным нововведением стало дозволение принимать к учету и в залог по онкольным счетам соло-векселя. Соло-вексель — это обязательство уплатить долг, заведомо не имеющее в своей основе торговой сделки и подтвержденное потому лишь одной подписью заемщика. Обеспечением долга при этом служила недвижимая собственность клиента. Фактически, это была форма ссуды под залог недвижимости, избавленная от связанных с обычной ссудой накладных расходов. Таким образом, у клиентов не было необходимости добывать где-то вторую подпись, а банки получали возможность очистить портфели от дружеских векселей.

Некоторые из новых операций сразу же приобрели в крупных банках большую популярность. Вот, например, данные по Общественному Сибирскому банку в г. Томске. *On call* под соло-векселя, обеспеченные недвижимостью, достиг у него уже в первый год производства этой операции 346,7 тыс. руб., или 7,8% баланса. *On call* под векселя составил 68,8 тыс. руб. При этом вексельный портфель сократился в том же году с 1595 тыс. до 1335 тыс. руб.³²

Кроме того, Положение 1912 г. увеличило предельный срок для ссуд под недвижимость и ввело более удобные условия уплаты долгосрочных ссуд, а также внесло ряд мелких улучшений, не игравших принципиальной роли, но представлявших удобство для клиентов. Новый закон фактически уравнивал городские банки в области операций с другими кредитными учреждениями — коммерческими банками, обществами взаимного кредита, земельными банками, — открыв простор для развития.

Таким образом, Положение 1912 г. в полной мере отразило содержание экономической политики Николая II. С одной сто-

роны, оно включало ряд необходимых, давно назревших нововведений, с другой — нововведения эти были явно запоздалыми ввиду чрезмерно затянутой разработки. Кроме того, оказались устранены не все пережитки, в том числе разрешительный порядок открытия банков. Настойчивые предложения о замене его явочным так и завершились ничем.

У нового Положения почти не оказалось времени проявить себя. Начавшаяся в 1914 г. война нарушила работу хозяйственного механизма страны. Структура как активных, так и пассивных операций в городских банках существенно изменилась. Наряду с другими кредитными учреждениями, они превратились в посредников по размещению правительственных займов. С победой же революции судьба их была предрешена. С одной стороны, зажим рыночных отношений, с другой — уничтожение старых органов власти, включая и городские думы, — все это привело к исчезновению городских банков.

Значение общественных банков для городского хозяйства и место в кредитной системе

История городских банков представляет несомненный интерес как опыт успешных действий местных властей в области финансов. Появление городского банка, во-первых, содействовало повышению благосостояния местного населения (получавшего возможность сэкономить часть средств, уходивших ранее ростовщикам) и развитию местного мелкого и среднего предпринимательства, во-вторых, обеспечивало и для самих городских властей дополнительный источник дохода (займа). В то же время принадлежность банка городу создавала и условия для особого отношения к такому банку со стороны государства. Если для частных учреждений банкротство допустимо, то для банков общественных оно неприемлемо. Ведь убыток ляжет в конечном счете на и без того небогатое городское население, в большинстве своем не имеющее к тому же никакого отношения к банку. Эти соображения заставили правительство отказаться от принципа свободы в деятельности городских банков 1860-х гг. и лишить их возможности значительного роста, чтобы исключить риск ощутимых потерь. Таким образом, политика мелочного вмешательства, столь затруднившая развитие городских банков, в значительной степени оказалась спровоцирована самим их устройством.

Важнейший же вопрос, относящийся к оценке роли городских банков, касается их места в кредитной системе. Насколько перспективно было сочетание столь разнородных видов кредита, как коммерческий и ипотечный?

С одной стороны, можно назвать это отсутствием специализации, что было свойственно кредитной системе на начальном этапе развития рынка. И действительно, существование городских банков находилось в прямой зависимости от неразвитости кредитного рынка провинции. В основных финансовых центрах страны — Москве, Петербурге, Киеве, Варшаве — с высоко развитой специализацией их кредитных учреждений, городских банков мы не найдем. Логично предположить, что с развитием кредитного рынка, по мере проникновения в провинцию специализированных кредитных учреждений городские банки должны были уйти в прошлое.

С другой стороны, в большинстве городов общественные банки оказывались не единственными кредитными учреждениями и успешно конкурировали с более сильными соперниками. Притом же ссуды под недвижимость, составлявшие существеннейшую особенность городских банков, в 1912 г. вышли на новый уровень, по организации своей сравнявшись с полноценной ипотекой. Не означает ли это, что у рассматриваемых банков было свое устойчивое место на рынке, не меняющееся по мере развития последнего и предвосхищающее будущую диверсификацию банковской деятельности?

В этом отношении показательна отмеченная выше тенденция к преимущественному развитию учета векселей на этапах подъема (и во время александровских реформ, и в предвоенный период). Эта тенденция указывает объективное направление перспективного развития городских банков. С учетом краткосрочного состава их активов, незначительных капиталов и существовавшего уровня развитости кредитного дела они должны были со временем отказаться от ссуд под недвижимость и превратиться в классические коммерческие банки, отличаясь от акционерных банков направленностью на средние слои горожан. Таким путем и пошло развитие кредитной системы после революции. Муниципальные банки, нынешние наследники городских и коммунальных (времен нэпа), — это небольшие акционерные коммерческие банки, контрольный пакет которых находится в частных руках. В силу ограниченного размера своих капиталов они ориентируются на работу с мелкими и средними предприятиями, тем самым, по сути, сохраняя преемственность с городскими банками начала XX в.

Примечания

¹ Политизированность понятия «средний класс» в наши дни заставляет относиться к нему с осторожностью, однако, кажется, именно оно наиболее подходит в данном случае для обозначения названных социальных групп.

² Полное собрание законов Российской империи. Собрание 1-е (далее — ПСЗ-1). Т. 22. № 16188. С. 382.

³ Замятин Г.А. Ксенофонт Алексеевич Анфилатов: Очерк его жизни и деятельности. СПб., 1910. С. 167—172.

⁴ Там же. С. 101.

⁵ Там же. С. 112.

⁶ Устав общественному городскому банку. Б. м. и г. С. 11.

⁷ Городские общественные банки. Отдельный оттиск из журнала МВД. Ч. VIII. Отд. II. Кн. 9. 1854 г. (Шифр РНБ: 18.73.1.34.)

⁸ Свод законов Российской империи. Изд. 3-е. СПб., 1901. Кн. 2. Т. 11. Ч. 2. Столбец 536.

⁹ Фесенко И.О. Настоящее и будущее наших городских общественных банков // Банковая и торговая газета. 1903. № 43.

¹⁰ Отчет о действиях Общественного Сибирского банка в Томске за 1915 г. Томск, 1916. С. 38—39.

¹¹ Российский государственный исторический архив (далее — РГИА). Ф. 1288. Оп. 7. 1910 г. Д. 236. Л. 5.

¹² ПСЗ-2. Т. 32. № 31967. С. 524—527.

¹³ Там же. С. 526.

¹⁴ Там же. Т. 37. № 37950. С. 111—125.

¹⁵ РГИА. Ф. 1158. Оп. 1. 1911 г. Д. 337а. Л. 22.

¹⁶ Там же. Л. 108—129об.

¹⁷ Ежегодник Министерства финансов. Выпуск 1912 года. СПб., 1912. С. 302—319.

¹⁸ См. Приложение, таблицы 1 и 2.

¹⁹ См. Приложение, таблицу 3.

²⁰ Ежегодник Министерства финансов. Выпуск 1912 года. С. 302—319.

²¹ РГИА. Ф. 583. Оп. 2. Д. 897. Л. 194об.

²² Там же. Д. 898. Л. 225- -225об.

²³ Новое Положение о городских общественных банках // Вестник финансов, промышленности и торговли. 1912. № 16. С. 102.

²⁴ См. Приложение, таблицы 5—7. В них приведены показатели Омского, Тобольского и Томского банков, характеризующихся длительностью существования, значительными оборотами и полнотой статистики. Таблицы по некоторым другим банкам и построенные на их основе графики см. в: Кириллов А.К. Городские банки Западной Сибири (вторая четверть XIX — начало XX века). Новосибирск, 2003.

²⁵ РГИА. Ф. 583. Оп. 2. Д. 896. Л. 170—182; Д. 897. Л. 1—8, 16—24, 32—40, 44—54.

²⁶ См. Приложение, таблицу 4.

²⁷ См. Приложение, таблицы 5—7. Неточность даты объясняется вполне очевидной индивидуальностью развития каждого банка. Это замечание относится и в целом к описываемым процессам. Общие тенденции в каждом случае проявлялись по-своему, с учетом местных особенностей.

²⁸ Ежегодник Министерства финансов. Выпуск 1898 года. СПб., 1899. С. 353—387; то же. Выпуск 1912 года. СПб., С. 428—535; Свод балансов городских и сельских общественных банков на 1 января 1914 г. Пг., б. г. С. 2—22.

²⁹ Ежегодник Министерства финансов. Выпуск 1912 года. С. 428—535; То же. Выпуск 1914 года. СПб., 1914. С. 163—341; То же. Выпуск 1913 года. С. 149—299.

³⁰ Александровский Ю.В. Положение о городских общественных банках. Закон 13 января 1912 г. СПб., 1912.

³¹ От английского *on call* — до востребования.

³² РГИА. Ф. 583. Оп. 2. Д. 899. Л. 28—49.

**Состав вексельного портфеля городских банков Западной Сибири на 1 января 1914 г.
(по числу векселей и по сумме их валюты, в %)**

Город	Меньше 100 руб.		100—300 руб.		300—500 руб.		500—1000 руб.		1—5 тыс. руб.		Больше 5 тыс. руб.		Средняя валюта
	число	сумма	число	сумма	число	сумма	число	сумма	число	сумма	число	сумма	
Томск	9,7	1,2	32,1	9,7	21,0	13,2	24,3	29,0	11,4	34,6	1,6	12,4	756 руб.
Омск	26,3	5,7	36,9	21,7	20,0	23,5	13,4	30,3	3,3	17,1	0,1	1,7	398 руб.
Тюмень	16,7	2,2	35,7	13,9	19,2	15,1	20,8	31,6	7,1	29,9	0,5	7,3	575 руб.
Курган	19,5	3,4	41,1	20,4	20,2	19,9	12,4	22,8	6,7	33,6	—	—	451 руб.
Тобольск	36,3	15,8	40,2	10,7	9,2	13,4	7,8	21,2	6,6	38,9	—	—	195 руб.
Ишим	42,7	13,4	37,4	32,5	9,9	17,9	5,9	16,7	4,0	19,5	—	—	233 руб.
Каинск	12,6	2,3	39,6	18,5	18,0	19,0	23,5	40,3	6,3	19,9	—	—	316 руб.
Тюкалинск	72,4	37,7	21,2	36,3	5,9	21,0	0,6	5,1	—	—	—	—	116 руб.

Примечание: «число» — число векселей в данной группе; «сумма» — сумма их валют; «средняя валюта» — средняя валюта векселя для данного банка.

Размер задолженности клиентов городских банков Западной Сибири по вексям (учет и оп call) на 1 января 1914 г. (по числу должников и сумме долга, в % от итога для каждого банка)

Город	Меньше 500 руб.		500—1000 руб.		1—5 тыс. руб.		5—25 тыс. руб.		Больше 25 тыс. руб.		Средний долг
	число	сумма	число	сумма	число	сумма	число	сумма	число	сумма	
Томск	23,0	1,8	14,9	3,0	41,9	27,0	17,4	46,4	2,8	21,8	3942 руб.
Омск	27,4	5,2	39,1	8,1	23,6	34,0	8,1	41,0	1,8	11,7	1124 руб.
Тюмень	26,5	2,1	21,5	4,9	34,0	24,2	14,5	39,1	3,5	29,7	3554 руб.
Курган	33,8	5,5	15,0	6,5	34,6	32,8	16,5	55,2	—	—	1696 руб.
Тобольск	62,3	19,7	20,2	21,1	17,5	59,2	—	—	—	—	1432 руб.
Ишим	90,0	63,8	5,9	16,0	4,1	19,5	—	—	—	—	233 руб.
Каинск	35,0	14,3	11,0	7,4	54,0	78,3	—	—	—	—	1156 руб.
Тюкалинск	97,9	79,8	1,4	8,1	0,7	12,1	—	—	—	—	141 руб.

Примечание: «число» — число должников; «сумма» — сумма долга соответствующей группы; «средний долг» — средняя задолженность для клиента данного банка.

Состав клиентов городских банков Западной Сибири по предъявительству на 1 января 1914 г.
(по числу клиентов и сумме их задолженности, в % от всех групп по каждому банку)

Город	Торговцы, промышленники, ремесленники			Сельские хозяева			Землевладельцы, не занимающиеся сельским хозяйством			Домовладельцы			Прочие		
	чис- ло	долг	средняя	чис- ло	долг	средняя	чис- ло	долг	средняя	чис- ло	долг	средняя	чис- ло	долг	средняя
Томск	71,0	86,2	4601 руб.	—	—	—	—	—	—	14,2	9,6	2560 руб.	14,8	4,2	1080 руб.
Омск*	13,7	28,5	4406 руб.	1,5	5,4	7624 руб.	—	—	—	84,7	66	1647 руб.	0,16	0,07	1000 руб.
Тюмень	77,5	95,2	4366 руб.	—	—	—	—	—	—	13,0	3,1	844 руб.	9,5	1,7	637 руб.
Курган	58,5	79,2	2237 руб.	12,3	9,1	1257 руб.	0,4	0,05	200 руб.	20,8	9,7	796 руб.	8,1	1,9	401 руб.
Тобольск	77,4	93,8	1735 руб.	0,34	0,16	700 руб.	2	0,5	350 руб.	8,8	3,1	509 руб.	11,4	2,4	303 руб.
Тара	12,5	66,5	1836 руб.	—	—	—	—	—	—	87,5	33,5	132 руб.	—	—	—
Ишим	52,7	62,1	274 руб.	—	—	—	—	—	—	44,1	33,9	179 руб.	3,2	4,0	286 руб.
Каинск	63,0	64,5	1183 руб.	—	—	—	—	—	—	37,0	35,5	1110 руб.	—	—	—
Тюкалинск	12,9	38,9	428 руб.	—	—	—	—	—	—	82,1	54,7	94 руб.	5,0	6,4	181 руб.

Примечание: «число» — количество клиентов группы; «долг» — сумма их задолженности; «средняя» — средняя задолженность по данной группе.

* По Омскому банку имеются данные только о составе лиц, которым открыт кредит, а не тех, кто имел задолженность. При этом сумма задолженности для каждой группы известна. Известно также, что всего кредитов было открыто в 1,54 раза больше, чем использовано (1272 против 828 чел.). Поэтому в столбце «число» для Омского банка приводятся данные, исходя из размера открытых кредитов, что, по-видимому, даст искажение. А в столбце «средний долг» таблицы 2 дается частное от деления суммы задолженности данной группы на число лиц этой группы, которым был открыт кредит, уменьшенное в 1,54 раза. Усредненность показателя 1,54 наверняка даст искажение, так как разные группы с разной активностью использовали открытые им кредиты. Торговцы, например, использовали 369 тыс. руб. из открытого им кредита в 767 тыс. руб. (48,1%), в то время как домовладельцы — 499 тыс. руб. из 1776 тыс. руб. (28,1%). Тем не менее эти данные позволяют получить представление о составе клиентов Омского банка.

Таблицы 1—3 составлены по: Российский государственный исторический архив (далее — РГИА). Ф. 583. Оп. 2. Д. 335. Л. 105об.—106; Д. 450. Л. 56об.—57; Д. 607. Л. 169об.—170; Д. 873. Л. 134об.; Д. 895. Л. 107—108об.; Д. 899. Л. 132—132об.; Д. 906. Л. 78об.—79; Д. 907. Л. 20; Государственный архив в г. Тобольске (далее — ГАТ). Ф. 152. Оп. 35. Д. 1172. Л. 12—13.

Таблица 4

Кредитный рынок России на 1 января 1913 г.

Вид учреждений	Суммарный баланс (в млн руб.)	Доля рынка (в %)
Государственный банк	6629	33,77
Акционерные коммерческие банки	5498	28,00
Крестьянский поземельный банк	1638	8,34
Акционерные земельные банки	1469	7,48
Городские кредитные общества	1344	6,85
Дворянский земельный банк	1044	5,32
Общества взаимного кредита и их Центробанк	1037	5,28
Кредитные и ссудо-сберегательные товарищества	468,7	2,39
Городские общественные банки	261,3	1,33
Общественные учреждения мелкого кредита	98,1	0,50
Акционерные ломбарды	50,2	0,26
Земские кассы мелкого кредита	45,1	0,23
Ссудные казны	24,9	0,13
Городские ломбарды	24,6	0,13
Всего	19631,9	100

Примечание. Для акционерных и городских ломбардов приведены цифры на начало 1914 г.

Рассчитано по: Ежегодник Министерства финансов. Выпуск 1913 года. СПб., 1913. С. 149, 198—199, 252, 274—275, 286—291, 298—299, 332; то же. Выпуск 1914 года. Пг., 1914. С. 163, 174, 199, 337, 341.

Основные статьи актива Омского городского банка в 1876—1918 гг.
(в тыс. руб., на 1 января соответствующего года)

Статьи	1876	1877	1878	1879	1880	1881	1882	1883	1884	1885	1886	1887	1888	1889	1890
Касса	8,4	5,6	5,4	35,1	6,5	39,8	48,2	41,1	43,6	40	35,9	42,8	33,4	33,4	42,9
Собственные ценные бумаги	—	—	—	0,9	5,1	4,5	8,2	9,7	15	19,9	22,9	25,2	32,3	44,3	45,3
Вексельный портфель	25,3	75	111,8	140,1	197,6	221,5	294,5	271,8	245,7	163,7	179,5	182,5	213,8	191,1	162,5
Ссуды под ценные бумаги	6,5	21,2	15,2	19,8	23	24,1	19,9	17,3	27,3	46,3	41,1	46,5	40,8	46,5	40,7
Ссуды под ценные вещи	0,13	0,16	1,4	1,7	1,9	1,7	2,3	3,1	3,9	3,8	4,1	4,5	5,2	7,1	8,8
Ссуды под недвижимость	7,9	15,1	22,5	23,9	27,6	40,8	50,7	47,7	51,8	49,9	52,5	50,4	53,4	47,7	49,4
Баланс	52	125	156,8	223,1	263,9	334,2	424,7	392,9	388,9	326,9	340,3	354,6	380,3	372,7	353,9

Таблица 5.1 (Продолжение)

Статьи	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904
Касса	33,9	37,3	31,2	29,6	40	24,8	17,4	32,3	24,5	26,5	13,8	26,3	34,7	48
Текущие счета	—	—	—	—	—	—	—	—	50	10,2	40	30	30	30
Собственные ценные бумаги	46,7	48,4	48,4	49,4	45,7	60	52	42,4	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6	47,6
Вексельный портфель	164,2	155,7	134,7	145,2	174,3	209,5	235,7	239,8	272,4	336,8	358,4	426,5	437	404
Ссуды под ценные бумаги	43,3	34,1	57,2	62,4	49,1	38,2	27,2	22,7	23,1	20,1	14,6	13,6	14,9	8,5
Ссуды под ценные вещи	10,6	11,2	8,6	10	9,8	10	10,4	11,1	12,8	10,9	8	8,6	9,4	7,6
Ссуды под недвижимость	43,8	51	56,8	57,8	80,5	97,1	93,4	117,1	120,6	154,7	181,3	234,1	267,6	263,3
Баланс	347,7	343,9	342,9	383,6	419,5	433	436,7	465,8	551,3	607,1	664,1	787,4	842,4	827,9

Таблица 5.1 (Окончание)

Статьи	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	1917	1918
Касса	51,8	43	39,8	44,8	77,4	8,7	50,7	37,4	20,8	18,7	31,3	16,5	17,5	59,8
Текущие счета	30	30	30	30	10	63	21	51	106	255	32,4	184,7	396,1	228
Собственные ценные бумаги	46,3	41	37,4	38	59,5	66,2	68,7	66,8	55,5	62,2	81,5	91,5	219	248,8
Вексельный портфель	404,4	415,8	462	447,2	409,6	488,4	620,2	781,3	862,6	930,6	699,3	565	414,4	176,7
Ссуды под ценные бумаги	6,6	6,3	11,4	7	5,2	4	4	15,3	2,5	3	2,9	2,7	4,1	10
Ссуды под ценные вещи	5,1	4	4,3	5,8	8,4	8,2	13,7	16,4	14,4	11,9	9,6	5,2	4,4	1,9
Ссуды под недвижимость	252,2	252,9	298,7	308,2	363	350	361,6	372,6	355,4	441,9	488,3	460,2	434,5	288,9
Соло-векселя под городскую недвижимость	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11,5	34,7	132,3	207,4	236,8
Ссуды городу	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100	200
Учет срочных обязательств	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	900
Баланс	814,8	811,3	901,7	900	952	997,3	1153	1360	1420	1752	1390	1467	1845	2399

**Основные статьи пассива Омского городского банка в 1876—1918 гг.
(в тыс. руб., на 1 января соответствующего года)**

Статьи	1876	1877	1878	1879	1880	1881	1882	1883	1884	1885	1886	1887	1888	1889	1890
Основной капитал	10	10	12,4	16,9	18,9	21,1	27,6	31,2	34,4	36,6	38,6	41	43,8	45,8	48
Запасной капитал	—	—	0,6	1,4	2,9	4,5	9,4	12,6	15,7	18,3	20,8	23,9	27,5	30	33
Вечные вклады	—	0,3	0,5	0,5	1,5	1,5	1,8	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9
Срочные вклады	—	15,4	30	49,2	58,8	66,8	70,2	71,6	70,5	69,3	65,2	57,2	58,5	57,2	48,8
Бессрочные вклады	37,3	83,9	99,7	134,6	157,1	208,5	284,9	246,8	239,7	177,8	190,3	206,4	223,9	214,3	199,7
Баланс	52	125	156,8	223,1	263,9	334,2	424,7	392,9	388,9	326,9	340,3	354,6	380,3	372,7	353,9

Таблица 5.2 (Продолжение)

Статьи	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904
Основной капитал	50,6	52,6	54,6	56,5	58,7	62,4	65,2	77,9	80,4	83,2	86	89,1	111,9	115,2
Запасной капитал	35,5	39,9	42,8	44,9	45,7	31,4	32,3	25,3	28,1	31,7	34,1	36,5	38,5	58,7
Вечные вклады	1,9	1,9	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4
Срочные вклады	45,5	49,6	56,1	64	59,1	67,4	58,7	69,4	80,8	78,7	133,9	159,7	174,2	179,5
Бессрочные вклады	191,2	177,1	165,9	192,2	230,1	245,4	249,5	260,7	329,3	375,3	364,3	458	462,3	416,5
Баланс	347,7	343,9	342,9	383,6	419,5	433	436,7	465,8	551,3	607,1	664,1	787,4	842,4	827,9

Таблица 5.2 (Окончание)

Статьи	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	1917	1918
Основной капитал	119	123,8	148,3	153,6	157,9	165,4	173,3	179,5	203,5	203,5	206,4	210,2	213,5	213,5
Запасной капитал	61,9	48	31,5	35,2	37,8	42,2	48,8	53,9	62,6	65,1	70,9	77,9	85,3	89,5
Вечные вклады	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4
Срочные вклады	173,4	153,7	176	185,3	224,5	248,4	280,8	323,9	398,9	442,7	464,4	510,4	383,4	420,9
Бессрочные вклады	398,8	399,6	453,7	414,1	355,5	334,2	364,3	355,7	512,8	455,5	229,7	192,5	250,9	231,8
Текущие счета	—	—	—	—	79,7	90,8	127,8	114,2	148,7	498,5	289,6	401,3	821	1309
Займы в банках	—	—	—	15,8	0,1	0,1	40	200	25,1	0,1	50,3	0,2	220	221
Корреспонденты	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	221
Баланс	814,8	811,3	901,7	900	952	997,3	1153	1360	1420	1752	1390	1467	1845	2399

Примечание. Оценочный характер имеют показатели суммы баланса на 1876, 1877, 1911 гг.

Таблицы 5.1 и 5.2 составлены по: РГИА. Ф. 583. Оп. 2. Д. 604. Л. 1—56, 63—70, 78—81, 100—102; Д. 605. Л. 1—4, 9—20, 25—28, 38—50, 59—63, 69—71, 82—88, 99—109, 129—138, 151—154; Д. 606. Л. 1—7, 19—25, 31—38, 47—49, 53—56, 59—67, 72—79, 88—95, 104—111; Д. 607. Л. 1—7, 16—24, 38—44, 58—66, 73—83, 123—139, 161—180; Свод балансов городских и сельских общественных банков на 1 января 1914 г. Пг., б. г. С. 2—22; то же на 1 января 1915 г. Пг., 1915. С. 2—24; то же на 1 января 1916 г. Пг., 1917. С. 2—24.

Основные статьи актива Тобольского городского банка в 1869—1917 гг.
(в тыс. руб., на 1 января соответствующего года)

Статьи	1869	1870	1871	1872	1873	1874	1875	1876	1877	1878	1879	1880	1881	1882	1883	1884	1885
Касса	4,5	4,5	15,8	17,2	25,3	29,4	24	56,6	110,4	108,4	117,2	43,1	36,2	56,7	23,2	52,6	49,1
Собствен- ные ценные бумаги	—	—	—	—	—	—	14	15	20,6	25	30,4	26,4	37,8	43	47,2	52,4	56
Векселя в портфеле	33,8	51,4	89,2	136,9	165,2	194,7	284,9	342,7	347,2	367,6	399,9	517,5	542,9	579,4	500,7	360,1	307,9
Ссуды под недви- жимость	0	0,15	4,1	9,2	13	11,5	13,8	22,3	31,9	43,9	50,4	59,7	83,8	88,7	90,9	113,9	123,7
Ссуды под ценные бумаги	1,9	10,3	21	31,9	34,2	35	46,4	31,8	40,3	53,6	50,6	41,2	47,6	68,9	65,5	53,4	48,5
Ссуды под ценные вещи	0,01	3,3	3,3	3,5	3,7	3,3	2,9	4,1	3,3	2,2	1,6	1,7	1,2	1,4	0,8	1,2	1,2
Текущие счета	—	12	9	9	9	9	3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Баланс	60	108,2	208,8	266,9	352,3	383,2	527,7	582	673	757,5	819,2	927,2	1021	1128	940,3	848,9	586

Таблица 6.1 (Продолжение)

Статьи	1886	1887	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901
Касса	100,6	85,4	77	68,5	82,6	64,4	81,1	61,8	57,5	38,9	26,7	19,4	7,4	9,7	15,4	32,1
Собственные ценные бумаги	59,9	64	68,1	72,4	72,4	73	73,7	75	77	78,5	67,5	63	60	54	53,7	56,7
Векселя в портфеле	208,7	201,1	178,7	144,5	113,1	128,3	122,8	122,7	135,2	155,5	169,6	174,4	193,1	203,6	176,3	142
Ссуды под недвижимость	106,7	87,1	87,6	75,4	74,4	67,9	57,9	57,4	67	76,5	77,7	81,1	86,3	97,7	131,6	191,8
Ссуды под ценные бумаги	34,9	38,7	33,8	26	21,7	24,5	23,7	19,9	17,8	10,1	11,5	8,5	9,2	9,4	8,9	9,1
Ссуды под ценные вещи	1,4	1,8	2,1	2,8	2,6	2,3	2,4	1,9	1,5	1,5	1,4	1,3	0,95	0,4	0,24	0,2
Ссуды городу	—	—	—	—	—	—	—	13	19	16,5	19,5	17,8	20,4	22,6	24,3	27
Текущие счета	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11,1	14,4	18,9	19,9	17,4
Баланс	530,1	489,2	448,1	394	374,5	363,1	361,5	355	375	378	373,8	376,5	391,8	416,6	430,4	476,2

Таблица 6.1 (Окончание)

Статьи	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	1917
Касса	41,1	46,1	62,3	91,9	103,7	51,9	31,2	46,3	38,7	44,9	44,2	57,1	63,4	99,2	8	1
Собственные ценные бумаги	57,9	59	61	63,5	64,5	49,4	57,8	62,9	71,5	75	51,9	59,8	59,8	65,3	175,3	177,3
Векселя в портфеле	135	148,1	161,1	136,2	121,9	151,2	179,4	208,1	239,5	285,7	347,2	393,2	425,5	358,4	243,6	221,4
Ссуды под недвижимость	206,4	211,5	189,9	189	171,8	179,1	199,2	190,4	187,8	205,4	203,2	201,9	209,2	230,8	234,6	220,1
Ссуды под ценные бумаги	5,6	3,3	4,7	3,1	3,1	3,8	3,6	3,7	4,2	8,5	9,8	6,4	4,3	1,8	1,1	1,2
Ссуды под ценные вещи	0,2	0,14	0,23	0,18	0,1	—	—	—	0,15	0,15	0,15	0,15	—	—	—	—
Ссуды городу	33,2	33	40,1	38,1	35,7	30,6	34,9	43,6	41,4	42,8	42,1	42,6	38,7	27	20	17,2
Текущие счета	3,6	0,6	0,6	0,6	—	14,3	—	—	—	—	—	—	—	—	64,9	0,1
Баланс	487,3	502,7	526,8	527,3	505,3	497,9	517,3	564	588,3	662,6	700,5	763,1	803,1	784	749,7	743,7

**Основные статьи пассива Тобольского городского банка в 1869—1917 гг.
(в тыс. руб., на 1 января соответствующего года)**

Статьи	1869	1870	1871	1872	1873	1874	1875	1876	1877	1878	1879	1880	1881	1882	1883	1884	1885
Основной капитал	10	11	13	16	19	22	28	32	36	39	41	41	54	57	64	67,5	67,7
Запасной капитал	0,05	0,8	3,1	5	8	11,1	15,5	20,2	23,7	29	35,2	26,4	41	45	50	54,4	57,1
Вклады срочные	16,3	33,3	51,3	65	86,6	113,2	173,2	205,9	254,2	280,1	301,4	290	311,1	333,3	327,3	284,2	250,2
Вклады бессрочные	11,6	34,4	70	112,6	122	120	150,4	172	189,3	192,1	203,1	242,8	255,3	296,6	193,8	134,9	115,1
Вклады вечные	—	—	—	0,3	1,3	1,9	2,1	21,4	24,9	34,2	38,9	44,9	50,8	55,8	56,1	63,2	58,2
Баланс	60	108,2	208,8	266,9	352,3	383,2	527,7	582	673	757,5	819,2	927,2	1021	1128	940,3	848,9	586

Таблица 6.2 (Продолжение)

Статьи	1886	1887	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901
Основной капитал	68,9	70	71	71,6	72,1	74	75	76,8	78	80,4	96,4	105,4	113,9	126,9	130,5	129,2
Запасной капитал	61,1	65	69,1	72,4	73	73,7	75	77	78,5	80,5	70	65	64	56,7	55,2	57,9
Вклады срочные	201,2	165,6	132,9	123,3	112,9	107,2	102,4	84,8	100,5	110,5	91,6	98,7	103,9	121,6	131,4	159,8
Вклады бессрочные	107,9	100,1	90,3	72,2	64,3	59,8	62,3	64,7	68,2	57,8	69,5	62,2	66,4	66,7	65	76,6
Вклады вечные	58,2	57,1	54,7	27,3	25,9	24,9	24,9	24,9	24,9	24,9	21,6	21,6	21,6	21,6	21,6	21,5
Баланс	530,1	489,2	448,1	394	374,5	363,1	361,5	355	375	378	373,8	376,5	391,8	416,6	430,4	476,2

Таблица 6.2 (Окончание)

Статьи	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	1917
Основной капитал	130,2	131,7	133,2	133,2	133,6	134,1	134,9	135,3	135,9	140	168	168,1	168,5	168,6	168,6	169,2
Запасной капитал	59	61	63,5	63,5	64,5	66,5	68,5	70	71,5	75	50,9	54	59,8	64,3	67,7	71,8
Вклады срочные	171,7	188,8	212,5	232,2	215,1	210,6	234,8	277,9	285,3	352,2	376,4	407	449,7	443,8	405	393,4
Вклады бессрочные	83,1	76,8	71,8	57,9	50,3	40,1	35,3	34	36,6	36,6	47,5	64,8	68,8	60,9	53,8	45,5
Вклады вечные	17	16	16	16	16	16	16	16	16	17	17	17	17	17	16	16
Баланс	487,3	502,7	526,8	527,3	505,3	497,9	517,3	564	588,3	662,6	700,5	763,1	803,1	784	749,7	743,7

Примечания. Оценочный характер имеют показатели баланса на 1869 и 1893 гг. Возможно, в отчете за 1884 г. опечатка, и должно быть не 848,9, а 748,9.

Таблицы 6.1 и 6.2 составлены по: РГИА. Ф. 583. Оп. 2. Д. 891. Л. 1—84; Д. 892. Л. 1—42, 66—72, 90—96, 105—111, 122—128; Д. 893. Л. 1—7, 22—28, 47—53, 66—72, 86—92, 98—104, 109—115, 120—126, 141—147, 154—160; Д. 894. Л. 1—8, 13—19, 26—33, 36—45, 56—71; Д. 895. Л. 1—8, 15—22, 30—37, 45—52, 57—64, 67—74, 79—96, 102—113; ГАТ. Ф. 152. Оп. 35. Д. 1290. Л. 62—73; Д. 1356. Л. 61—72; Оп. 50. Д. 12. Л. 32—42об.

Основные статьи актива Общественного Сибирского банка в г. Томске в 1869—1916 гг.
(в тыс. руб., на 1 января соответствующего года)

Статьи	1869	1870	1871	1872	1873	1874	1875	1876	1877	1878	1879	1880	1881	1882	1883	1884
Касса	8,7	2,1	32,9	25,5	38	36,1	19,4	15,7	2,2	1,5	1,8	4	4	2,7	6,72	0,7
Собственные ценные бумаги	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2,7	2,7	2,7	2,7	2,5	2	16,5
Текущие счета	—	—	—	—	—	—	—	—	16,5	88,4	97	110,8	98,9	69,8	72	285,2
Вексельный портфель	153,8	217,6	202,7	254,4	303,9	358,3	406,8	507,3	554,9	509,8	544,8	542,6	592,3	657,8	727,1	380,1
Векселя на комиссии	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3	15,1	7,8	22,6
Ссуды под ценные бумаги	20,7	26,6	26,3	44,5	45,8	41,5	31,8	23,2	30,8	27,3	40,3	73,1	95	96,6	110,3	123,7
Ссуды под ценные вещи	34	53,3	43,3	33	37,5	39,6	11,2	11,2	10,7	1,8	1,2	10,2	6	6,2	7,3	5,9
Ссуды под недвижимость в Томске	109,2	93,1	86,7	114,4	122,8	123,8	117,4	113,6	125,2	126,6	109,3	99	99,4	86	64,9	113,9
Ссуды под товары	—	—	—	2	—	1,6	—	2,6	1,7	—	—	—	—	—	—	—
Баланс	527,1	571,8	570,8	625,3	687,5	736,5	712,2	787,5	855,8	881,6	923,9	970,2	1057	1104	1195	1096

Таблица 7.1 (Продолжение)

Статьи	1885	1886	1887	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899	1900
Касса	1	0,6	0,7	1	0,2	5,5	8,2	6	6	24,1	28,4	20,7	13,7	8	16,1	10,2
Собственные ценные бумаги	15,8	7,5	3,3	6,5	4,6	2,2	16,2	23,1	29,8	37,9	50,2	53,2	63	102,2	171,8	179,1
Текущие счета	257,5	162	102,2	71,2	37,1	123,9	26	124,3	184,1	194,8	281,7	92,3	100,7	217,1	383,4	138,6
Вексельный портфель	317,7	305,3	340,4	397,2	399,1	383,6	476	426,5	508,9	463,7	511,2	768,2	682,3	606,6	676,9	880,7
Векселя на комиссии	14,9	23	6,7	3	8,5	10,7	13,7	1,6	7,8	5,5	5,9	10,6	18,4	11,4	1,8	5
Ссуды под ценные бумаги	111,9	43,9	65,7	74,9	122,1	84,1	89,1	104,2	87,4	63	46,5	43,3	34,3	48,6	38,8	52,5
Ссуды под ценные вещи	2,2	1,3	1,3	1,8	38	1,2	1,4	0,7	1	1,2	0,9	0,9	7,1	5,1	5,5	4,5
Ссуды под недвижимость в Томске	137,6	137,6	176,4	153,2	157,5	217,2	270,5	293,3	330,6	357,2	349,7	329,1	334,2	398,7	444,9	615,7
То же в Барнауле	—	—	—	2,2	2,2	3,2	1,3	1,2	4,2	3	3	0,5	0,5	3,7	3,2	6,2
Op call под ценные бумаги	—	—	—	1	13,2	32,8	48,8	116,3	32,5	74,7	48,3	54,7	75,3	94,9	92,6	84,4
Ссуды городу	—	—	—	—	—	—	—	—	30	50	43	43	36	28	19,5	22,5
Баланс	962,1	758,3	744,5	769,1	789,2	937,8	1084	1129	1230	1306	1392	1437	1381	1538	1902	2014

Таблица 7.1 (Окончание)

Статьи	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916
Оп call под ценные бумаги	79,1	96,1	101,6	121,6	106,9	118,3	143,7	185,3	113,7	83,5	51,9	47	65	66,4	60,5	66,1
Оп call под соло-векселя под недвижимость	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	346,7	584	667,7
Оп call под векселя	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	68,8	29,8	20
Оп call под товары	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2,6	2,2	1,6
Ссуды городу	17	33,5	34,5	151,2	177,7	301	272,6	244,2	215,9	187,5	159,2	130,8	111	121,2	187,2	189,5
Баланс	2108	2299	2415	2372	2807	3251	2829	3178	3441	3565	4142	4363	4390	4459	5159	6017

Примечания.

1. До начала 1878 г. показатель ссуд под недвижимость в балансах Общественного Сибирского банка в г. Томске включает 46,9 тыс. руб. ссуд, просроченных до 1852 г. В данной таблице приводятся цифры за вычетом этой суммы.

2. Оценочный характер имеют показатели баланса на 1870, 1871, 1874 гг.

3. Большой отрыв баланса от суммы статей актива в первые годы объясняется наличием большого количества просроченных бесперспективных векселей.

4. Из 38 тыс. руб. ссуд под ценные вещи на 1889 г. 36,3 тыс. — ссуды под золотые ассигновки; они же (ассигновки и квитанции на золото) составляли основу этих ссуд в 1870-е гг.

5. Ссуды под недвижимость с 1914 г. даются без разделения на томские и барнаульские.

**Основные статьи пассива Общественного Сибирского банка в г. Томске в 1869—1916 гг.
(в тыс. руб., на 1 января соответствующего года)**

Статьи	1869	1870	1871	1872	1873	1874	1875	1876	1877	1878	1879	1880	1881	1882	1883	1884
Основной капитал	58,7	58,7	58,7	58,7	58,7	58,7	58,7	58,7	58,7	331,1	331,1	363,8	365,3	365,3	365,3	368,1
Запасной капитал	245,4	245,4	245,4	245,4	245,4	245,4	245,4	245,4	245,4	32,4	32,7	—	—	—	—	—
Вклады срочные	27,9	82,6	86,4	104,9	164	211,5	255,7	278,6	296,9	316,8	333,8	339,7	365,8	408,5	495,3	458,8
Вклады бессрочные	119,8	134,2	129,8	140,8	136,6	124	69,6	108,6	117,1	126,9	131,2	186,8	200	186,2	186,3	161,5
Вклады вечные	—	0,7	6,4	23,5	23,7	28,9	29,1	29,9	35,4	38,4	39,5	39,8	40,3	40,6	41,3	41,6
Баланс	527,1	571,8	570,8	625,3	687,5	736,5	712,2	787,5	855,8	881,6	923,9	970,2	1057	1104	1195	1096

Таблица 7.2 (Продолжение)

Статьи	1885	1886	1887	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899	1900
Основной капитал	368,1	368,1	368,1	368,1	368,1	368,1	368,1	368,1	368,1	368,1	368,1	368,1	368,1	368,1	368,1	368,1
Запасной капитал	—	—	—	—	2,1	7,9	13,6	21	28,9	38,3	47,3	57,1	66,2	75,1	86,3	95,9
Вклады срочные	350,4	204,2	210,6	187,6	171,9	183,3	258,6	300,4	296,2	317,7	292,4	327	375,2	400,3	520,9	530,6
Вклады бессрочные	162,8	112,8	94,5	105	87,7	115,6	109,1	98,6	116	154,4	103,7	101,6	87	84,7	137,5	135,8
Вклады вечные	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6	41,6	44,6	44,6	44,6
Текущие счета	—	—	—	—	—	110,2	111,3	213,2	311	304,6	459,4	449,3	362	488,5	660,8	746,1
Баланс	962,1	758,3	744,5	769,1	789,2	937,8	1084	1129	1230	1306	1392	1437	1381	1538	1902	2014

Таблица 7.2 (Окончание)

Статьи	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916
Основной капитал	373,4	383,2	408,2	433,2	458,2	458,2	458,2	468,1	486,2	505,9	524,7	540,8	540,8	554,3	562,7	575,7
Запасной капитал	100	100	85,5	73,5	61,7	75,8	91,9	100	100	100	100	100	100	104,6	117,8	136,3
Вклады срочные	581,6	533,6	600,2	605,8	788,3	924,5	774,8	907,4	1027	1113	1338	1482	1583	1620	1437	1509
Вклады бессрочные	148,6	160,1	140,6	152,5	145	226,3	290,2	288,9	191,9	188,7	346,9	324,8	203,5	187,6	276,5	232,7
Вклады вечные	44,6	44,6	44,6	44,6	44,6	44,6	44,6	44,6	44,6	44,6	44,6	44,6	41,6	41,6	41,6	41,6
Текущие счета	761,6	979,7	1028	926,7	1171	1426	1036	1261	1475	1491	1647	1731	1724	1768	2501	3277
Баланс	2108	2299	2415	2372	2807	3251	2829	3178	3441	3565	4142	4363	4390	4459	6282	7333

Таблицы 7.1 и 7.2 составлены по: РГИА. Ф. 583. Оп. 2. Д. 896. Л. 1—182. Д. 897. Л. 1—8, 16—24, 32—40, 44—54, 59—69, 74—84, 90—100, 109—120, 127—138, 144—155; Д. 898. Л. 1—12, 17—28, 33—46, 49—63, 71—101, 106—122, 128—164, 169—189, 199—218, 226—244, 250—264, 269—289, 294—315; Д. 899. Л. 1—23, 28—49; Свод балансов городских и сельских общественных банков на 1 января 1915 г. Пг., 1915. С. 2—24; то же на 1 января 1916 г. Пг., 1917. С. 2—24.

«Невский банкир» Генрих Генрихович Блокк

Петербургский банкирский дом «Генрих Блокк» был хорошо известен в России в конце XIX — начале XX в. Его владелец — Генрих Генрихович (Андрей Андреевич) Блокк (Блок) — в течение 20 лет пользовался большой популярностью среди средней и мелкой деловой «публики», особенно в провинции. Он принадлежал к типу «невского банкира», как тогда было принято называть в бульварной прессе хозяев банкирских заведений, «стригущих клиентов» и создающих свое состояние на разорении последних¹. Биография Блокка полна самых разных легенд и невероятных слухов. Одни исходили от самого банкира, другие — от его недоброжелателей. Вымышленные и реальные события в жизнеописании банкира переплетались между собой, и порой невозможно понять, где они начинаются и где заканчиваются.

Румынский князь, турецкий подданный

Родился Г. Г. Блокк 20 ноября 1861 г. в Петербурге, в доме, принадлежавшем римско-католической церкви Св. Екатерины (Невский просп., 32—34). По утверждению Блокка, он был сыном знаменитого в свое время придворного каллиграфа шведского королевского двора Андрея Блокка, румынского подданного, перешедшего затем в турецкое подданство². По другим данным, отец его был безвестным каллиграфом, зарабатывавшим на жизнь уроками чистописания.

Во всех ранних документах о своем происхождении Г. Г. Блокк непременно указывал, что является турецким подданным и румынским князем³. Например, в акте «о бракосочетавшихся» в церкви Николая Цесаревича от 20 октября 1886 г. за № 33 записано: «турецкий подданный и банкир князь Генрих

* Лизунов Павел Владимирович — доктор исторических наук (Поморский государственный университет им. М. В. Ломоносова, г. Архангельск). Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ, проект № 07-06-00377а.

Блокк». Свое подданство Г.Г. Блокк подтверждал паспортом, выданным ему Министерством полиции в Константинополе в апреле 1886 г. за № 1045, и «гамидие» (свидетельство о происхождении на турецком языке)⁴. На фирменном бланке банковской конторы Блокка красовался герб с двумя львами, увенчанный короной. Под ним значилось, что данный «герб дарован Е. В. Королем Швеции»⁵. Что касается княжеского титула, то встречаются разные версии о его происхождении. Блокк уверял, что титул достался ему по наследству от отца. По утверждению газетчиков, Блокк, еще будучи холостым, был направлен Шакир-пашой (1879—1889) в качестве турецкого посланника в России на Юг Кавказа с каким-то секретным поручением или с какими-то документами. После возвращения на его турецком паспорте оказалась очень искусно сделанная вставка «князь». Сразу вспомнили, что Генрих Блокк был сыном каллиграфа⁶.

Из метрического свидетельства за № 273 от 1861 г. Петербургской Евангелической лютеранской консистории явствовало, что Г.Г. Блокк при рождении получил имя Генрих-Эмиль и был сыном Германа-Генриха Блокка. Как отец, так и сын, были иудейского происхождения, к аристократии не принадлежали и никаким титулом не обладали⁷.

Свои еврейские корни Блокк тщательно скрывал и публично квалифицировал как клевету, если его называли евреем. Однажды он даже подал на имя петербургского градоначальника генерал-лейтенанта П.А. Грессера жалобу следующего содержания: «...по дошедшим до меня слухам, г-н вице-губернатор г. Астрахани Норд позволил себе сказать обо мне, что “Генрих Блокк вовсе не князь, а какой-то жид”. Слова эти, конечно, необдуманные, но не в устах вице-губернатора. Сказанные таким лицом, они серьезно могут повредить моему доброму имени, которое мне, как представителю торгового дома, дороже всяких капиталов. И я принял меры, которые мне показались нужными для ограждения моего имени. Санкт-Петербург. 4 июля 1886 г.»⁸ В чем заключались эти меры, банкир, однако, не уточнял.

Блокк блестяще окончил реальную гимназию на Васильевском острове и в 1878 г. в возрасте 17 лет поступил на службу в банковскую контору С.В. Розенблюма с жалованием в 20 руб. в месяц. Контора эта находилась в доме у Казанского моста (Невский просп., 28), где позже после его сноса построили здание американской компании «Зингер». Просуществовала банковская контора Розенблюма недолго. В 1882 г. варшавский и петербургский временный купец 1-й гильдии С.В. Розенблюм уже не упоминается в списках столичного купечества⁹. После краха этой конторы Блокк был принят на службу с жалованием

в 25 руб. в банкирскую контору «Роберт Мантке и К^о» (Невский просп., 26). Последняя также оказалась недолговечной и обанкротилась к середине 1880-х гг.: в 1885 г. петербургский купец 1-й гильдии Р.Х. Мантке больше не числился в списках владельцев банкирских заведений.

Позднее в газетах утверждали, что Блокк нашел себе новое место приказчика с окладом 30 руб. в месяц у банкира Ф.А. Клима, контора которого размещалась в доме № 21 на Невском просп., напротив Большой Конюшенной улицы. Банкирская контора Клима специализировалась на продаже в рассрочку выигрышных билетов I и II внутренних займов. При помощи рекламы конторе удалось завлечь к себе массу людей из провинции с небольшими капиталами¹⁰. Клима вел свои операции так, что «обобрал» всех своих клиентов. В результате банкирская контора Клима также не избежала участи предыдущих мест службы Блокка и лопнула, а ее владелец, с деньгами и выигрышными билетами своих клиентов, сбежал в Австрию, где вскоре умер. Все имущество Клима пошло с молотка. От продажи было выручено всего 3130 руб., которых не хватило на удовлетворение претензий всех лиц, имевших дело с прогоревшим банкиром. Только в 1901 г. решением Петербургского коммерческого суда дело о несостоятельности бывшего петербургского купца 1-й гильдии австрийского подданного Ф.А. Клима было прекращено и несостоятельность признана злостной. Полагали, что у Клима Блокк изучил операцию продажи выигрышных билетов в рассрочку платежа и позаимствовал после бегства хозяина «образцы» и «бланки» запродаж, циркуляры и рекламу о продаже в рассрочку билетов с выигрышами. Однако маловероятно, чтобы Блокк служил в банкирской конторе Клима. Она лопнула в середине 1890 г., когда банкирская контора Г.Г. Блокка уже крепко стояла на ногах. (Возможно, что Ф.А. Клима перепутали с Р.Х. Мантке, у которого действительно Блокк работал приказчиком.) Кроме того, это было бы невероятным совпадением: три места службы в банкирских заведениях, разорившихся одно за другим.

«Банкир — с наружностью приличной»

Оставшись без работы, 24-летний Г.Г. Блокк решил открыть собственную банкирскую контору совместно с матерью и сестрой. Помещение для нее нашли в доме, где жила семья Блокка (Невский просп., 51, кв. 17). Блокк уверял, что открытие конто-

ры произошло в январе 1885 г., когда он действительно получил официальное свидетельство и билет на право торговли и банкирского промысла¹¹. Однако к ведению банкирских операций Блокк приступил раньше.

Позже распространялись самые разные слухи о происхождении начального капитала Блокка. Одни полагали, что он «обзавелся» 40 тыс. руб. у банкира Клима, другие уверяли, что он якобы нашел сумку с 30 тыс. руб., потерянную настоятелем одной из петербургских церквей (об этом происшествии много писали в свое время), третьи утверждали, что деньги ему дала какая-то таинственная еврейка из Одессы, по фамилии Цельцер. Однако, скорее всего, это были досужие сплетни. Согласно сведениям весьма осведомленной газеты «Петербургский листок», весь капитал юного Блокка состоял из 485 руб. наличными деньгами. С этим «состоянием» он и решил стать банкиром. Для начала Блокк снял за 28 руб. в месяц квартиру из двух комнат на заднем дворе дома № 51 на Невском просп. Не поставив никого в известность, не предупредив ни Министерство финансов, ни полицию, ни Петербургский биржевой комитет, не имея ни торговых прав, ни свидетельств, ни гильдии, Блокк разослал (опасаясь огласки в Петербурге) исключительно лишь в провинцию тысячи заманчивых циркуляров и реклам. В них он убеждал своих потенциальных клиентов покупать в его банкирской конторе выигрышные билеты с «льготной рассрочкой» платежа.

Хорошо известно магическое влияние, которое имел Невский проспект на многих провинциалов. Одно лишь его упоминание создавало представление о чем-то солидном и респектабельном, вызывающем полное доверие. Нашлось немало желающих приобрести в конторе Блокка выигрышные билеты. Льготная рассрочка, обещанная Блокком, оказалась потом ростовщической. Ввиду отсутствия тогда закона о максимальном проценте (12% годовых), Блокк брал со своих клиентов до 36% в год. «Злые языки» уверяли, что рассчитать, когда и сколько денег должен выплатить Блокк, было практически невозможно, для этого требовалось владеть дифференциальным и интегральными методами исчисления¹².

Так банкирская деятельность Блокка вполне благополучно длилась около полугода, пока из Белостока не была прислана на имя петербургского градоначальника П.А. Грессера жалоба на Блокка. По утверждению газеты «Петербургский листок», Грессер вызвал к себе «вухера» для выяснения обстоятельств дела. Блокк, сообразив в чем причина, с раннего утра бросился «куда

следует и к кому следует». Он внес везде и всюду причитающиеся с него налог, повинности, оплатил гильдию, выправил торговые права, словом, рассчитался «по законам», поскольку деньги у него уже были «сострижены». Только после этого Блокк явился к градоначальнику, но вместо назначенных 9 часов утра только в 11 с половиной. П.А. Грессер, по своему обыкновению, «налетел коршуном», но Блокк не растерялся. Молча он подал градоначальнику «выправленные» документы. Тот взглянул на них вскользь. У Блокка, как он сам потом рассказывал, «душа ушла в пятки». К его величайшей радости, Грессер не обратил внимания на то, когда были «выправлены» все документы. «Хотя вы и турок, — заявил Грессер, — но я вышлю вон из Петербурга, если еще раз поступит жалоба ко мне на вас»¹³. Дабы избежать в будущем подобных неприятностей, Блокк сразу же переделал и переписал все «условия запродаж» своей банкирской конторы.

В Центральном государственном архиве Санкт-Петербурга (ЦГИА СПб.) сохранились документы, имеющие отношение к открытию банкирской конторы Блокка. Из них следует, что, по сведениям Канцелярии петербургского градоначальника, контора Блокка функционировала без всякого на то официального разрешения уже в начале декабря 1884 г.¹⁴ Это стало причиной для выяснения обстоятельств, на каких основаниях она ведет банкирские дела. Поводом для проверки, скорее всего, послужило прошение петербургскому полицмейстеру от дворянина И.К. Сеницкого, проживавшего в Ковенской губернии и с 1869 г. состоявшего управляющим у помещика А.Д. Нарышкина. В декабре 1884 г. Сеницкий получил доверенность от Г.Г. Блокка, который уполномочивал его быть агентом конторы по продаже 5%-ных билетов обоих выигрышных займов с рассрочкой платежа и по их страхованию¹⁵. Ни разу не видевший своего нанимателя и ничего не слышавший о нем и его фирме, предусмотрительный Сеницкий свои сомнения в солидности заведения Блокка попытался прояснить в полиции Петербурга. Его заявление было направлено в Канцелярию столичного градоначальника, откуда запрос был переправлен приставу 1-го участка Московской части, где проживал Блокк.

Подобная доверенность на право продажи облигаций обоих внутренних 5%-ных займов с рассрочкой платежа, принадлежащих банкирской конторе, была дана также астраханскому мещанину И.В. Лобанову сроком на 1 год, до 1 января 1886 г. В распространяемых рекламных листках он был назван агентом князя Г.Г. Блокка. Лобанов продолжал распространять в Астра-

хани билеты «на заманчивых условиях» и после истечения срока договора, что вызвало опасения местного губернатора в обмане со стороны Лобанова¹⁶. В результате соответствующий запрос поступил в Петербург из Астрахани.

Помощник петербургского градоначальника И.Н. Турчанинов просил пристава собрать «негласным образом самые точные и подробные сведения: действительно ли существует банкирская фирма Генрих Блокк, с какого времени, кем разрешена, имеет ли узаконенные права и свидетельство, обеспеченные ли действия залогом, в чем главным образом состоят ее операции, насколько фирма состоятельна в материальном отношении и т. п.»¹⁷. Эти сведения требовались при каждом официальном открытии любого банкирского заведения. На данный запрос пристав сообщил, что турецкий подданный Г.Г. Блокк, евангелическо-лютеранского вероисповедания, проживает вместе со своей матерью в доме по Невскому просп., 51, уже около 8 лет. С 1 января 1885 г. он снял в этом же доме еще помещение под контору для производства банкирских операций¹⁸. Пристав, по всей видимости, не найдя возможности собрать негласную информацию, задал все вопросы лично Блокку.

Пытаясь объяснить, Блокк в своем «заявлении» сообщал: «...с 1 января с. г. намерен был открыть банкирскую контору, в круг операций которой вошли бы все законом дозволенные банкирские дела... но ввиду неполучения мною до сего времени надлежащего разрешения представленных на рассмотрение в Министерстве финансов условий, я официально конторы не открывал и никакой торговли в нанятом помещении не производжу». При этом Блокк все же признавал, что «ввиду тех же соображений» он «вывески, уже изготовленные, повесил лишь внутри двора, и те теперь уже сняты», и что он внесет «гильдейские права лишь на этих днях»¹⁹. Блокк уверял, что фирма «Генрих Блокк» была основана еще в 1859 г. его покойным отцом «и настолько всем вообще известна, что он ни в каких рекомендациях о себе не может найти надобности»²⁰. Из этого путаного объяснения понятно, что Блокк приступил к банкирской деятельности (снял помещение, повесил вывеску, разослал рекламу, нанял агентов в провинции) раньше, чем получил официальное на то разрешение.

Только 5 февраля 1885 г. Г.Г. Блокк подал столичному градоначальнику прошение о разрешении ему иметь вывеску при банкирской конторе, приложив необходимую справку из Петербургской купеческой управы²¹.

Получив официальное разрешение на открытие конторы, Блокк задумал от имени своего банкирского заведения издавать специальный журнал с таблицами тиражей номеров лотерейных билетов, на которые падали выигрыши, а также с номерами процентных бумаг, которые подлежали выкупу и уничтожению, т. е. погашению. В том же году ему удалось заручиться соответствующим согласием Главного управления по делам печати, подписанным 11 октября 1885 г. управляющим Министерства внутренних дел. Оно давало возможность петербургскому купцу 1-й гильдии Г.Г. Блокку издавать в столице временно, «с дозволения предварительной цензуры, под его редакторством, два раза в месяц, периодическое издание под названием “Вестник тиражей погашения всех обращающихся на русских биржах процентных бумаг”»²². Журнал выходил по мере производства тиражей. Например, тиражи выигрышей по билетам I займа производились 2 января и 1 июля, II займа — 1 марта и 1 сентября. В этих числах и появлялся блокковский «Вестник тиражей» в течение 21 года, с 3 ноября 1885 г. до 22 марта 1906 г.²³

По утверждению Г.Г. Блокка, «Вестник тиражей» издавался исключительно для облегчения владельцам выигрышных билетов и держателям других ценных бумаг. Дело в том, что было весьма трудно, а иногда и почти невозможно уследить за всеми тиражами, постоянно производящимися в разных городах и в разное время. «Вестник тиражей» регулярно дважды в месяц публиковал тиражные таблицы всех процентных бумаг, обращающихся в России, с прибавлением всех номеров не предъявленных к оплате бумаг из прежних таблиц²⁴. По соответствующим таблицам можно было проверить, не помещен ли номер процентной бумаги в число погашенных в последние тиражи или не предъявленных к оплате из прежних тиражей.

И хотя расходы на издание «Вестника тиражей» не покрывались его реализацией, журнал способствовал расширению операций банкирской конторы, а значит, дело было выгодным. В «Вестнике тиражей» размещались исключительно тиражные таблицы, не было никаких статей или заметок. При этом в каждом номере размещались рекламные объявления почти исключительно банкирской конторы «Генрих Блокк». Согласно данной рекламе, контора осуществляла различные банкирские операции.

Во-первых, производилась покупка и продажа ценных бумаг. При этом в рекламе указывалось, что предпочтение отдается процентным бумагам, не подвергающимся значительным повы-

шениям или понижениям курсов на бирже, например, 5%-ным билетам Государственного банка, облигациям городских кредитных обществ, 5¹/₂%-ной ренте, закладным листам земельных банков и пр. Особо отмечалось, что банкирская контора «Генрих Блокк» имеет всегда их в достаточном запасе, покупает и продает их по биржевому курсу дня, с добавкой 1/₈% комиссии, т. е. 13 коп. со 100 руб. в пользу заведения. На все прочие бумаги, подвергающиеся сильным колебаниям курсов, как-то: акции железных дорог, частных коммерческих банков, страховых, промышленных, транспортных и других обществ — принимались поручения на покупку и продажу на бирже. Банкнотная контора «Генрих Блокк» получала за это 1/₄% комиссии в свою пользу и маклерский куртаж — по исполнению поручения. Купленные бумаги высылались с полным расчетом почтой по назначению.

Во-вторых, контора осуществляла продажу билетов внутренних 5%-ных выигрышных займов с рассрочкой платежей. Для облегчения покупателям, желающим приобрести выигрышные билеты I и II выпусков посредством ежемесячных небольших взносов, банкирская контора «Генрих Блокк» продавала их по официальному биржевому курсу с задатком в 20 или 15 руб. на билет. Остальные деньги, к которым присчитывались проценты от 7 до 8% годовых и 1/₄% комиссии в месяц, рассчитывались по желанию самих покупателей на срок от 6 до 24 месяцев с уплатой по 10 или по 5 руб. в месяц.

В-третьих, контора занималась страхованием билетов I и II займов от тиражей погашения. За страхование билетов она взимала на один тираж 40 коп. Иногородним клиентам высылалась страховая квитанция по почте за счет конторы без всякой доплаты. Кроме того, контора Блокка совершала выдачу ссуд под залог процентных бумаг, перезалог бумаг, вкладов, покупку и продажу иностранных монет и переводы, текущий заграничный счет (аккредитивы), хранение процентных бумаг, оплату купонов²⁵. Однако последние операции не были основными.

В более поздней рекламе указывалось, что банкирский дом «Генрих Блокк» производит «все банковые дела»: осуществляет оплату ценностей, вышедших в тираж, и продажу взамен таких же, не тиражных, покупает и продает все процентные бумаги, выигрышные займы, дает ссуды под все процентные бумаги, открывает счета «on call», переводы, простые и телеграфные, делает страхование, оплату купонов, подписку на все новые займы. Не забывал Блокк указывать, что условия его банкирского заведения самые «дешевые и добросовестные, так что [оно] по всем делам способно оправдать всякое ему оказанное дове-

рие»²⁶. Но по-прежнему главной и самой прибыльной операцией оставалась продажа выигрышных билетов с рассрочкой платежа.

Несмотря на официальное разрешение со стороны Главного управления по делам печати издавать «Вестник тиражей», Канцелярия петербургского градоначальника сомневалась в целесообразности публикации в нем рекламы банкирской конторы Блокка о продаже выигрышных билетов с рассрочкой платежей²⁷. Такого же мнения придерживалась и Особенная канцелярия по кредитной части Министерства финансов. В ответ на запрос Канцелярии петербургского градоначальника Кредитная канцелярия уведомляла, что «распространение в публике объявлений, напечатанных в означенном “Вестнике”, признается Министерством финансов нежелательным»²⁸.

29 июля 1885 г. помощник петербургского градоначальника И.Н. Турчанинов направил в Особенную канцелярию по кредитной части запрос о законности помещаемых в газетах объявлений банкирских контор о продаже выигрышных билетов с рассрочкой платежа. 8 августа Канцелярия градоначальника получила от управляющего Кредитной канцелярии В.В. Верховского следующий ответ: «...вопрос этот был подробно разъяснен в отношении бывшего директора упомянутой Канцелярии (А.В. Цимсена. — П.Л.) от 15 октября 1874 г. ... к генерал-адъютанту Ф.Ф. Трепову. В означенном отношении было, между прочим, указано на то, что согласно решению наших судебных учреждений, содержащихся в п. 2 ст. 2167 Т. X ч. I, воспрещение срочных сделок не распространяется на сделки по продаже и покупке выигрышных билетов и что по сему операция эта по закону не может считаться недозволенною, хотя она, с другой стороны, представляется весьма нежелательною, как не лишенная опасностей для неопытных покупателей (подчеркнуто в документе. — П.Л.). Ввиду такого положения сего дела г. управляющий Министерством финансов (Н.Х. Бунге. — П.Л.)... находит, что если Управление с.-петербургского градоначальника, от которого зависит давать разрешение на помещение в газетах сказанных объявлений, признает, со своей стороны, возможным воспрепятствовать распространению в газетах подобных объявлений, то такое распоряжение не будет противоречить видам Министерства финансов»²⁹.

В 1890 г. на непродолжительное время публикация объявлений о продаже выигрышных билетов с рассрочкой платежа банкирской конторе Блокка была запрещена. Поводом стали дошедшие до петербургского градоначальника П.А. Грессера сведения «о плохом положении дел конторы Блокка и могущей случиться его несостоятельности»³⁰. Но в середине октября 1890 г.

Блокк вновь получил разрешение Грессера печатать в прессе объявления о продаже билетов выигрышных займов с рассрочкой платежа. Уже 19 октября 1890 г. на первой полосе газеты «Новости и биржевая газета» появилось сообщение, что банкирский дом «Генрих Блок», «отвечая многократно выражаемому желанию своих клиентов, производит вновь продажу выигрышных займов с рассрочкой платежа»³¹.

В последующем «Вестник тиражей» издавался без перерывов и принес Г.Г. Блокку и его банкирскому дому широкую популярность, что нашло отражение в четверостишии поэта-сатирика П.К. Мартьянова:

*Банкир — с наружностью приличной,
Известен смелостью своей,
Рекламою в газетах энергичной
И «Вестниками тиражей»³².*

«Король» выигрышных билетов

В 1890-е гг. Г.Г. Блокк становится на Петербургской бирже «главным лицом» по продаже выигрышных билетов частным лицам. В зените славы и успеха его величали «королем» выигрышных билетов³³.

Билеты I и II внутренних 5%-ных с выигрышами займов, наряду с акциями частных коммерческих банков и железных дорог, не гарантированных правительством, с конца 1860-х — начала 1870-х гг. являлись основными спекулятивными бумагами в России. Биржевая игра с выигрышными займами усиливала спрос на эти бумаги у «публики». Многие рассчитывали, что билеты дойдут до небывалой цены³⁴. Предполагаемый крупный выигрыш подзадоривал многих азартных людей.

О популярности облигаций выигрышных займов среди самых разных слоев общества свидетельствует отражение данной темы в русской публицистике и художественной литературе.

Одним из первых авторов, обративших внимание на особое отношение русской «публики» к выигрышным билетам, был А.С. Суворин. В своих заметках он писал: «...страсть к игре, к легкой наживе, в значительной степени была внушена выигрышными займами. Кто только не мечтал и не мечтает о выигрыше, кто не развертывал тиражных листов с сердечным трепетом? А вдруг, я выиграю?! Вдруг!»³⁵ Среди таких страстных любителей легких денег, отмечал Суворин, были и представительницы прекрасного пола. Из художественно-литературных произведений можно назвать хорошо знакомые рассказы А.П. Чехова

«Выигрышный билет» и «Житейские невзгоды»³⁶, пьесу Шолом-Алейхема «Крупный выигрыш» и его рассказ, названный, как у Чехова, «Выигрышный билет»³⁷. Писательница Н.А. Тэффи в рассказе «Флирт» упоминает не только выигрышный билет, но и его покупку в банкирском доме Г.Г. Блокка³⁸. Некий Панько Рудый написал повесть, названную «Выигрыш без билета 25000 рублей»³⁹. Эти и другие примеры, взятые из русской литературы, подтверждают то, что билеты выигрышных займов широко внедрились в жизнь русского общества конца XIX — начала XX столетия. Десятки, сотни тысяч самых разных по положению людей были владельцами выигрышных билетов, поистине самых популярных ценных бумаг в России. Известны случаи их приобретения крестьянами, покупавшими иногда один билет в складчину. Выигрышные билеты приобретали ради вложения капитала в надежные ценности, ради спекуляции на бирже или ради выигрыша в лотереи.

Многие банкирские заведения, как и контора Блокка, специализировались на продаже облигаций I и II внутренних займов. С целью привлечения мелких клиентов выигрышные билеты продавались с рассрочкой платежа. Суть ее заключалась в том, что банкирские заведения, продавая выигрышный билет, разбивали платеж на срок по желанию покупателя от 6 до 36 месяцев. Условия рассрочки были следующими: со времени получения задатка всякий выигрыш, который падал на означенный в свидетельстве билет, принадлежал покупателю, как будто билет им был сполна оплачен, и должен был быть ему выдан из Государственного банка, без всяких в пользу банкирского заведения вычетов. Каждый билет застраховывался при продаже, и если во время оплаты гасился (выходил в тираж), то заменялся другим, непогашенным билетом того же займа.

Эта банкирская операция возникла почти сразу же после эмиссии облигаций I и II внутренних выигрышных займов 1864 и 1866 гг. Одним из первых открывших подобную операцию был И.С. Блюх, который опубликовал в Москве объявление о продаже выигрышных билетов со взносом задатка в 10 руб. Когда появилась реклама, что в первый же тираж один из проданных в рассрочку билетов выиграл 200 тыс. руб. серебром, это сразу завлекло многих: от чиновников до прислуги. Люди копили деньги и несли их в банки, банкирские дома и конторы в надежде на слепое счастье выигрыша, несмотря на всю невыгодность для покупающего. Никто из покупателей не обращал внимания, в какой омут они попадали. Проценты и страховка, равно как и комиссия за все время срока, приписывались к цене билета, который, таким образом, например, при курсе в 220 руб.,

через 3 года обходился чуть ли не в 300 руб. Но покупатели шли на это потому, что приманкой был первый незначительный взнос.

Эта операция была настоящей «кормилицей» для небольших банкирских заведений. Барыш от нее покрывал все расходы таких заведений и давал им хорошую прибыль. Многие покупатели, которые вносили по несколько десятков рублей в задаток, не знали другого способа для приобретения билетов. Сами банкиры умалчивали о возможности такой операции путем покупки билетов посредством залога, т. е. внесения разницы между биржевой и залоговой ценами, поскольку она была невыгодна для них.

При всей доходности для банкиров операция продажи билетов с рассрочкой платежа требовала особого внимания. Любая, даже случайная, ошибка могла привести к серьезным последствиям. В большинстве случаев проданные в рассрочку билеты, в свою очередь, закладывались банкирской конторой, и номерам находящихся в залоге билетов велась особенная опись. На каждом проданном билете делась отметка, что его контора числит за такой-то квитанцией. Но случалось, что конторщик забывал сделать такую отметку и билет вторично шел в продажу. Таким образом, один и тот же билет числился в двух квитанциях. В случае выигрыша банкирская контора или теряла вследствие своей неосмотрительности, или оказывалась несостоятельной в платежах, и тогда терял клиент, купивший билет. Операция продажи выигрышных билетов могла быть чреватой негативными последствиями для банкирского заведения и в другом случае. Это несчастье могло случиться, когда банкир несообразно своему капиталу расширял операцию, не оставляя в запасе достаточных средств. При сильном понижении цены на займы коммерческие банки могли потребовать добавочного обеспечения, тогда как владелец банкирской конторы не мог его требовать от своих покупателей и должен был держать билеты. Из-за невнесения обеспечения банк мог продать билеты, вследствие чего конторе грозил неминуемый крах.

Не менее выгодной операцией для банкирских заведений было страхование выигрышных займов от тиражей погашения. Особенностью выигрышного займа была система постоянных погашений. Часть билетов во время розыгрышей объявлялась «вышедшими в тираж», и выплата ренты по ним прекращалась. Такую облигацию надлежало сдать в Государственный банк и получить установленную погасительную сумму (20—50 руб.). Она была выше номинала, но существенно ниже ее биржевого курса. Владельцы таких бумаг, в случае выхода их в тираж пога-

шения, несли убыток. Чтобы оградить себя от потерь, можно было застраховать билет от тиража погашения в коммерческом банке, банкирском доме, банкирской конторе или меняльной лавке, обязующихся заменить тиражную бумагу новой или выдать деньгами ее курсовую стоимость за определенную плату.

В самом начале выпуска билетов выигрышных займов, когда их цена была 103—104 руб. и не доходила до 120 руб. (цена, которую выдавал Государственный банк по выходе в тираж билета), эта операция не существовала. Но как только цена превысила 120 руб., то тотчас появилось страхование билетов от тиражей погашения за весьма незначительную премию, например 15 коп. Вначале эта операция шла тихо вследствие того, что много билетов попало в руки простых людей, которые о страховании не имели никакого понятия. Но были и такие, которые страховали, имея совершенно неправильное о том понятие. Застраховав билет, владельцы думали, что он уже никогда не выйдет в тираж. Руководствуясь этим, они продолжали делать взносы, несмотря на то что билет давно вышел в тираж. После этого никакие доводы не могли заставить таких людей продолжить страхование билетов. Постепенно операция страхования разрослась и стала для многих обычным делом. Владельцы более 300 билетов со временем перестали их страховать, как делали это, например, еще в конце 1870-х гг. при той же страховой премии. И, наоборот, имеющие от 1 до 300 билетов всегда их страховали. Это объяснялось следующим: владельцы массы билетов убедились, что риск не соответствует цене, взимаемой за страхование билетов, и потому им это невыгодно, в то время как владельцам небольшого количества билетов в случае выхода одного билета в тираж приходилось терять, а между тем риск платежа премии был весьма мал.

Данная операция постепенно приняла спекулятивный характер. Некоторые банкирские конторы стали страховать номера билетов, хотя самого билета у страхующих не было. В случае выхода его в тираж конторы выдавали разницу, поэтому многие страховали несколько раз один и тот же билет и предъявляли его туда, где не выдавали разницу без представления самого вышедшего в тираж билета. Некоторые из небольших контор перестраховывали все количество застрахованных ими билетов у больших контор, довольствуясь малой разницей между взятой ими ценой и ценой, взятой с них. Там, где эта операция была развита, она давала хороший доход⁴⁰.

Газета «Петербургский листок» так писала о механизме работы банкирского дома Блокка: «Он берет себе выигрышные билеты от мелкой мошкеры, и за ее счет играет на бирже. Выиг-

рыш принадлежит банкиру, проигрыш — покупателю. Ново и остроумно.

*Коли молва о нем не врет,
Банкир не любит проволочку,
И сразу то себе берет,
Что продает другим в рассрочку»⁴¹.*

Г.Г. Блокк предпочитал работу с провинциальными клиентами посредством агентов. Благодаря целенаправленной рекламе у его конторы появилась многочисленная клиентура во всех концах России: в Сибири, на Кавказе и в Польше. Агенты его конторы работали в Астрахани, Житомире и других городах страны. Кроме Петербурга, Блокк имел постоянное агентство своего банкирского дома в Варшаве. Рекламируя билеты выигрышных займов как выгодное вложение денег, агенты от имени банкирской конторы Блокка заключали с обладателями небольших сбережений договоры на покупку билетов в рассрочку. Тысячи неискушенных вкладчиков доверили конторе свои сбережения.

Вскоре Блокку пришлось поменять помещение, занимаемое конторой, на более обширное и более подходящее: в 1885 г. банкирская контора переехала в дом № 86 по Невскому просп. Затем она еще несколько раз меняла адреса, но неизменно оставалась на Невском просп. С января 1888 г. контора располагалась в доме № 57, с апреля 1890 г. — в доме № 59, с января 1892 г. по 1906 г. — в доме № 65⁴². Не менялся только адрес для телеграмм — Петербург, Банкблокк.

В 1886 г. Г.Г. Блокк женился на бедной конторщице Александре Николаевне, служившей у него и получавшей 30 руб. жалования в месяц. До свадьбы она жила со своей малолетней дочерью Зиной в меблированной комнате в одном из доходных домов на Горсткиной ул., задолжав хозяйке за свой «пансион» 183 руб. Через несколько лет Блокк купит и подарит жене дом № 59 на Невском просп., но позже продаст его петербургскому купцу 1-й гильдии, коммерции советнику В.И. Соловьеву, который откроет в доме свой магазин⁴³.

Случались и неприятности. 12 февраля 1886 г. на Блокка подал жалобу бухгалтер Новгородского отделения Крестьянского поземельного банка Макарий Захаров, купивший 27 января 1886 г. билет II внутреннего с выигрышами займа за 254 руб. Блокк уведомил его о высылке билета серии 13662 № 5 с купоном сентября 1886 г. открытым ценным письмом от 1 февраля 1886 г., но адресат билета не получил⁴⁴. Блокк в своем заявлении петербургскому градоначальнику от 28 февраля сообщил следующее: «При наведении справок на почте о причинах за-

держки ценного пакета, сланного мною на имя г-на Захарова в г. Новгород, оказалось, что такой же участи подверглись еще пять моих ценных отправлений...»⁴⁵. В марте Блокк был вызван к градоначальнику для объяснений по данному поводу и обещал предоставить квитанцию об отправке. В конце концов инцидент был разрешен.

«Ах, помилуй Бог, всюду Генрих Блокк!»

В 1890-х гг. банкирская контора Г.Г. Блокка превратилась в крупный банкирский дом с огромным годовым оборотом, превышавшим миллион рублей. Только в петербургской конторе банкирского дома работало 25 служащих. Особым доверием Блокка пользовались заведующий фондовым отделом А.А. Чертов, заведующий отделом текущих счетов и онколом С.И. Агулянский, его помощник Н.П. Кузнецов, заведующий отделом залогового страхования В.В. Шерба. Отделом рассрочки заведовали М.В. Ракитина и Е.А. Питкевич. Кассиром работала В.Ф. Девина. Доверенным банкирского дома «Генрих Блокк» была жена владельца, которая также заведовала отделом корреспонденции⁴⁶.

В 1899 г. Г.Г. Блокк ходатайствовал перед Петербургской городской управой о предоставлении ему права установки на площадях и улицах для начала 20 сберегательных аппаратов по приему мелких вкладов (до нескольких копеек) на текущий счет. Он ссылаясь на опыт ряда европейских городов, в частности Лондона, где действовали так называемые народные банки, школьно-сберегательные кассы и т. д. Поводом, по его словам, стало обращение в контору двух мальчиков лет 10, желавших «сберечь» полученные ими на праздник от родственников деньги — по 1 руб. Блокк отправил их в сберегательную кассу, но те вскоре вернулись обратно, т. к. прием вкладов там происходил в определенные дни и часы, неудобные мальчикам из-за учебы. Заводить для подобных «операций» — прием для прироста из процентов таких микроскопических вкладов — специальное счетоводство было бессмысленным. Никакая бухгалтерия не справилась бы с подобными копеечными контокоррентами. Но, с другой стороны, это был способ привлечь огромную массу самых разных вкладчиков. Блокк предлагал платить за каждый сберегательный аппарат 10 руб. в год вперед и по 12 руб. за каждый следующий, а в виде гарантии — внести в городскую кассу залог в размере до 100000 руб. Следовательно, Блокк рассчитывал на значительную прибыль от установки сберегательных ап-

паратов на улицах столицы. Однако Петербургская городская управа отклонила данное предложение⁴⁷.

Во многом успех Блокка был основан на самой широкой рекламе, лезущей в глаза, «с оттенком американизма». В 1903 г. банкирский дом «Генрих Блокк» ежедневно доставлял на Главпочтамт тысячи различных бандеролей, большую часть которых составляли всевозможные проспекты. Такой масштабный размах рекламы был для России явлением не совсем обычным. «Кажется, нет в России человека, — писал «Петербургский листок», — которому не было бы известно имя этого дельца, банкира, задававшего тон целому отделу русской биржи, по выигрышным займам. Поезжайте по любой железной дороге, выгляните в окно быстро бегущего вагона, и мимо вас мелькнет где-то в стороне близ насыпи пути плакат на шестах: “Генрих Блокк”. Больше ничего, но этих двух слов было достаточно, чтобы путник или прохожий уже подумал:

— Надо копить деньгу, купить выигрышный билет у Блокка. Он удачней других. Говорят, масса выигрывает.

И различные перспективы уже мысленно полученных выигрышных денег мелькают в голове путника под шум колес»⁴⁸.

Г.Г. Блокк тратил громадные средства на рекламу, размещал ее везде: в газетах и журналах, на крышах домов, на империалах конок, на пароходах, плывущих по Волге, словом, всюду, чтобы привлечь новых клиентов. И привлекал. Во всех закоулках России, даже на улицах маньчжурских городишек, не говоря о центре этого отдаленного от столицы региона — Харбине, «мозолили» глаза рекламные плакаты банкирского дома Блокка⁴⁹.

У банкирского дома «Генрих Блокк» была поистине колоссальная слава в России. Репортер одного из популярных в начале XX в. иллюстрированных журналов вспоминал: «Кто из петербуржцев того времени не помнит синих дощечек с белой надписью на них — “Генрих Блокк”.

Больше ничего, ни слова.

Но эти синие дощечки с белыми надоевшими буквами лезли в глаза вам всюду, везде, в любой час дня и ночи, в любое время года.

На спинках садовых скамеек, на заборах строящихся домов, на буфетных стойках, на пепельницах, на вокзалах, на театральных занавесах, на столиках кафе, на страницах газет, на деревьях дачных садов...

Эти синие дощечки с белыми буквами “Генрих Блокк” приводили вас в отчаяние, нагоняли на вас тоску, почти панику, и они бежали за вами, когда весной пытались удрать от них, в деревню, в Крым.

На каждой станции — на полу платформы, у расписания поездов между бутылками вина в буфете — вы опять находили “Генрих Блокк”, и даже из окна поезда, который по голой степи уносил вас в Крым, вы около Симферополя видели огромный плакат на столбах, лезущий вам в глаза и нагло кричащий с синего поля своими белыми буквами:

— “Генрих Блокк”!»⁵⁰

Однажды в небе над Петербургом появился воздушный шар, под корзиной которого висел синий плакат с надписью: «Генрих Блокк». Шар медленно плыл над гостиницей «Европейская» к дикой радости уличных мальчишек, распевавших потом куплеты:

*Ах, помилуй Бог,
Всюду Генрих Блокк! —
На земле, в воде, на облаках...*⁵¹

Писатель В.В. Вересаев сравнивал навязчивую рекламу банкирского дома «Г. Блокк» с рекламой некоторых недобросовестных врачей. В своих мемуарно-публицистических «Записках врача» он писал: «...последние страницы всех газет кишат рекламой таких врачей, и их фамилии стали известны каждому не менее фамилии вездесущего Генриха Блокка»⁵². Газета «Петербургский листок» называла его «всесветным рекламистом»⁵³.

В результате широко разрекламированной банкирской деятельности Блокк сказочно обогатился. Он стал домовладельцем и землевладельцем. В мае 1894 г. он приобрел за 15003 руб. на публичных торгах имение Мамино в Царскосельском уезде (944,5 дес.), ранее принадлежавшее штабс-капитану В.А. Костину⁵⁴. Затем Блокк купил имение близ станции Тосно в 1000 дес. Но со временем, от постоянной удачи и роста капитала, он начинает терять здравый смысл. Блокк обзаводится барским имением близ Пензы; делается ярым яхтсменом: покупает сначала парусную, а затем выписывает из Англии и паровую яхту; обзаводится конным заводом, рысаками и верховыми «гунтерами».

В 1899 г. Блокк приобрел у потомственного почетного гражданина Я.В. Лушева каменный дом на Невском просп. (№ 65) с землей. Бывший владелец продал его за 390000 руб. с включением в эту сумму своего долга Московскому земельному банку по ссудам в размере 180000 руб., переведенного на Блокка⁵⁵. Этот трехэтажный дом был построен в 1833—1834 гг. по проекту архитектора Я.Я. Фрейберга. Блокк сломал его и начал строить новое здание. Все деньги, полученные от продажи дома № 59 на Невском просп., который Блокк когда-то подарил жене, пошли на строительство⁵⁶. Три года спустя, в 1902 г., на старом месте

появилось новое огромное шестиэтажное здание, возведенное по проекту архитектора Л.Л. Фуфаевского в стиле модерн с чертами поздней эклектики. Еще через год дом был отделан пышными декоративными вставками из натурального камня, на крыше были установлены две скульптуры — аллегии Правосудия и Адвокатуры. Три нижних этажа с огромными окнами-витринами предназначались для торговых и конторских помещений. В трех верхних этажах располагались квартиры для состоятельных жильцов. Сюда перевелся банкирский дом «Генрих Блокк», рядом с конторой владелец устроил себе «стильную» квартиру⁵⁷. Записан дом был на имя самого Г.Г. Блокка. По слухам, он обошелся владельцу в 1 млн руб.

Построив дом и переведя туда контору, Блокк оповестил о том своих клиентов особым циркуляром, в котором, указывая на расходы, сопряженные с покупкой дома и размещением в нем конторы, без церемонии объявил, что отныне «на погашение этих расходов будет взиматься по нашей сделке полупроцентом более». Нашлись клиенты, которые, возмущенные подобной бесцеремонностью, опротестовали этот произвольный побор, но на их недовольство Блокк не обратил особого внимания⁵⁸.

Достигнув богатства и известности, Г.Г. Блокк перестал «величать себя сиятельством и даже сделался страшнейшим антагонистом аристократии, ценя людей лишь сообразно их капиталу, а не по титулам»⁵⁹.

«В заключение — “дому Блокка” крах!..»

Казалось, ничто не предвещало трагедии, но в четверг, 22 марта (5 апреля) 1906 г., накануне Пасхи, жизнь Г.Г. Блокка загадочным образом оборвалась. Тело 44-летнего банкира нашли около 3 часов дня в собственном кабинете его дома на Невском просп. Блокк повесился на шнуре электрической лампочки, прикрепленном к ручке несгораемого шкафа. В тот день он ездил в окружной суд за справкой по какому-то частному делу и на биржу. Очевидцы утверждали, что банкир был сильно расстроен и не походил на себя, его даже «не узнал» швейцар. Домашние не придали значения его необычному поведению, так как в последнее время такое состояние замечалось у него нередко. Сам Блокк часто жаловался на недомогание и лечился. Вернувшись с биржевого собрания домой в начале второго часа дня, он сбросил шубу, швырнул калоши и поднялся сначала в контору. Блокк отправил своего доверенного С.И. Агулянского

в окружной суд, куда сам обещал приехать через полчаса. Затем он удалился к себе в кабинет, откуда через некоторое время раздалось сильное хрипение. Нашлись даже свидетели, которые якобы слышали и крик: «Катя, Катя!!»

На звуки прибежала находившаяся в то время в квартире сестра милосердия Екатерина Васильева — подруга жены Блокка, недавно вернувшаяся с полей маньчжурских сражений. Растерявшись (что было несколько странным для опытной медсестры), она стала кричать и звать на помощь. Когда явились люди и прибыл врач, было уже поздно. О смерти банкира немедленно сообщили в полицию и суд. Вскоре на место трагедии прибыли судебный следователь, товарищ прокурора, местный мировой судья, полицейские чины, были приглашены понятые⁶⁰. Послали за женой, которая с начала русско-японской войны находилась в качестве сестры милосердия при Красном Кресте и занимала должность старшей сестры в Александровском Семеновском госпитале. А.Н. Блокк прибыла только через 4 часа.

Сотрудники банкирского дома «Генрих Блокк» попытались употребить все усилия, чтобы клиенты узнали о кончине Г.Г. Блокка как можно позже и не произвели никакого переполоха. Тем не менее 23 марта, на следующий день после трагедии, в нескольких столичных газетах появились сообщения о смерти банкира. В последующие дни не было ни одной газеты в Петербурге, в которой бы не имелось публикаций о происшествии.

Столица взволновалась этим событием. О повесившемся банкире Блокке говорили во всех слоях петербургского общества. Появились стишки, вроде таких:

*Но сулит злой рок, —
Кто бы думать мог?! —
В заключенье — «дому Блокка»*

крах!..⁶¹

Смерть банкира была отмечена прессой и в других городах. Московская газета «Русское слово», например, сообщала: «Сегодня покончил жизнь самоубийством владелец банкирской конторы Генрих Блокк. Во втором часу дня, возвратившись с биржи, Генрих Блокк прошел в свой кабинет в крайне удрученном состоянии. Через несколько минут из кабинета слышались сдавленные крики. Когда вбежала туда прислуга, она увидела Блокка висевшим на шнурке на ручке от несгораемого шкафа. Он был еще жив, но, когда его вынули из петли, он, еще до прихода врача, скончался. Ближайшей причиной самоубийства Блокка является полное расстройство его дел»⁶².

С утра 23 марта банкирскую контору стали осаждать заинтересованные люди. Их было не так и много, поскольку Г.Г. Блокк

оперировал главным образом в провинции. С открытия контора действовала как обычно, выдавались и даже принимались вклады. Затем на дверях конторы появился плакат с надписью: «За смертью Генриха Блокка контора закрыта до распоряжения судебных властей». Такое же объявление появилось на первых страницах ряда газет на следующий день⁶³.

23 марта на Петербургской бирже во время собрания состоялась подписка на венок среди действительных членов Фондового отдела биржи и Петербургского биржевого комитета. На собранные деньги был заказан огромных размеров металлический венок с надписью: «Незабвенному А.А. Блокку от С.-Петербургской биржи»⁶⁴.

Доверенный банкирского дома «Генрих Блокк» С.И. Агулянский извещил, что контора закрыта лишь по случаю смерти владельца. Он также сообщил, что вдовой Блокка уже подано прошение министру финансов о разрешении ей продолжить дела фирмы⁶⁵. Называлась даже вероятная дата открытия конторы — 3 апреля 1906 г.⁶⁶ Впрочем, накануне некоторые издания утверждали, что вдова не будет продолжать дела⁶⁷.

Самые разные версии и толки о самоубийстве банкира распространялись по Петербургу. Передавали о его проблемах в семейных делах. Рассказывали, что накануне утром он ездил на квартиру своих близких знакомых, к некоему г. Ш., которого не застал дома. Якобы Блокк усиленно рылся в письменном столе хозяина, пытаясь найти его револьвер.

Со слов «Петербургской газеты», среди людей, хорошо знавших Блокка при жизни, в последнее время ходили слухи, дающие довольно вероятное объяснение поступку самоубийцы. Утверждали, что самоубийство явилось результатом женской мести. Якобы одна из личных знакомых банкира, некая г-жа Z, внесла некоторое время тому назад в банкирский дом «Генрих Блокк» около 2 тыс. руб. В день смерти Блокка, рано утром, она явилась в контору и потребовала возврата своего взноса. Служащие растерялись. Сам хозяин уехал и должен был привезти деньги в кассу. В наличности же в тот момент в кассе не хватало до выдачи полного взноса г-жи Z то ли 200, то ли 300 руб. Вкладчица уехала. У всех гора с плеч свалилась, так как положение было действительно щекотливым. Прошло около часа времени. Вдруг в контору явился господин, отрекомендовавшийся поверенным г-жи Z, и заявил, что желает получить деньги, и если он их не получит, то по просьбе своей доверительницы поедет куда следует и заявит о несостоятельности банкирского дома Блокка. Его пытались успокоить, просили дождаться хозяина, но тот был неумолим и продолжал требовать выдачи всей

суммы. Но денег не было. Поверенный уехал, обещая выполнить свою угрозу. Через некоторое время в контору возвратился Блокк. Ему сразу сообщили о поступке г-жи Z. Блокк тотчас же велел позвать извозчика и уехал на биржу, как сказал служащим. Однако, уверяли, поехал он не на биржу, а в противоположную сторону, к г-же Z, у которой и раньше бывал как знакомый. Личные переговоры с несговорчивой вкладчицей, очевидно, не привели к благоприятному результату. Банкир вернулся домой еще более взволнованным, еще более печальным. Молча он разделся и прошел к себе в кабинет. Через минут 15—20 прислуга случайно наткнулась на труп хозяина⁶⁸.

В газетах сообщали о том, что банкир, в последнее время отличавшийся неуравновешенностью, уже не первый раз пытался лишиться себя жизни. По заключению пользовавших покойного врачей, он давно уже страдал нервным расстройством, вызванным последними событиями, неблагоприятно отразившимися на его коммерческих делах. Сначала русско-японская война, затем внутренние неурядицы, забастовки, застой в торговле и промышленности, падение ренты и курса выигрышных билетов — все это не могло не сказаться на банкирских операциях, и особенно на конторе Г.Г. Блокка, который оперировал рентой и билетами в огромных размерах. Наиболее сильно дела Блокка пошатнулись после значительного понижения на фондовой бирже курса государственных ценных бумаг. По слухам, он как раз очень много потерял на выигрышных билетах и государственной ренте. Кроме того, для поддержания дел банкирского дома Блокку не хватало около 1,5—1,6 млн руб., в кредите которых ему было отказано в Государственном банке, на помощь которого банкир некоторое время очень надеялся⁶⁹.

Один из личных знакомых Блокка, не пожелавший назвать своего имени, дал следующее интервью: «Покойный, хотя и турецкий подданный, был завзятый русский патриот. Его непоколебимая вера в Россию, в ее непобедимость были причиной того, что когда выигрышные наши займы свалились в три дня с 485 на 300 руб., то Блокк [так] был уверен в их повышении, что внес в разные кредитные учреждения, в которых были заложены тысячи выигрышных билетов, не более и не менее как полтора миллиона рублей разницы. Билеты поднялись со временем, но далеко не дошли до той цены, которая была на них до войны с Японией. И “Г. Блокк” понес огромный убыток, ибо его клиенты “разницы” ему самому не внесли вовсе. Это и послужило началом печального конца...»⁷⁰

Сообщения о последних часах жизни Блокка, опубликованные в разных газетах, расходились в деталях, в каких-то мело-

чах. По городу ходили слухи и о насильственной смерти банкира от рук каких-то неведомых злодеев, поговаривали, что его самоубийство ложное и является прикрытием какого-то преступления. Поэтому ждали официального заключения о смерти Блокка и судьбе его банкирского дома. Опять-таки из прессы стало известно, что судебные власти были крайне поражены обстановкой в кабинете и способом удушения. Стоя на коленях на полу, Блокк в любой момент мог привстать вместе с петлей. Загадочная смерть вынудила медицинскую власть произвести вскрытие тела⁷¹. Подозрение также вызывали и действия домашних, которые до прибытия врача и полиции освободили тело и перенесли его на диван. Однако никакого криминала обнаружить не удалось. Объявленная официальная версия гласила: самоубийство через повешение. На вскрытии врачи прозекторской Обуховской больницы, местный полицейский врач и пользовавший Блокка доктор Клименко пришли к заключению, что смерть банкира последовала от асфиксии (удушения). Кроме того, было обнаружено, что, вследствие нервного потрясения, у него «случился прилив крови к мозговым оболочкам и жизненная деятельность покойного перешла пределы». Полагали, что накануне самоубийства Блокк сошел с ума⁷².

27 марта Г.Г. Блокк был похоронен на Никольском кладбище Александро-Невской лавры, рядом со своей младшей сестрой, лютеранского вероисповедания. Он заранее приобрел обширный участок сразу для нескольких могил⁷³.

28 марта, с раннего утра до позднего вечера, толпы людей осаждали контору Блокка, требуя вернуть деньги. Вкладчики кричали и волновались. Одни отправились к прокурору, другие — к мировому судье 11-го участка, третьи — к судебному приставу. Происходили душераздирающие сцены. Глаголы «ограбил», «обобрал», «выманил» произносились всеми собравшимся. Нашлись такие, которые стали прибегать к угрозам. Один вкладчик (4 тыс. руб.) заявил, что отправляется к г-же Блокк, и если она не вернет деньги, то убьет ее, а затем себя.

Единственными и прямыми наследницами бездетного Блокка являлись его родная сестра Мария Андреевна (Генриховна), по мужу Лауфферт, и, разумеется, жена Александра Николаевна. Согласно духовному завещанию Блокка все движимое и недвижимое имущество отказывалось его жене. Но по действующему российскому законодательству духовные завещания самоубийц признавались недействительными.

29 марта была вскрыта третья «главная касса» банкирского дома «Генрих Блокк». Денег в ней, как и в двух первых, не оказалось. В ней лежал папки, в которых хранились прежде про-

центные бумаги, копии с контрактов и корешки использованных чековых книжек. При вскрытии касс судебным приставом в них оказалось в наличии всего 750 руб. с копейками, две золотые монеты, марок рублей на сорок и... турецкие облигации. Эта сумма составляла весь наличный капитал «солиднейшего» банкирского дома. От увиденного смутился и пришел в удивление даже судебный пристав, повидавший на своем веку всякое. Таким образом, ликвидация дел банкирского дома «Генрих Блокк» явилась неизбежной. О возобновлении им операций уже не могло быть и речи. Объявили, что к ликвидации банкирского дома будет приступлено немедленно после пасхальной недели⁷⁴.

В ходе разбирательства у следствия появились веские основания полагать, что банкир Г.Г. Блокк за несколько дней до самоубийства намеревался бежать за границу⁷⁵.

В результате предварительных подсчетов финансовое положение бывшего банкирского дома «Генрих Блокк» представлялось следующим. 6500 запродаанных в рассрочку платежа выигрышных билетов всех трех займов были заложены по очень высокой ссуде в разных столичных банках. Вкладов на текущий счет «оп call», под опять-таки заложенные Блокком в разных кредитных учреждениях чужие ценности (клиентов), насчитывалась очень крупная сумма — более 100 тыс. руб. Очень высокий процент (8% годовых), который выдавал банкирский дом «Генрих Блокк» на доверенные ему капиталы, служил приманкой, особенно для владельцев небольших сбережений. Претензии вкладчиков составляли не менее 250 тыс. руб. Текущий счет клиентов был равен сумме около 36 тыс. руб.

3 апреля судебным приставом была окончена опись движимого и недвижимого имущества. В нее вошли дом на Невском просп., где помещалась контора, имение Машино на станции Тосно по Николаевской железной дороге, паровая яхта в Петербургском яхт-клубе (куплена в Англии за 28 тыс. руб.), парусная яхта (4 тыс. руб.), молочная ферма в Машино (была куплена 16 лет назад на аукционе за 15 тыс. руб., Блокк вложил в нее еще 100 тыс. руб., но она давала убыток от 5 до 10 тыс. руб.), дом № 55 на Невском просп., где продавали молоко с фермы. Приставом была описана вся квартирная обстановка покойного, конюшня, экипажи.

Дом оказался заложенным и перезаложенным в Сибирском Торговом банке. Именья тоже были заложены в земельных банках. Дача на Крестовском острове в опись не была включена, так как Блокк намеревался купить ее у администрации князя Белосельского-Белозерского, выдал задаток в 2 тыс. руб., однако купчая крепость у нотариуса не была составлена и подписа-

на. Паровая яхта пришла в ветхость и годилась только на разборку. Далеко не богатая, но очень мишурная обстановка квартиры, лошади и экипажи были оценены в 4—5 тыс. руб. Имелось заложенное пензенское имение Головачевка, но при нем было 300 дес. незаложенной земли⁷⁶. Новый дом на Невском просп. не был полностью завершен, и жильцы постоянно жаловались на всевозможные недоделки.

Так кончилась эфемерная слава Генриха Блокка. Его считали богатым, в то время как на самом деле в последние годы он боролся изо дня в день за существование свое и своего банкирского дома, содержание которого (со всеми расходами) обходилось ему в 25—30 тыс. руб. в год⁷⁷. Выяснилось, что в последние годы вся выручка от продажи молока с фермы сразу поступала в кассу банкирской конторы. Общая задолженность экс-банкира равнялась 1466800 руб.⁷⁸

О положении банкирского дома «Генрих Блокк» в связи с колебаниями цен на выигрышные займы на Петербургской бирже уже давно ходили далеко не веселые слухи. Биржевики прекрасно знали, что Блокку приходилось считаться с постоянными истребованиями с него дополнительных обеспечений по его собственным онколям⁷⁹. В биржевых кругах еще с 1904 г. Г.Г. Блокка считали «живым покойником». Поэтому его самоубийство не произвело ровно никакой паники на бирже: «Его крах был учтен давно». Посвященные люди только удивлялись, что катастрофа случилась так поздно. Билеты выигрышных займов после смерти Блокка пошли даже на повышение: они оказались в более надежных руках⁸⁰.

На 4 апреля намечалось возобновление работы банкирского дома «Генрих Блокк», однако, когда утром собрались служащие, им заявили, что разрешение на открытие конторы еще не получено из Петербургского коммерческого суда, куда вдова покойного подала прошение. Полагали, что, возможно, оно поступит на следующей неделе⁸¹.

Вскоре Петербургский коммерческий суд объявил свое решение. Вдове банкира Г.Г. Блокка было отказано в ходатайстве продолжить ведение дел покойного мужа. Банкирская контора переходила к сестре Генриха Блокка — М.Г. Лауфферт⁸². Она была назначена опекуной над имуществом умершего Блокка. М.Г. Лауфферт проживала в Петербурге, по Песочной наб., 6, а после смерти брата переехала на Невский просп., 65, в кв. 17⁸³. В том же доме продолжала жить и А.Н. Блокк, внося квартирную плату за проживание в размере 166 руб. 66 коп. в месяц⁸⁴. Опекуном в 1906 г. был назначен присяжный поверенный Васи-

лий Прокопьевич Казанцев, но вскоре согласно его ходатайству он был уволен «от звания опекуна»⁸⁵.

О самоубийстве Г.Г. Блокка и крахе его банкирского дома пресса писала около двух недель. Затем появились другие темы, и о Блокке вспоминали все реже и реже. Вскоре газеты запестрели сообщениями об убийстве Гапона, о землетрясении в Сан-Франциско, о выборах в Государственную думу, слухами об отставке и уходе с поста премьер-министра С.Ю. Витте и др.

После смерти Блокка более 100 вкладчиков предъявили свои претензии на возврат доверенных его банкирскому дому денег. Среди клиентов были самые разные люди, например, крестьянин из Херсонской губернии Никита Христофорович Боляков, купивший в рассрочку два выигрышных билета по 351 руб. каждый, или некий Измаил Гаджи Ага-оглы⁸⁶. В списках клиентов банкирского дома Г.Г. Блокка встречаются купцы, офицеры, чиновники, обыватели, прислуга, вдовы и др.

Спустя месяц после смерти Генриха Блокка его имущество пошло с молотка. Проданы были и дом, и дача, и яхты. Дело о банкротстве банкирского дома Блокка тянулось очень долго. В распоряжении конкурсной комиссии по делам банкирского дома на осень 1911 г. оставалось еще непроданным имение в Пензенской губернии. Кроме того, неясна была ситуация с домами на Невском просп. До 1914 г. дело рассматривалось в Петербургском коммерческом суде⁸⁷. Из отчета, представленного суду, следовало, что всех претензий к имуществу покойного банкира было предъявлено на 800 тыс. руб., однако из них только половину признали «бесспорными». Кредиторы получили по 26 коп. на 1 руб. На суде прозвучало, что у вкладчиков есть надежда в случае продажи оставшегося имущества получить еще по 10 коп. на 1 руб. Но это было довольно слабое утешение для потерпевших.

Конечно, несостоятельность банкирского дома «Генрих Блокк» и самоубийство его владельца были не первыми и не последними в финансовой истории России. Банкирский промысел всегда и везде был сопряжен с особым риском, существовала постоянная опасность банкротства. В XIX в. прогорели петербургские банкиры Ф.П. Баймаков, И.К. Лури, «Шаскольский и Кан», С.В. Розенблюм, Ф.А. Клима, Сафонов, Казаринов, Р.Х. Мантке, А.А. Зингер, Левинсон, Кузнецов и др.⁸⁸ Но подобные случаи в тот период были редким явлением. Массовый характер банкротства приобретают в начале XX в. Кроме Г.Г. Блока, разорились столичные банкирские конторы Г.А. Никитина, А.Н. Кутузова, А.Н. Трапезникова, Н.Н. Озерова, Д.А. Полуэктова, «А.А. Печенкина и К^о», К.А. Толстопятова,

А.П. Киреева, С.Ф. Петровского, М.К. Коровко, А.П. Кропотова, Равицкого, А.И. Зейдмана и др. Все они были тесно связаны с фондовой биржей, являясь, по сути, биржевыми, спекулятивными банкирскими заведениями. Основная их деятельность была направлена на операции с ценными бумагами. Их биржевые сделки значительно превышали все остальные банкирские операции. Многие банкирские дома и конторы учреждались исключительно ради финансовых комбинаций на фондовом рынке. Причиной большинства крахов была неосторожная спекулятивная игра. Банкротства сопровождались разорением массы введенных в заблуждение клиентов, доверивших частным банкирам свои сбережения. Приманкой, на которую ловилась клиентура, служил как высокий процент, предлагаемый банкирскими заведениями, так и простота в оформлении отношений, отсутствие каких-либо формальностей при совершении операций.

Примечания

¹ Промышленный мир. 1900. 9 июля. С. 787.

² Центральный государственный исторический архив Санкт-Петербурга (далее — ЦГИА СПб.). Ф. 569. Оп. 11. Д. 366. Л. 1об.

³ См.: Адрес-календарь с.-петербургского биржевого купечества по 1 апреля 1885 г. СПб., 1886. С. 3; Справочная книга о лицах с.-петербургского купечества и др. званий, получивших в течение времени с 1-го ноября 1884 по 1 февраля 1885 г. свидетельства и билеты по 1 и 2 гильдиям на право торговли и промысла в С.-Петербурге в 1885 году. СПб., 1885. С. 578.

⁴ ЦГИА СПб. Ф. 569. Оп. 11. Д. 254. Л. 30об., 34.

⁵ Там же. Д. 366. Л. 2.

⁶ Петербургский листок. 1906. 30 марта.

⁷ Там же.

⁸ ЦГИА СПб. Ф. 569. Оп. 11. Д. 366. Л. 31об.

⁹ Розенблюм вернулся в Варшаву, где его банкирская контора на Маршалковской ул., 149 просуществовала до конца 1890-х гг. См.: Адрес-календарь С.-Петербурга: Справочная книжка на 1881 год. СПб., 1881. С. 346; Вся Россия: Русская адресная и справочная книга фабрик, заводов, торгово-промышленности и администрации на 1899. Т. 2. М., 1899. С. 223.

¹⁰ См.: Руководство к практическому ознакомлению с банковыми операциями и к облегчению сношений иногородней публики с конторою / Составил Ф.А. Клима. Издание банкирской конторы Ф.А. Клима. СПб., 1884.

¹¹ Справочная книга о лицах с.-петербургского купечества и др. званий, получивших в течение времени с 1-го ноября 1884 по 1 февраля 1885 г. свидетельства и билеты по 1 и 2 гильдиям на право торговли и промысла в С.-Петербурге в 1885 году. С. 578.

¹² Шерих Д.Ю. Невский без секретов: Были и небылицы. М., 2006. С. 179.

¹³ Петербургский листок. 1906. 5 апреля; Биржевые ведомости. 1906. 5 апреля.

¹⁴ ЦГИА СПб. Ф. 569. Оп. 11. Д. 366. Л. 11.

¹⁵ Там же. Л. 1—1об.

¹⁶ Там же. Д. 254. Л. 29—30об.

¹⁷ Там же. Д. 366. Л. 5—5об.

¹⁸ Там же. Л. 8.

¹⁹ Там же. Л. 7—7об.

²⁰ Там же. Л. 1об.

²¹ Там же. Л. 13—13об.

²² Там же. Д. 254. Л. 3—3об.

²³ Там же. Л. 1—3об.

²⁴ Вестник тиражей погашения всех обращающихся на русских биржах процентных бумаг. 1896. № 1. С. 3.

²⁵ Там же. 1885. № 1. С. 1.

²⁶ Там же. 1896. № 9. С. 43.

²⁷ ЦГИА СПб. Ф. 569. Оп. 11. Д. 254. Л. 3—3об.

²⁸ Там же. Л. 6.

²⁹ Там же. Л. 9—10.

³⁰ Там же. Л. 71.

³¹ Новости и биржевая газета. 1890. 19 октября.

³² Мартыанов П.К. Цвет нашей интеллигенции: Словарь-альбом русских деятелей XIX века в силуэтах, кратких характеристиках, надписях к портретам и эпитафиям. СПб., 1893. С. 33.

³³ Петербургский листок. 1906. 25 марта.

³⁴ Биржа и спекуляция: Разъяснение значения русских бумаг, обращающихся на нашей и заграничных биржах. Правильная оценка всех бумаг. Средство не попасть в спекулятивную ловушку и не поплатиться своим карманом. Расчет, которым следует руководствоваться при покупке биржевых бумаг по теории вероятностей. Объяснение заграничных биржевых телеграмм о ежедневной цене и курсе наших бумаг. Биржевые и курсовые таблицы за разное время для сравнения цен разных бумаг и их колебаний. СПб., 1878. С. 37.

³⁵ Суворин А.С. Очерки и картинки: Собрание рассказов, фельетонов и заметок Незнакомца (А. Суворина). Ч. II. СПб., 1875. С. 25.

³⁶ См.: Чехов А.П. Собрание сочинений: В 12 т. Т. 6. М., 1985.

³⁷ См.: Шолом-Алейхем. Собрание сочинений: В 6 т. Т. 6. М., 1990.

³⁸ См.: Тэффи Н.А. Собрание сочинений: В 7 т. Т. 7. М., 2001.

³⁹ См.: Панько Рудый. Выигрыш без билета 25000 рублей. М., 1901.

⁴⁰ Беляев Н.М. Банкирские конторы. М., 1883. С. 26—33.

⁴¹ Петербургский листок. 1900. 5 июля.

⁴² ЦГИА СПб. Ф. 569. Оп. 11. Д. 254. Л. 55.

⁴³ Петербургский листок. 1906. 14 апреля.

⁴⁴ ЦГИА СПб. Ф. 569. Оп. 11. Д. 254. Л. 13—13об.

⁴⁵ Там же. Л. 17.

- 46 Весь Петербург на 1906 год. Отд. II. Промышленные и торговые предприятия города С.-Петербурга. СПб., 1906. С. 1144.
- 47 ЦГИА СПб. Ф. 513. Оп. 48. Д. 6. Л. 1—10б.
- 48 Петербургский листок. 1906. 23 марта.
- 49 Там же.
- 50 Знакомый. Банкиры // Синий журнал. 1916. № 32. С. 10.
- 51 Там же.
- 52 Вересаев В.В. Записки врача // Собрание сочинений: В 5 т. Т. 1. М., 1961. С. 417.
- 53 Петербургский листок. 1900. 5 июля.
- 54 ЦГИА СПб. Ф. 356. Оп. 1. Д. 8294. Л. 1—9.
- 55 Там же. Ф. 573. Оп. 87. Д. 544. Л. 2—4.
- 56 Петербургский листок. 1906. 14 апреля.
- 57 Там же. 23 марта.
- 58 Новое время. 1900. 13 мая.
- 59 Петербургский листок. 1906. 30 марта.
- 60 См.: Новое время. 1906. 23 марта; Торгово-промышленная газета. 1906. 23 марта.
- 61 См.: Знакомый. Указ. соч. С. 10.
- 62 Русское слово. 1906. 23 марта.
- 63 Петербургский листок. 1906. 24 марта.
- 64 Там же.
- 65 Биржевые ведомости. 1906. 25 марта.
- 66 Торгово-промышленная газета. 28 марта 1906; Биржевые ведомости. 1906. 29 марта.
- 67 Биржевые ведомости. 1906. 23 марта.
- 68 Там же. 28 марта.
- 69 Новое время. 1906. 23 марта; Русский экономист. 1906. № 11. 25 августа. С. 157.
- 70 Петербургский листок. 1906. 14. апреля.
- 71 Там же. 23 марта.
- 72 Там же. 24 марта.
- 73 Там же. 24 марта; Биржевые ведомости. 1906. 24 марта.
- 74 Биржевые ведомости. 1906. 30 марта; Новое время. 1906. 29 марта.
- 75 Петербургский листок. 1906. 29 марта.
- 76 Биржевые ведомости. 1906. 5 апреля; Блокковская «Эмбериада» // Петербургский листок. 1906. 4 апреля.
- 77 Там же. 28 марта.
- 78 Там же. 10 апреля.
- 79 Там же. 23 марта.
- 80 Там же. 14 апреля.
- 81 Биржевые ведомости. 1906. 5 апреля.
- 82 Там же. 12 апреля.
- 83 ЦГИА СПб. Ф. 225. Оп. 1. Д. 2228. Л. 1—3, 9—21.
- 84 Там же. Д. 2232 а. Л. 2.
- 85 Там же. Л. 4.
- 86 Там же. Ф. 243. Оп. 1. Д. 315. Л. 32, 33, 36, 78; Ф. 225. Оп. 1. Д. 2228 (1906 г.), 2229 (1907 г.), 2230, 2231 (1907 г.).
- 87 Там же. Д. 461.
- 88 Новое время. 1900. 13 мая.

Экономическая история СССР

*Б.М. Шпотов**

Компания Форда в Советском Союзе в 1920-е — 1930-е гг.**

«Для России это явилось началом новой эры», — так назвал инженер компании Форда Ф. Беннетт торжественный пуск 1-го автосборочного завода в Нижнем Новгороде 1 февраля 1930 г. Генри Форду отправили телеграмму, а американский консультант директора завода стал «героем дня» — его качали на руках¹. В июне 1930 г. помощь компании получила высокую оценку советских экспертов, которые подчеркивали, что «договор с Фордом имеет большое политическое значение, а в техническом отношении представляет собой наиболее солидную нашу связь с американской индустриальной техникой». Русские стажеры считали учебно-производственную практику на фордовском заводе в Дирборне очень полезной и сообщали о хорошем отношении к ним его администрации².

Как у компании «автомобильного короля» и советской власти появились взаимные обязательства? Чьи инициативы преобладали? Какова была стратегия компании? Как русские идентифицировали и воспринимали фордовскую продукцию и ноу-хау? Легко или с трудом давалось их освоение?

Первое знакомство

В Российской империи фордовская модель «Т» продавалась, но не пользовалась исключительным успехом из-за конкурен-

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

** Настоящая статья, положенная в основу доклада на XIV Международном конгрессе по экономической истории в Хельсинки (август 2006 г.), подготовлена при поддержке исследовательской Программы Фулбрайт—Кеннан.

ции комфортабельных и дорогих европейских марок, которые предпочитали русские богачи и аристократы. Некоторые из них, включая высших сановников, обзавелись «фордами», но как вторым автомобилем и, видимо, потому, что это была любопытная заокеанская новинка. Отличительные черты «форда» рекламировались на американский манер: он создан для самого широкого применения, экономичный, недорогой, выносливый, лучше других приспособленный к плохим дорогам, и у него масса покупателей в Соединенных Штатах. Однако идея «народного автомобиля» в Российской империи отсутствовала, для поездок на дальние расстояния население пользовалось пароходами и железными дорогами, а в городах — извозчиками, конкой или трамваем. В годы Первой мировой войны русское военное ведомство закупало более мощные, чем «форд», американские и европейские марки — «паккард», «уайт», «фиат», «рено». Однако информация о массовом производстве автомобилей появилась в некоторых технических журналах, а инженер-механик Н.С. Лавров, побывавший на заводе Форда, читал на эту тему публичные лекции³.

Летом 1916 г. фордовский менеджер Г. Плантиф после посещения ряда европейских стран и России предложил руководителям компании создать «Русскую компанию Форда» (Russian Ford Company) для сборки автомобилей на территории империи. Основанием явились затруднения в сбыте «фордов» в Германии, где имелась своя развитая автопромышленность, а концентрацию их производства для европейского рынка в Великобритании следовало, по мнению Плантифа, уравновесить созданием дочерней фирмы в России, «пока русские предпочитают сотрудничать с американцами». Н.С. Лавров также писал в штаб-квартиру Форда о потенциальных возможностях российского рынка⁴. Реакция на эти предложения неизвестна, но время для развития фордовского бизнеса в России тогда было крайне неблагоприятным. Страна стояла на пороге революционных потрясений.

Советское руководство проявило интерес к продукции и технологии Форда. Скептицизм в отношении модели «Т» сохранялся, но по причине устарелости конструкции, из-за чего ее не включили в государственный реестр зарубежных закупок, хотя благодаря низкой цене маломощные «фордики» все-таки разрешалось приобретать по отдельным заказам. В силу острой нехватки автомашин и почти полного отсутствия собственного производства, модель «Т», легковая и грузовая, оказалась в верхней части списка ввозимых автомобилей (с 1929 г. основное

место в автоимпорте заняла новая модель «А» и ее комплектующие для сборки в СССР)⁵. Свободной продажи не было: легкие автомобили, грузовики, мотоциклы распределялись по организациям.

Не возникало необходимости и в рекламе. Советское руководство старалось уменьшить унаследованное от царской России разнообразие марок и моделей (согласно переписи от 1 июля 1917 г., более чем от 46 зарубежных фирм)⁶, чтобы облегчить задачу обслуживания и ремонта, которые стали государственной отраслью. Организации, имевшие право совершать закупки за рубежом, прежде всего Наркомвнешторг, при помощи межведомственной экспертизы выбирали товары в зависимости от цены и качества, а также их новизны и необходимости для народного хозяйства и предпочитали поставщиков, согласных продавать в кредит или на условиях консигнации. В такой обстановке исключались какие-либо самостоятельные стратегии проникновения инофирм на советский «рынок» (фактически — государственный склад импортных товаров), кроме продажи на максимально льготных условиях. Связующими звеньями с зарубежными производителями стали государственные закупки, предоставление концессий на советских условиях и договоры технической помощи.

Несмотря на то что концессии являлись одной из немногих форм временного и ограниченного допуска иностранных инвестиций в СССР, на их основе не было построено ни одного автомобильного или тракторного завода. Советы настойчиво предлагали компании Форда концессию на постройку и эксплуатацию завода по выпуску тракторов, но ее руководство отказалось это делать после тщательного изучения группой менеджеров, побывавших в 1926 г. в Советской стране, условий и правил пользования концессиями. Они нашли инвестиции в ее экономику слишком рискованным и неразумным делом и рекомендовали придерживаться осторожной политики продаж по государственным заказам.

В 1925 г. Советский Союз заказал 12000 тракторов «фордзон», что тогда составляло около 10% их производства компанией. Советский торговый представитель в США — корпорация «Амторг» (Amtorg) — настояла на их продаже в кредит, и трактора были отправлены в СССР с оплатой 75% их стоимости при отгрузке и возврате остальных 25% через 10 месяцев после доставки. Генри Форд согласился принимать до 50 русских стажеров для изучения производства и ремонта тракторов, что создало прецедент для будущих стажировок советских автомоби-

лестроителей. Но компания отказалась продлить кредит, и лидирующим поставщиком «стальных коней» для СССР стала чикагская компания International Harvester, предложившая самые выгодные условия кредитования. Машиностроительный завод «Красный путиловец» в Ленинграде пытался выпускать фордовский трактор «пиратским способом», под своей заводской маркой, но незнание секретов его массового производства придало этим попыткам кустарный характер, и продукция оставалась некачественной⁷. Однако первая пятилетка дала толчок индустриализации и легальному овладению новейшими западными, прежде всего американскими, технологиями. Оплаченная Советским Союзом помощь компании Форда стала одним из элементов создания материально-технической базы социализма.

«Фордизм» и социализм

Рост производительности труда при социализме был главной заботой советских руководителей начиная с В.И. Ленина. Во второй половине 1920-х гг. быстрое практическое решение этой проблемы виделось в организации гигантских предприятий американского образца с поточным производством, каких еще не имела Россия и Европа. От их создания в СССР не только выросли бы производственные мощности, но и воплотилась бы в жизнь присущая крупным американским заводам рациональная организация труда, как на заводах Форда. Колоссальный объем продукции, применение автоматических станков и возможность использования малоквалифицированной рабочей силы, обученной простейшим операциям у конвейера, выглядели особенно привлекательно. «Американизация» и «фордизм» стали лозунгами форсированной индустриализации.

К 1930 г. советское правительство отказалось от предоставления концессий и расширило круг предложений западным фирмам по заключению договоров о технической помощи, доверив им разработку технологических и строительных проектов новых советских предприятий. Капитал для приобретения ноу-хау и финансирования строительных работ обеспечивало государство. Сотни американских и европейских компаний торопились принять участие в этой программе⁸. Однако «Форд Мотор компани» оставалась заветной целью советского «крестового похода» за передовыми технологиями. Ее достижения

наиболее широко пропагандировались в СССР. Всемирно известная книга Генри Форда «My Life and Work» была переведена на русский язык в сокращенном и адаптированном виде с предисловием инженера Н.С. Лаврова. Русская версия получила отличное от оригинала название — «Моя жизнь, мои достижения», поскольку «работа» (work) — не для капиталистов! В 1924—1928 гг. книга выдержала девять переизданий с большим общим тиражом в 70000 экз. На русском языке вышло и ее продолжение — «Сегодня и завтра» («Today and Tomorrow», 1926). Советская «фордиана» стала бестселлером, рекомендованным в качестве пособия для «красных директоров» и тех, кто занимался вопросами «научной организации труда». Автор предисловия к сокращенному русскому переводу инженер Н.С. Лавров изучал в США фордовское производство, читал в России публичные лекции и написал две книги о нем; популяризовали «фордизм» и другие авторы⁹. Ф.Э. Дзержинский [в качестве председателя Высшего совета народного хозяйства (ВСНХ) СССР] назвал капиталиста Форда врагом социализма и одновременно — в духе марксистской диалектики и прагматической логики — «учителем всех руководителей нашей промышленности»¹⁰.

Грандиозный масштаб индустриализации и дипломатические способности зампреда ВСНХ СССР В.И. Межлаука настроили Генри Форда в пользу России (одновременно Межлаук делал предложения корпорации General Motors, и Генри Форд, по всей вероятности, знал об этом). Руководство компании решило не упустить крупный советский заказ стоимостью в 30 млн долларов за оказание технической помощи в создании современных автомобильных заводов фордовского образца. Вскоре после заключения договора «автомобильный король» заявил на страницах «The New York Times» («Нью-Йорк таймс»): «Русские технические специалисты уже изучают наши заводы и наши производственные методы в Дирборне. Их приедет больше, а мы пошлем наших людей помогать Советам... Это великое начинание, и автомобиль окажет огромное влияние на развитие их страны. Русские предприимчивы и честолобивы, и им понадобится не меньше автомобилей, чем американцам»¹¹. Журналу «Nations' Business» Форд в 1930 г. сказал: «В России начинаются строительные работы. Неважно, какая теория скрывается за конкретными делами... Судить нужно по результатам. Я считаю своим долгом помогать любой нации, которая собирается жить собственным трудом, чтобы стать экономически независимой»¹².

Советское восприятие «фордизма» обогатилось опубликованными личными впечатлениями некоторых русских стажеров. С.Г. Леденев был занят на сборке тракторов и, описывая физически тяжелую, монотонную и непрерывную работу у конвейера, назвал ее оценку Н.М. Лавровым поверхностным наблюдением «экскурсанта». Леденев и инженер И.Б. Шейнман отмечали страх американских рабочих перед администрацией и желание выслужиться, чтобы самим стать «маленькими боссами». Они критиковали тесное расположение машин в цехах, отсутствие столовой (еду привозили на тележках прямо в цех), зато высоко отзывались о технике и о производстве в целом. Были замечены и важные «мелочи», как, например, нагрудные значки с номерами: они служили пропуском и позволяли тысячам людей без задержки проходить в широкие заводские ворота. Отсутствовали и очереди у касс в дни выдачи зарплаты, так как ее заранее раскладывали в пронумерованные конверты. Шейнман обратил внимание на тщательную каждодневную уборку помещений, которая ни на минуту не останавливала работу, и на заботу администрации об индивидуальной технике безопасности — комбинезонах, защитных очках, перчатках и т. д. Зная о пренебрежении ими на советских заводах, он привез их образцы в СССР¹³.

«Социалистическая организация труда» увязывала сдельную работу и сдельную оплату с социалистическим соревнованием. Победителей поощряли денежными премиями, ценными подарками и почетными грамотами. Промышленные компании в США заменили сдельщину почасовой оплатой и не поощряли внутреннюю конкуренцию. Совместить «диктат конвейера» со сдельной работой и соцсоревнованием значило нарушить общий ритм работы, создав перепроизводство на более легких участках и отставание на более трудных, а дать дорогу только конвейеру было бы равносильно отказу от социалистических принципов. Эта головоломная задача, вставшая перед советскими предприятиями, породила неоднозначное отношение к «фордизму».

Сталинградский тракторный завод (СТЗ) выпускал трактора марки «Интернационал» по лицензии американской компании International Harvester без технической помощи Форда. Однако «фордизм» пользовался влиянием и там, так как большинство советских тракторостроителей, посланных на стажировку в США, проходило практику на фордовском тракторном заводе, а на СТЗ был установлен сборочный конвейер. Его максимальная

мощность была рассчитана на 50000 машин в год. Убежденные «фордисты» в руководстве завода подвергались критике за «бездумное копирование» капиталистической организации труда, в которой главенствовал конвейер, а рабочие оставались безгласными и бесправными «винтиками». В 1930 г. главный инженер СТЗ и его заместитель доказывали, что рабочий контроль и социальное соревнование могут принести пользу на пусконаладочной стадии, когда механическая сборка проходит установку и испытание в различных цехах. Когда же будет запущена вся конвейерная система и установится единый ритм, социальное соревнование станет ненужным. Их критики, старавшиеся поднять роль советского рабочего человека, придумали такую комбинацию, как создание мобильных бригад по контролю за качеством в нескольких цехах и обучение работе на разных станках, чтобы избежать узкой специализации, как у Форда¹⁴. На фордовских же заводах точность изготовления деталей определялась не вручную, а самыми тонкими контрольно-измерительными приборами.

Однако все теоретические рассуждения были опрокинуты неблагоприятными экономическими условиями. Функции планирования, производства, снабжения и сбыта разделялись по административному принципу и были плохо скоординированы. В начале 1930-х гг. советская промышленность в целом не могла снабжать автомобилестроительные и тракторные заводы всем необходимым, а транспортная сеть — справляться с возросшим объемом перевозок. Заказы за рубежом требовалось оформлять через высокие инстанции, контролировавшие расходы в валюте. Выполнение заказов также требовало времени, а доставка грузов через советскую таможню, портовые терминалы и далее к местам назначения была слишком медленной. Основными проблемами стали получение заводами полных комплектов деталей и правильная сборка. СТЗ начал работу при отсутствии ряда импортных механических приспособлений для сборки и нехватке крепежных болтов от завода «Красный гвоздильщик». В результате провалилась широко разрекламированная программа наращивания темпов производства на СТЗ, приуроченная к XVI съезду ВКП(б). Десятки тракторов, которым не хватало нескольких деталей, простаивали на заводском дворе. Качество сборки и комплектующих было таково, что трактора ломались после трехдневного испытания. Советские газеты сообщали об ужасающем беспорядке на сборочной линии и о достигнутом через полгода «рекорде» — сборке за один день 66 тракторов, но за счет «довинчивания гаек» (см. табл. 1).

**Плановый и фактический выпуск тракторов на СТЗ
после его официального пуска 17 июля 1930 г. по январь 1931 г.,
количество единиц**

1930	По плану	Факти-чески	1931	По плану	Факти-чески
Июль	35	3	25 января	Нет данных	55
Август	420	10	27 января	Нет данных	42
Сентябрь	2100	35	28 января	Нет данных	30
5 октября	Нет данных	8	29 января	Нет данных	11
6 октября	Нет данных	4	30 января	Нет данных	0
7 октября (до полудня)	Нет данных	0	31 января	Нет данных	66
			Весь январь	900	706

Источники: Старов Н. В муках рождается завод // За Индустриализацию. 1930. 20 ноября; 31 января — 66 тракторов // Известия. 1931. 4 февраля.

Аналогичная ситуация повторилась на автозаводах фордовского типа в Нижнем Новгороде и в Москве.

Трудности взаимной адаптации

Согласно договору от 31 мая 1929 г. компания Форда обязалась оказать подчиненному ВСНХ СССР управлению «Автострой» техническую помощь в создании автозаводов фордовского типа. Сделка была исключительно выгодной: вместо перевода наличных долларов их предстояло вложить в покупку 72 тыс. столь необходимых в народном хозяйстве автомобилей в разобранном виде или приобрести по собственному выбору любую другую автопродукцию на ту же сумму (33 млн долларов) в рассрочку на 4 года. В 1930 г. были пущены два автосборочных завода: № 1 в Нижнем Новгороде и № 2 в Москве. Вначале они должны были собирать легкие «форды» модели «А» и грузовые модели «АА» из присылаемых компанией комплектующих, а затем перейти на аналогичные автодетали советского производства.

Компания Форда поставила «Автострою», но уже по отдельному договору, часть заводского оборудования. 1 января 1932 г. состоялся пуск крупнейшего в Европе Нижегородского, впо-

следствии Горьковского, автозавода (ГАЗ). Он был рассчитан на выпуск до 140000 грузовых и легковых машин в год. Советские «Форды» назывались, соответственно, «ГАЗ-А» и «ГАЗ-АА», далее появились модификации «ГАЗ-М1» («эмка») и грузовик «ГАЗ-ММ». Они не были точной копией фордовской марки, но сохраняли ее базовые черты. Компания Форда изготовила все необходимые чертежи, в том числе по планировке цехов, спецификации оборудования, работая совместно с инженерами «Автостроя» и компанией «Остин» (Austin; Кливленд, штат Огайо), которая занималась архитектурно-строительной частью проекта основного автозавода. Архитектурно-строительное проектирование сборочных заводов выполнила фирма «Альберт Канн, Инк.» (Albert Kahn, Inc.) из Детройта.

По воспоминаниям Ф. Беннетта, 1-й автосборочный завод стал работать не сразу. «Прошла неделя или больше, прежде чем мы пустили конвейер. Когда они <русские> собирали автомобили, им не доставало тех или иных деталей. Это первый сборочный завод в их стране. Большинство этих людей побывали в Детройте. Главная проблема заключалась в том, что они не умели пользоваться инструментом... В конце концов они научились собирать грузовые и легковые машины на одном конвейере. Но русские рабочие оказались медлительнее наших, так как не знали, что нужно делать. Работа в единой команде им не очень удалась»¹⁵.

Начальная стадия работы любого предприятия часто бывает трудной. Компания Форда, созданная в 1903 г., также столкнулась с техническими и организационными проблемами. Продукция от ее поставщиков была низкого качества, автомобили часто выходили из строя, но производство отлаживали поэтапно и последовательно. Выпуск авточастей самой компанией ускорила этот процесс, а поскольку компания Форда была частным предприятием, все решения принимались внутри и по наиболее эффективному варианту. Генри Форд и его менеджеры добились ритмичной работы, строгой дисциплины, устранили узкие места. Без всего этого была немыслима конвейерная система, которая постепенно, экспериментальным путем, вводилась в 1913—1917 гг.

На заводах, построенных с помощью компании Форда в России, все происходило наоборот: к готовым конвейерам и машинному оборудованию приходилось «подтягивать» все остальные факторы и условия производства. Это было чрезвычайно трудной задачей из-за недостатков государственного снабжения, квот и лимитов, а торопливость и показуха мешали навести порядок. Приходилось останавливать линию или сокращать

сборку до минимума, чтобы устранять незамеченные или возникшие неполадки, дожидаться недостающих инструментов, деталей, материалов. Доставка фордовских комплектующих по морю из Нью-Йорка в Мурманск занимала 21 день, но разгрузка парохода отнимала до трех недель, а перевозка грузов по железной дороге в Нижний требовала 40 (!) дней¹⁶.

Присланные компанией специалисты могли только давать советы и осуществлять технический надзор. Аналогичная ситуация имела место на каждой строительной площадке и при пуске каждого нового предприятия. Американская же, особенно фордовская, система поточно-массового производства могла эффективно работать лишь при обеспечении соответствующих условий: непрерывного поступления сырья и материалов, наличия инженерных кадров нужной квалификации, дисциплинированной рабочей силы и т. д. В Советской стране конца 20-х — начала 30-х гг. эти факторы отсутствовали. Заимствование промышленных достижений США называли в СССР «американизацией», «фордизацией», но советские копии фордовских или иных американских предприятий работали плохо не только первые месяцы, но и годы после их пуска. Это было обусловлено экономическими и организационными факторами, присутствующими всей советской экономике периода индустриализации, особенно в первую пятилетку (см. табл. 2).

Таблица 2

**Общие условия производства в США и СССР
в конце 1920-х — начале 1930-х гг.**

США	СССР
Насыщенность рынка сырья и машинного оборудования	Нехватка и низкое качество сырья и оборудования, возмещаемые в основном за счет импорта
Принятие решений в самой компании	Подчинение промышленных предприятий вышестоящим инстанциям
Инженеры и рабочие имели опыт работы в соответствующей организованной промышленности	Лишь незначительная часть инженеров и рабочих прошла стажировку на предприятиях США. Большинство работников приходило из деревень
Принцип единоначалия в руководстве компаниями	Администрация делила власть с партийной и профсоюзной организациями, работу предприятий контролировало ОГПУ

США	СССР
Строгая дисциплина сверху до низу	Слабая дисциплина у части рабочих — прогулы, перекуры и т. п.
Экономия от масштаба, снижение издержек производства	Экономия на стоимости материалов и рабочей силы
Минимальный управленческий аппарат	Многочисленный аппарат, включавший «освобожденных» секретарей партийных и профсоюзных организаций
Координация снабжения, производства и распределения на уровне компании	Централизованная система планирования, производства и распределения

Когда главный автозавод в Нижнем Новгороде начал в январе 1932 г. давать продукцию, на автосборочный № 1 были возложены различные вспомогательные операции: покраска, ремонт, доукомплектование автомашин и др. Задания менялись по несколько раз в месяц. Эти «встряски» вынуждали администрацию то нанимать, то распускать часть рабочих. При сокращении объема работ примерно половина людей оказывалась лишними, а при поступлении новых заданий, часто неожиданных, возникала нехватка рабочей силы (до 50%). Новички отвлекали от работы квалифицированных заводчан, обращаясь к ним за помощью. Когда сверхнормативная нагрузка заканчивалась, временных рабочих увольняли, и оставшимся приходилось выполнять по несколько операций, включая незнакомые, которые можно было освоить не раньше чем за 2—3 месяца. Переход на новую продукцию сводил на нет все наработанные ранее навыки, и приходилось начинать с нуля, жаловалась администрация автосборочного завода в пояснительной записке к отчету за 1932 г.¹⁷

Аналогичные недостатки имели место и на автосборочном заводе № 2 в Москве. Его работа целиком и полностью зависела от поставок комплектующих от компании Форда. В 1931 г. завод был загружен в среднем на 56% своей мощности. Зависимость от снабжения создавала резкие колебания в производственной программе и необходимость содержать дополнительных рабочих. В феврале завод простаивал из-за отсутствия деталей для сборки. В августе месячный план был выполнен благодаря заданию партии и правительства дать как можно больше грузовиков для перевозки урожая, но в сентябре ассигнования заводу сократились с 4 млн руб. до 1,5 млн. Такие колебания мешали

оценить соответствие разработанного в США технологического процесса отечественным условиям, выявить «узкие места» и другие недостатки. Было невозможно поддерживать единый ритм работы цехов для снижения производственных издержек¹⁸. Один американский специалист отмечал в 1932 г., что превосходное оборудование, установленное на этом заводе, обесценивается невниманием к таким «мелочам», как размещение поступающих грузов и тары. «Некоторые производственные операции говорят о предпочтении количества качеству». Он указал и на такие трудности в работе всей советской автотракторной промышленности, как текучка рабочей силы, неукомплектованность инженерно-техническими кадрами, нехватка сырья и материалов, транспортных средств, работа «на авось», методом проб и ошибок¹⁹.

Компания Форда не была виновна в срывах поставок: они возникали из-за стремления советской стороны сократить закупки за рубежом. В августе 1931 г. И.В. Сталин дал строгое указание экономить валюту и прекратить сделки с американскими фирмами²⁰. Заказы на оборудование передавались в Европу, где предлагались лучшие условия кредита, и на советские предприятия. Именно неспособность советских заказчиков своевременно оплачивать заказы у Форда, что проявилось уже в 1931—1933 гг., привела к преждевременному окончанию сотрудничества и замене договора 31 мая 1929 г. о технической помощи американской фирмы сроком до 31 мая 1938 г. соглашением от 14 марта 1935 г. об отказе от финансовых претензий и сохранении фордовской марки в СССР до 31 мая 1938 г.²¹ Иное решение вопросов — в арбитражном суде — не представлялось возможным: договор 1929 г. не предусматривал такой процедуры. В результате работа ГАЗ сильно замедлилась: упор был сделан на овладение импортной техникой и на изготовление станков, инструментов и авточастей собственными силами. В 1929—1932 гг. «Автострой» отправил около 230 рабочих и инженеров обучаться на завод Форда, но по указанию свыше часть их распределяли по возвращении на другие заводы. Попытки получить квалифицированных работников путем обмена редко удавались. К тому же между русскими и американскими инженерами возникли профессиональные трения и разногласия. Русские отстаивали свои теоретические познания, американцы же подчеркивали приоритет собственного практического опыта²².

Вся советская автомобильная продукция 1932 г., изготовленная на шести заводах в Москве, Нижнем Новгороде (Горьком) и Ярославле, насчитывала 23879 единиц, а в 1933 г. — 49710. Она

выросла вдвое, но больше половины выпустили ГАЗ и два сборочных завода, построенных с помощью компании Форда²³. Это было лишь частью того, что мог дать автозавод ГАЗ, и значительную долю продукции составляли автомашины, собранные из фордовских комплектующих. Представитель компании Ч. Соренсен, посетивший Советский Союз в августе 1929 г., сообщил о разработке новой модели «V-8», но получил ответ, что ее производство явилось бы слишком сложной задачей, тогда как модель «А» полностью отвечала советским запросам. В области массового производства автомобилей, полагал Соренсен, компания Форда могла не опасаться конкуренции русских²⁴.

Инженер Н. Чавр, работавший в качестве консультанта отдела технического контроля, сообщил в конце 1932 г. американскому консулу в Риге, что «Автострой», полностью перенявший фордовский метод, не обеспечил изначально предусмотренной производительности в 1200 грузовиков в день. План на первые два года был понижен до 500 грузовиков, но фактическая дневная выработка составляла в среднем 75 единиц, из которых на ходу было всего 30. Неукомплектованные машины накапливались на заводском дворе, а когда двор переполнялся, их эвакуировали на сборочный завод № 1, расположенный в шести милях, где они простаивали до получения необходимых деталей. Как правило, им недоставало электрооборудования и кузовных частей. Инженер назвал основные причины невыполнения плана: плохая работа транспорта, снабжавшего завод, и несоответствие комплектующих, присылаемых другими заводами, фордовскому стандарту. Большая часть стального проката поступала из Германии и Англии, но та, что поставлялась советскими заводами, была низкого качества, «иногда абсолютно непригодной»²⁵. Американский специалист обратил внимание и на трудности обучения русских рабочих. Необученного человека средних способностей, нанимавшегося на завод Форда в США, можно натренировать за два дня так, чтобы он, по крайней мере, работал аккуратно и мог совершенствоваться далее без посторонней помощи. «Русских же обучить трудно, ибо они приходят большей частью из деревень, без какого-либо знания механики. Когда их инструктируют, они вынимают записные книжки и делают записи, а потом садятся изучать их, заботясь больше о собственной грамотности, чем о рутинных производственных операциях. При этом они задают вопросы и, если чего-то не понимают, пытаются немного экспериментировать». Н. Чавр уподобил их детям, впервые получившим механические игрушки: они ломают их, неправильно пускают в ход и вообще вытворяют с ними все что хотят; но индустриализация является

для русских школой: со временем они преодолеют «детское увлечение теорией и тягу к экспериментам» и начнут осваивать единственно правильные методы²⁶.

В феврале 1933 г. ситуация на ГАЗ изменилась мало. По свидетельству инженера Х. Вольфсона, автомашины, которым не хватало комплектующих, больше не загромождали заводской двор, а оставались на главном конвейере. Вместо 60—70 грузовиков в день — а столько удавалось выпускать осенью 1932 г. — завод стал давать по 30—35 единиц. Главные причины оставались теми же — «нехватка сырья и материалов, транспорта для их доставки, низкая трудовая мораль». Автомашины стояли на конвейере до полной комплектации, и вместе с ними простаивал весь завод. Советская промышленность, отмечал далее инженер, не могла изготовить новое оборудование взамен изношенного, и его приходилось импортировать каждый год, чтобы завод вообще работал. Невозможность получения исходных материалов — результат общего положения дел в тяжелой индустрии²⁷.

Братья Виктор и Уолтер Рейтер, американцы, работавшие на ГАЗ с конца 1933 г. до весны 1935 г., отмечали в своих мемуарах плохую координацию работы цехов. Если инструментальному цеху давалось задание изготовить за месяц определенное количество штампов (форм для горячей штамповки крупногабаритных деталей. — *Б. Ш.*), то необходимые чертежи и модели для их отливки поступали с двухнедельным опозданием. Это время цех простаивал, но в последнюю десятидневку начиналась штурмовщина²⁸. Уже в 1933 г., за пять лет до окончания срока действия договора с компанией Форда, отношения с нею пошли на спад. После 1935 г. на ГАЗ уже не осталось американских специалистов, чтобы обучать русских работе на импортруемых из США станках.

Осенью 1937 г. посол Соединенных Штатов в Москве Дж. Дэвис сообщил в Госдепартамент о технических трудностях, которые нанесли советскому автомобилестроению еще больший урон, чем «сталинские чистки». Массовое производство автомашин по американским методам тормозили большой процент брака и чрезвычайно высокая себестоимость их выпуска. На Горьковском автозаводе 12 тыс. т дорогостоящих металлоизделий пришлось пустить на лом из-за различных дефектов. Посол процитировал статью в газете «Правда» от 7 октября того года (№ 277), в которой перечислялись недостатки работы завода: оборудование литейного цеха было неправильно установлено и не поддерживалось в рабочем состоянии; значительная его часть была изношена по причине неумелого обращения; обору-

дование, купленное за рубежом, простаивало, так как русские не умели на нем работать. Стоившая несколько тысяч долларов машина для очистки стальных отливок от песка и загрязнений не использовалась два года, и никто не пытался пустить ее в ход, хотя с ее помощью можно было очищать 120 блоков для двигателей за семичасовую смену²⁹. Американское правительство, несомненно, учитывало подобные сведения о сталинской индустриализации.

Заключение

Программа индустриализации поставила такие цели и задачи, которые вынуждали советских хозяйственных руководителей искать готовые технико-технологические решения на Западе. В 1929 г. компания Форда оказалась в числе самых крупных и перспективных партнеров. Американская исследовательница М. Уилкинс образно назвала это партнерство «браком по расчету»³⁰, причем предложение исходило от СССР. Однако отношения продолжались недолго. Советское государство, уплатив огромные суммы за станочный парк и все инструкции по массовому производству, досрочно (в 1935 г.) расторгло отношения с компанией. «Развод» не ухудшил ее положения, если не считать того, что Советский Союз выкупил лишь половину автопродукции, нарушив тем самым условия договора. Советские автозаводы неудовлетворительно работали не только первые месяцы, но и годы после пуска. Это было вызвано дисфункциями советской экономики и системы управления, но, не будь преждевременного «развода», фордовские инженеры могли бы помогать осваивать новую технику по меньшей мере еще три года.

Как отмечал экономист А.Ю. Юданов, в СССР важнейшие для предприятий решения принимались не их непосредственными руководителями, а *извне, свыше*. Самостоятельность заводууправлений — звеньев государственно-бюрократической системы — была ограничена, и советские предприятия являлись не хозяйствующими субъектами, а производственными единицами в масштабе национальной экономической системы³¹. В годы индустриализации, и особенно первой пятилетки, советская промышленность не могла снабдить гигантские заводы «американского типа» всем необходимым. Достижения компании Форда воспринимались весьма поверхностно, русские стажеры изучали работу на современных станках, хотя не только эти станки обеспечивали переход от ремесленного производства к массовому. Автозаводы фордовского типа были построены и

оборудованы по последнему слову тогдашней техники, но их производительность оставалась низкой, как и качество продукции. Однако советское правительство было вполне удовлетворено сделкой с компанией Форда. Основной задачей автомобильной промышленности стало выполнение плановых заданий. Государственный заказ на простые в изготовлении и эксплуатации автомобили уже отечественного производства, отсутствие иностранной конкуренции на советском пространстве явились долговременными условиями развития автопрома и автотранспорта в СССР. Развернулось массовое производство *сугубо национального типа*. Ввоз иномарок отсутствовал со второй половины 1930-х до начала 1990-х гг., если не считать поставок по ленд-лизу и появления трофейных автомобилей в годы Второй мировой войны.

На Западе автомобилестроение развивалось опережающими темпами благодаря работе на индивидуального потребителя, а не на государство. Советская автопромышленность, созданная в основном благодаря технической помощи компании Форда, означала в первую очередь победу социализма. Ее дальнейший прогресс сдерживала экономическая система, поставившая во главу угла задачи обороны и развитие тяжелой индустрии. Частая сменяемость и разнообразие моделей противоречили бы такой политике. Вплоть до 1960-х гг. приоритетным направлением оставался выпуск грузовиков. Соотношение грузовых и легковых автомобилей было 8,5:1 в 1935—1939 гг., 7,9:1 в 1945—1949 гг. и 3,8:1 в следующем пятилетии³². Выпуск автомашин для индивидуальных покупателей был ограничен. Для массовых перевозок пассажиров увеличивался парк общественного транспорта, хотя и его не хватало, а руководителям соответствующих рангов государство предоставляло «персональные» автомашины лучших конструкций. Государственными являлись и автомобили специального назначения — скорой медицинской помощи и др. Выдвинутая еще во второй половине 1920-х гг. идея «народного автомобиля», подкрепленная примерами из жизни трудящихся в странах Запада³³, так и не была полностью реализована в СССР.

Примечания

¹ Bennett F. Reminiscences. November, 1954. P. 130 // The collections of Henry Ford Museum & Greenfield Village Research Center. Oral History Section.

² «Первые итоги иностранной техпомощи в автотракторной промышленности» // Российский государственный архив экономики (далее — РГАЭ). Ф. 7620. Оп. 1. Д. 701. Л. 46—47, 56.

³ Н.С. Лавров мог также использовать кн.: Arnold H.L., Faurote F.L. Ford Methods and the Ford Shops. N.Y., 1915.

⁴ Шпотов Б.М. Автомобили США в царской России // Американский ежегодник. 1998. М., 1999. С. 165—178; Shpotov B.M. Ford in Russia, from 1909 to World War II // Ford: The European History, 1903—2003 / Ed. by H. Bonin, Y. Lung, S. Tolliday. Vol. 2. Paris, 2003. P. 508—509.

⁵ Шпотов Б.М. Генри Форд: жизнь и бизнес. М., 2003. С. 376—377. Табл. IV.

⁶ История автомобильного транспорта России до 1917 г. / Под ред. А.А. Шевчука и др. М., 1994. С. 224—225.

⁷ Cohen Y. The Soviet Fordson. Between the politics of Stalin and the philosophy of Ford, 1924—1932 // Ford: The European History... Vol. 2. P. 531—550.

⁸ Sutton A.C. Western Technology and Soviet Economic Development, 1930 to 1945. Stanford, 1971.

⁹ Менеджмент производственной сферы: материалы к библиографии. Монографии и брошюры на русском языке XVIII в. — 1930 г. / Сост. А.П. Керзум и др. СПб., 2006. С. 40; Шведов С. Образ Генри Форда в советской публицистике 1920—1930-х годов: восприятие и трансформация ценностей чужой культуры // Взаимодействие культур СССР и США, XVIII—XX вв. / Под ред. О.Э. Тугановой. М., 1987. С. 133—143; Шпотов Б.М. Генри Форд: жизнь и бизнес. С. 347—348.

¹⁰ Дзержинский Ф.Э. Избранные произведения: В 2 т. М., 1977. Т. 2. С. 72.

¹¹ «Ford's views on Europe's Needs» // The New York Times. 1929. June 23.

¹² Цит. по: Wilkins M., Hill F.E. American Business Abroad. Ford on Six Continents. Detroit, 1964. С. 226.

¹³ Леденев С.Г. За станком у Форда: Из впечатлений участника поездки на тракторные заводы САСШ. М.; Л., 1927. С. 65—66, 68—69, 72—73, 143—150; Шейнман И.Б. Что я видел в Америке. Что я сделал в СССР. М., 1934. С. 28. 61—87.

¹⁴ Красовский В. Сталинградский фордизм и его теоретические уроки // За Индустриализацию. 1930. 16 октября.

¹⁵ Bennett F. Op. cit. P. 128—129, 133.

¹⁶ См.: За Индустриализацию. 1930. 11 апреля // РГАЭ. Ф. 7620. Оп. 1. Д. 75. Коллекция газетных вырезок.

¹⁷ РГАЭ. Ф. 7620. Оп. 1. Д. 554. Л. 52—54, 57—58.

¹⁸ Пояснительная записка к отчету автосборочного завода № 2 за 1931 г. // РГАЭ. Ф. 7620. Оп. 1. Д. 491. Л. 1—13.

¹⁹ Carver W.A. Amo and Nizhni-Novgorod Plants Lead Soviet Vehicle Plans // The Automotive Industries. 1932. March 12. P. 419, 421.

²⁰ Россия и США: экономические отношения 1917—1933 / Под ред. Г.Н. Севостьянова и Е.А. Тюриной. М., 1997. С. 356—357.

²¹ Шпотов Б.М. Переплатил ли Советский Союз компании Форда? (К вопросу о цене индустриализации) // Экономическая история: Ежегодник. 2004. М., 2004. С. 160—180.

²² 6000 Artisans Going to Russia Glad to Take Wages in Roubles // *The Business Week*. 1931. September 2. Эту разницу замечали и комментировали все американские инженеры, работавшие в СССР.

²³ Шугуров Л.М. Автомобили России и СССР. Ч. 1. М., 1993. С. 160.

²⁴ Sorensen Ch.E. *My Forty Years with Ford*. N.Y., 1956. P. 198, 203.

²⁵ Carleton A.E., American Consul in Riga, to the Department of State. Memorandum on the Plant «Autostroy», near Gorki (Nizhni Novgorod), Russia. December 7, 1932 // *The U.S. National Archives Microfilm Publications. Records of the Department of State relating to Internal Affairs of the Soviet Union, 1930—1939* (далее — NAMP). Microcopy T-1249. Roll 72. Doc. 861.797/31. P. 2—6.

²⁶ *Ibid.* P. 9—10.

²⁷ Conditions at the Gorki Automobile Plant. Memorandum to the Department of State, February 17, 1933 // NAMP. Microcopy T-1249. Roll 72. Doc. 861.797/32. P. 1, 2.

²⁸ Cormier F., Eaton W.J. Reuther. Upper Saddle River. N.J., 1970. P. 30—44.

²⁹ Joseph E. Davies to the Secretary of State. Oct. 12, 1937 // NAMP. Microcopy T-1249. Roll 72. Doc. 861.797/39. P. 1—5.

³⁰ Wilkins M., Hill F.E. *Op. cit.* P. 208.

³¹ Yudanov A.Yu. Large Enterprises in the USSR: The Functional Disorder // *Debates and controversies in economic history. Eleventh International Economic History Congress. A-sessions. Milan, 1994*. P. 127.

³² *Borders of Socialism: private spheres of Soviet Russia* / Ed. by L. Siegelbaum. N.Y., 2006. P. 97—98, note 4.

³³ Осинский Н. Американский автомобиль или российская телега? М., 1927. См. также журнал «За рулем» за 1928—1935 гг.

Золото Торгсина

Торгсин (18 июня 1930 г. — 1 февраля 1936 г.) — Всесоюзное объединение по торговле с иностранцами на территории СССР — родился в годы острого валютного кризиса в период советской индустриализации. Вначале малозначительная конторка Мосторга, Торгсин продавал антиквариат иностранным туристам в Москве и Ленинграде да снабжал иностранных моряков в советских портах. В декабре 1930 г. список клиентов Торгсина расширился иностранцами, длительно проживавшими и работавшими в СССР. 4 января 1931 г. Торгсин получил все-союзный статус, а 14 июня открыл двери советским гражданам, которые вначале могли покупать в Торгсине только на царский золотой чекан. Поистине революционный поворот в истории Торгсина произошел в конце 1931 г.: правительство разрешило советским гражданам покупать товары в Торгсине в обмен на бытовое золото¹. Хотя со временем последовали разрешения принимать от населения также и серебро, платину, бриллианты и другие драгоценные камни, именно золото сыграло главную роль в истории Торгсина. Всего за четыре года (1932—1935 гг.) люди отнесли в Торгсин почти 100 т чистого золота!

«Товарищ! Береги золотую государственную копейку!»

Российская империя была богатой страной. Государственный банк России накануне Первой мировой войны хранил золота на сумму около 1,7 млрд золотых рублей², то есть около 1300 т чистого золота³. По мнению одних специалистов, это был самый большой золотой запас среди запасов центральных банков мира, по мнению других, он уступал лишь запасу Банка Франции⁴. Еще до прихода большевиков к власти часть российской золотой казны — 643,4 млн руб. — была вывезена за границу царским и Временным правительствами на получение воен-

* Осокина Елена Александровна — доктор исторических наук (Университет Южной Каролины, Коламбия, шт. Южная Каролина, США).

ных кредитов⁵. В перипетиях Гражданской войны истратили, украли или потеряли золота на сумму около 240 млн руб.⁶ Но даже с учетом этих потерь в распоряжении большевистского правительства из запасов Российской империи оставалась значительная сумма — около 1 млрд руб. (около 800 т чистого золота), включая золото Румынии, переданное на хранение в Кремль за несколько месяцев до Февральской революции, а также более 40 т чистого золота из сибирской добычи, которую не успели до октябрьских событий включить в баланс Государственного банка⁷.

Однако уже к началу 1920-х гг. от этого внушительного золотого запаса почти ничего не осталось. По Брестскому мирному договору Советская Россия отдала Германии золота на сумму более 120 млн руб⁸. Выплаты по мирным договорам 1920-х гг. прибалтийским соседям и Польше превысили 30 млн руб. золотом. Огромные средства шли на поддержку коммунистического и рабочего движения за границей и подталкивание мировой революции⁹. Более того, значительная часть бывшего золотого запаса Российской империи была продана в 1920—1922 гг. для покрытия дефицита внешней торговли Советской России: при практически полном отсутствии доходов от экспорта и трудностях с получением кредитов советское руководство вынуждено было расплачиваться имперским золотом за импорт продовольствия и товаров¹⁰. Траты наркоматов в первые годы советской власти были бесконтрольными и зачастую неоправданными — умение считать деньги считалось неревOLUTIONным занятием, постыдным и классово чуждым.

В начале 1920-х гг. СССР был единственной европейской страной, правительство которой после окончания Первой мировой войны не накопило внешнего долга (не считая долгов царского и Временного правительств, сделанных до прихода большевиков к власти). Но далось это ценой распродажи национального золотого запаса. По данным комиссии Сената США, которая в 1925 г. специально расследовала вопрос о советском экспорте драгоценных металлов, за период 1920—1922 гг. Советская Россия продала за границу золота как минимум на сумму 680 млн золотых руб. (более 500 т)¹¹.

К концу 1921 г. в Гохране оставалось золота всего лишь на 192,2 млн руб., при невыполненных обязательствах по платежам золотом на 165,9 млн руб. К 1 января 1922 г. золотой запас «подтаял» до 160,8 млн руб.¹² К февралю 1922 г. невыполненные обязательства по платежам золотом составили 103 млн руб., а золотой запас Гохрана — только 112,7 млн руб. Вот и все, что

осталось от миллиардной золотой казны Российской империи. Золотой запас страны нужно было создавать заново.

Экономические мероприятия по проведению денежной реформы червонца, конфискация церковного имущества и ценностей граждан, рост экспорта сырья и продовольствия лишь отчасти поправили положение с золотовалютными ресурсами¹³. Первый же шаг к форсированию промышленного развития в 1925/26 г. привел к новым крупным продажам золота. С началом окончательного и бесповоротного движения по пути индустриализации в 1927 г. скудные запасы валюты и драгоценных металлов стали быстро таять. Госбанк в записке к членам СТО предупреждал о чрезвычайном обострении положения с валютой. В конце 1927 г. Госбанк стоял на грани нарушения установленной законом 25%-ной минимальной нормы «твердоценного» обеспечения эмиссии, которая, по мнению Госбанка, являлась и минимально допустимым пределом валютнометаллических резервов государства. Госбанк и Наркомфин рекомендовали руководству страны начать мероприятия по накоплению валюты и драгоценных металлов¹⁴. Руководство, тем не менее, решило не экономить. Оставшихся к концу 1928 г. валютнометаллических резервов — 131,4 млн руб. — не хватило бы даже, чтобы покрыть дефицит внешней торговли будущего хозяйственного года (табл. 1).

Таблица 1

Реальные валютнометаллические ресурсы СССР, в млн руб.*

Дата	1.10.26	1.10.27	1.1.28	1.4.28	1.7.28	1.9.28
Всего	247,5	267,1	256,0	213,0	174,6	131,4
т. ч. драгметаллы	н/д	205,3	211,9	192,0	139,7	104,8

* Реальная валютная позиция показывает остатки золота, платины и иностранной валюты в кладовых внутри страны и за границей за вычетом блокированных (связанных) сумм.

Источник: РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 1. Д. 790. Л. 184; Д. 815. Л. 11.

Где брать валюту? Экспорт сырья и продовольствия — по задумке отцов индустриализации, главный источник финансирования промышленного скачка — в условиях мирового экономического кризиса давал сбой. С начала индустриализации и вплоть до 1933 г. доходы от экспорта существенно отставали от расходов на импорт, торговый дефицит достиг своего апогея в 1931 г. Развалившаяся в годы войн и революций золотодобывающая промышленность едва становилась на ноги. И.В. Сталин

обратил на нее серьезное внимание только в 1928 г. К началу 1930-х гг. золотодобыча едва достигла отметки 30 т чистого золота в год, что было в 2 раза меньше довоенной золотодобычи России. Появление гугаговского Дальстроя, которому предстояло к концу 1930-х гг. решить «золотую» проблему СССР, было еще впереди. Он начал строиться только в 1932 г., добыв в тот год всего лишь полтонны чистого золота¹⁵.

Не имея валютных средств, страна залезала в долговую яму, покупая оборудование, технологии и сырье для индустриализации в кредит. В соответствии с валютным балансом 1926/27 г., подготовленным Валютным управлением Наркомфина СССР, внешняя задолженность страны Советов на 1 октября 1926 г. составляла 420,3 млн руб.¹⁶ К 1 октября 1927 г. она выросла до 663 млн руб., включая долгосрочный германский кредит в 180 млн, полученный в конце 1927 г.¹⁷ На 1 апреля 1928 г. задолженность СССР иностранным фирмам и банкам увеличилась до 781,9 млн руб.¹⁸ По признанию Сталина, задолженность СССР на конец 1931 г. достигла 1,4 млрд руб. (эквивалент почти 1100 т чистого золота)¹⁹. По немецким источникам того времени, на 1 января 1933 г. СССР все еще оставался должен западным кредиторам 1,3 млрд руб. золотом²⁰.

Вопреки предсказаниям Маркса, судьба первого социалистического государства в конце 1920-х — начале 1930-х гг. зависела не от мировой революции, а от презренного металла. Особые папки Политбюро свидетельствуют, что на рубеже десятилетий руководство страны было охвачено «золотой паникой», ее пиком стали 1931 и 1932 гг.²¹. Признаки «золотой паники» видел каждый исследователь, который занимался этим периодом: ужесточение кредитной политики и контроля над расходами экспортных и импортных организаций; сокращение объемов непромышленного импорта; расторжение договоров технической помощи, заключенных ранее с иностранными фирмами; резкое урезание валютной части зарплаты советских служащих за границей и иностранных специалистов в СССР, а вскоре и вовсе отмена «золотой формулы» в оплате иностранных специалистов; «валютно-золотушные кампании ОГПУ» и операция «Кредитбюро» по сбору полисов иностранных обществ и наследственных документов у населения для предъявления валютных исков за границей; организация под эгидой ОГПУ валютных гостиниц; разрешение эмиграции за большие деньги; замещение в обращении серебряной монеты никелевой; изыскание новых «экспортных объектов», обернувшееся распродажей музейных шедевров и библиотек; «сокращение отпуска золота на внутреннее потребление»; покровительство Ста-

лина нарождавшейся советской золотодобывающей промышленности, рождение золотодобычи ГУЛАГа... Список можно было бы продолжить дальше. Торгсин был лишь одним из многих звеньев в цепи «золотой паники», вызванной индустриализацией «с пустым карманом».

Лом и чекан, или О замещении богатства

Золото в Торгсине, в отличие от серебра и платины, принималось во всех видах: в ломе, ювелирных, художественных и бытовых изделиях, монетах, слитках, песке (шлихт), самородках и даже в утиле, в отходах. Церковная утварь была единственным видом золота, который Торгсину запрещалось принимать. Имущество церкви было национализировано, и церковные предметы в частном владении считались краденными у государства и подлежали конфискации²².

Все это разнообразие форм золота — выражение множества его бытовой, природной, исторической и художественной значимости и функций — уничтожалось руками приемщиков Торгсина. Оставалась гора золотого лома²³. Слово «лом» следует понимать буквально. Приемщик-оценщик выламывал драгоценные камни, часовые и другие механизмы, эмаль, дерево, ткань, кость и любые другие вставки, самородки разбивал молотком. О технике приемки говорит набор инструментов приемщика Торгсина: плоскогубцы, круглогубцы, кусачки, магнит, отвертка часовая, напильники — треугольный и плоский, штихель, оптическое стекло, ножницы для металла и, наконец, — внимание! — наковальня, зубило и молоток на 4—6 кг веса для рубки больших слитков²⁴.

Но дело даже не только и не просто в том, что золотые изделия разрушались. Расставаясь с семьями, которым некогда принадлежали, они теряли свою особость, свою историю. В обезличенной куче лома уже не было семейных напутствий, передававшихся с кольцом прабабки от матери к дочери или невестке, воспоминаний о последних беззаботных довоенных именинах, что навевало подаренное тогда мужем золотое колечко, или рассказанных в орденах историй о подвигах прадедов в минувших войнах. Отторгнутый от своих хозяев, золотой лом был свободен от человеческой памяти.

Официально и вполне символично «лом» стал главной категорией в статистике учета золота в Торгсине. Второй группой золотого учета были монеты царского чекана, или просто «чекан». С попаданием в кладовые Госбанка и эта примитивная

классификация исчезала. Все переплавлялось в слитки²⁵. Множественность функций золота в итоге сводилась к одной — золото как средство платежа. Слитки переправляли в Европу, главным образом в Германию, для продажи на мировом рынке.

Взамен изымаемых из частного владения дореволюционных изделий из драгоценных металлов Ювелирное объединение Наркомвнutorга заполняло внутренний рынок советскими поделками из мельхиора, биметалла, легковесного серебра, искусственных и низкокачественных драгоценных камней²⁶. Эта операция, которую можно назвать массовым замещением ценностей, или даже богатства²⁷, имеет интересное социальное, историческое и художественное содержание.

Смертельный удар по «прежнему богатству» нанесла, разумеется, революция, но Торгсин закончил процесс. Именно его стараниями оставшиеся в частном владении ценности — ювелирные, бытовые и художественные изделия из драгоценных металлов и камней XVIII, XIX и начала XX в. — были не просто изъяты у населения, но уничтожены. Поменяйся власть, вернуть ценности и семейные реликвии было уже невозможно: снесено в Торгсин, разломано, переплавлено. Образцы прежнего богатства и достатка отныне можно было увидеть только в музеях, в семьях же остались лишь единичные, разрозненные, чудом уцелевшие реликвии. Может быть кто-то, читая эти строки, и вспомнит одинокую золотую ложку в буфете — остаток некогда большого столового прибора.

Скупая ценности тоннами, Торгсин сыграл значительную роль в огосударствлении прежнего материального богатства и его антикваризации — превращении некогда массового в редкое, уникальное, а также в распространении нового, социалистического типа «материального достатка», более низкого во всех отношениях. В массе своей дешевые поделки, которыми теперь наводняла рынок государственная ювелирная промышленность, продавались дорого лишь по причине монопольного положения производителя. В результате массового замещения богатства общество материально опростилось.

Революция уничтожила резкое социальное и материальное неравенство старого общества, главным образом ликвидировав его привилегированную верхушку. Однако, пусть потрепанный и пощипанный революцией, но от прежних времен в 1920-е гг. сохранялся реликтовый средний класс. Статус среднего класса определялся в немалой степени и материальными ценностями, остатками прежнего материального благополучия, в семейном владении²⁸. Изъятие ценностей через Торгсин еще более нивелировало общество, опустило его к бедности, и в этом смысле

было новым ударом по среднему классу, сохранившемуся от прежних времен. Социалистическому обществу предстояло создать свой средний класс, чей статус определялся бы новыми видами материального достатка и новым пониманием привилегий и богатства²⁹.

Торгсин как философский камень

Люди, приносившие ценности в Торгсин, чаще всего понятия не имели, сколько стоит золото, платина, серебро или бриллианты на мировом рынке. Они «примеряли» скупочную цену Торгсина к ценам на продукты: сколько на эти деньги можно купить муки³⁰ или сахара, дороже это или дешевле коммерческих магазинов³¹, крестьянского или «черного» рынка. В условиях ограниченности доступной для населения экономической информации о состоянии мирового рынка государство могло назначать любую выгодную для себя скупочную цену, не боясь, что граждане уличат его в нечистоплотности. Прошло 70 лет, и пора разобраться в том, соответствовала ли скупочная цена Торгсина на золото мировой цене.

Поскольку Торгсин считался экспортным валютным предприятием, его цены исчислялись не в простых, а в золотых рублях. Золотой рубль нельзя было ни подержать в руках, ни увидеть, он не имел физической формы. Золотой рубль был условной расчетной единицей, аналогом дореволюционного золотого рубля — условной расчетной и основной денежной единицы Российской империи³². Советское руководство заимствовало и царский обменный курс золотого рубля по отношению к доллару, существовавший до Первой мировой войны: 1 золотой доллар США равнялся 1,94 золотого рубля. Этот официальный обменный курс просуществовал в СССР до середины 1930-х гг., т. е. весь период существования Торгсина. Стоимостное содержание золотого рубля было выше, чем простого бумажного. Так, золотой рубль Торгсина официально был равен 6 руб. 60 коп. в простых денежных знаках³³.

За серебро, платину и бриллианты Торгсин платил населению существенно меньше их стоимости на мировом рынке. «Навар», который получало Советское государство на разрыве между скупочной ценой и ценой последующей продажи этих видов ценностей на мировом рынке, особенно бриллиантов, был значительный. Сдатчики золота в Торгсине находились в более выгодном положении. В соответствии с официальным обменным курсом доллара и рубля скупочная цена Торгсина на

золото, 1 руб. 29 коп. за грамм чистоты³⁴, до февраля 1934 г. была рублевым эквивалентом мировой цены на золото³⁵. Относительно высокая скупочная цена в сравнении с ценой скупки на серебро, платину и бриллианты — свидетельство жизненной важности золота для государства в первой половине 1930-х гг.

Однако не будем торопиться хвалить государство за порядочность. В начале 1934 г. мировая цена на золото изменилась. Тройская унция золота стала стоить почти на 15 долларов дороже прежнего³⁶. По официальному обменному курсу в рублевом эквиваленте, новая мировая цена золота составила 2 руб. 18 коп. за грамм чистоты³⁷. Торгсин, тем не менее, продолжал скупать золото у населения по прежней цене — 1 руб. 29 коп. Таким образом, в течение 1934 и 1935 гг. люди не дополучали 89 коп. золотом за каждый сданный в Торгсин грамм чистого золота³⁸. С учетом того, что в эти годы Торгсин скупил у населения около 30—33 т чистого золота, недоплата, и только по этому признаку, составит около 27—30 млн золотых рублей, или, в соответствии с официальным курсом обмена, около 15 млн долларов США³⁹!

Не следует также забывать, что обменный курс доллара и золотого рубля был заимствован советским руководством из «инога мира» — довоенной экономики Российской империи. В экономической жизни 1930-х гг., при острейшем товарном дефиците и инфляции, этот курс был искусственным. Он ничего общего не имел с действительной покупательной способностью рубля и доллара⁴⁰. По отзывам американских инженеров, работавших на стройках индустриализации в СССР, покупательная способность рубля в начале 1930-х гг. составляла 4—10 центов, т. е. доллар был равен 10—25 руб.⁴¹ Исходя из этого более правдоподобного соотношения покупательной способности рубля и доллара на внутреннем рынке в СССР в первой половине 1930-х гг., сдатчики золота должны были бы получать за грамм чистоты в 5—13 раз больше того, что они получали в действительности, т. е. не 1 руб. 29 коп., а от 6 руб. 50 коп. до 17 золотых рублей. С учетом того, что Торгсин за время своего существования скупил у населения порядка 100 т чистого золота, недоплата населению по причине искусственно завышенного обменного курса рубля по отношению к доллару составит астрономическую сумму — от 650 млн до 1,7 млрд золотых рублей!

При оценке адекватности обмена «товары Торгсина — за золото» необходимо учитывать и многие другие факторы. Так называемые золотые торгсиновские рубли были, по сути, простыми бумажками — бонами или расчетными книжками⁴². Официально обменять золотые рубли Торгсина «обратно» на иностран-

ную валюту или ценности даже в период существования Торгсина было нельзя, разве что на «черном» рынке. Вне СССР золотые рубли Торгсина представляли интерес только для бониста-коллекционера. Хождение они имели в узкой среде — только в Торгсине да на околоторгсиновском «черном» рынке. Золотые рубли Торгсина имели ценность только потому, что советское правительство гарантировало, к тому же в период довольно короткого времени, возможность покупки на них продуктов и товаров. Объяви руководство страны в одно дождливое утро, что Торгсин создали враги народа, которых уже и расстреляли, золотые торгсиновские рубли тут же бы превратились в ничто. В обмен на реальные ценности люди получали сомнительные бумажки, гарантию по которым давало нечистое на руку, более того, преступное сталинское руководство. В этих условиях единственной защитой против полного обмана населения была только крайняя нужда в золоте самого Советского государства, при которой здравый смысл не позволял забивать курицу, несущую золотые яйца.

Деньги Торгсина имели срок действия, по истечении которого единственно, что человеку оставалось сделать, — выбросить «золотые рубли» Торгсина в мусор. Если до истечения срока действия заборной книжки в магазине не было муки, крупы, сахара — товаров главного спроса в Торгсине, то приходилось брать то, что дают. Принудительность ассортимента была и в другом: чтобы получить желанный мешок муки, покупатель порой вынужденно брал «в нагрузку» пионерский горн или гипсовый бюст Калинина. Слача золота не гарантировала, что человек сможет купить необходимые для него продукты и товары. Люди не дополучали, а то и вовсе не получали того, ради чего они, собственно, и жертвовали семейными ценностями.

Но и это еще не все тайны Торгсина. Выгодность Торгсина для государства заключалась не только в заниженной скупочной цене на золото и в том, что люди за свое золото получали неконвертируемые бумажки, но и в продажных ценах на продукты и товары в Торгсине. Государство сполна использовало монополию ценообразования и «голодный» потребительский спрос. Цены в Торгсине значительно превышали советские цены экспорта на те же товары⁴³. В 1933 г. цена сливочного, или, как тогда его называли, животного, масла в Торгсине составила 170%, растительного масла — 380%, сахара — 300% их экспортной цены. По признанию итогового отчета Торгсина, для выручки за границей по экспортным ценам той же суммы валютных ценностей, которую «привлек» Торгсин, потребовалось бы вывезти на внешний рынок товаров *экспортного качества* в

3,3 раза больше, чем было продано через Торгсин⁴⁴. Этот гордый рапорт свидетельствует о том, что пролетарское государство продавало через Торгсин продукты своим голодным гражданам в среднем в 3,3 раза дороже, чем иностранцам за границей⁴⁵. Анализ цен свидетельствует, что период зимы — начала весны 1933 г., апогей голода, был в Торгсине временем наивысших цен на продовольствие и, следовательно, временем самого неблагоприятного обмена ценностей на товары, когда за «одну условную единицу ценностей» человек получал наименьшее во всей истории Торгсина количество продуктов. Именно в этот период люди отнесли в Торгсин львиную долю своих валютных сбережений.

Хотя Торгсин продавал и предметы роскоши, главным образом в своих специализированных и элитных магазинах, его главный и самый ходовой ассортимент состоял из простых жизненно необходимых товаров. В голодном 1933 г. более 80% товаров, проданных Торгсином, были продуктами первого спроса, причем их львиную долю, 60%, составлял хлеб. Торгсин как феномен советской жизни первой половины 1930-х гг. был не зеркальным шикарным Торгсином деликатесов, который посетили булгаковские герои, а злым и голодным, где люди обменивали свои нехитрые ценности на хлеб.

Советские граждане платили золотом, да и втридорога, не просто за товары обычные, но за товары порой далеко не экспортного и нередко сомнительного качества. Доля импортных товаров в Торгсине была незначительна, основную массу поставлял отечественный производитель. Материалы Торгсина пестрят описаниями порченных продуктов и ширпотреба низкого качества. Большинство товаров Торгсина не могло бы быть продано за границей за цену, которую платили советские люди, или быть продано вообще.

Покупатели Торгсина не получили массы товаров и услуг, адекватной по объему и качеству сланным ими ценностям. Подобно философскому камню, обращавшему в золото неблагородные металлы, Торгсин превращал в золото и валюту неконвертируемые советские рубли, черный хлеб и селедку, да нехитрый советский ширпотреб. Благодаря Торгсину, государство за рубли получало реальные ценности, к тому же по заниженной, по сравнению с мировой, цене, а затем возвращало эти рубли в госбюджет, заставляя голодных платить монопольно завышенные, по сравнению с экспортными, цены на продукты и товары. Ни при каких условиях государство не могло бы купить тот же объем валютных ценностей, что выручал Торгсин, за рубли или товары Торгсина на мировом рынке. Советские руко-

водители не были мечтателями-идеалистами или простаками от экономики. Торгсин представляет собой пример успешного и крупномасштабного государственного рыночного предпринимательства в плановой распределительной экономике. Сталинскому руководству удалось через Торгсин снять со сбережений населения «золотые сливки»⁴⁶.

«Золотая» статистика голода

Золотые операции Торгсина, которые начались в самом конце 1931 г., развивались стремительно⁴⁷. Если в первый месяц 1932 г. Торгсин купил у населения только 90 кг чистого золота, то летом его месячная скупка превышала 1 т, а в октябре перевалила за 2 т чистого золота⁴⁸.

Руководство в определении перспектив скупки явно не поспевало «за голодом» и темпами, которыми население несло свои сбережения в Торгсин⁴⁹. Первоначально план скупки валютных ценностей на 1932 г. был определен в 25 млн руб., но уже зимой увеличен до 40 млн⁵⁰, а к весне — еще на 1 млн руб. Увеличение плана шло исключительно за счет роста скупки бытового золота. По новым наметкам, Торгсин должен был скупить золота на 20,9 млн, из них лома на 14,9 млн и чекана на 6 млн руб.⁵¹ Документы свидетельствуют, что валютный план Торгсина вновь пересматривался и к осени 1932 г. достиг 60 млн руб.⁵² Торгсин перевыполнил и этот увеличенный план. За 1932 г. он скупил у населения золота на 26,8 млн руб., превысив плановые наметки почти на 6 млн!⁵³ План скупки и по лому, и по чекану был превзойден, при этом бытовое золото лидировало: лом в скупке составил 19 млн, а монеты обеспечили 7,8 млн руб. (табл. 2)⁵⁴.

Таблица 2

Поступление золота в Торгсин (по данным Торгсина), в млн руб.

Годы	План скупки золота			Скуплено золота			Всего скуплено ценностей
	лом	чекан	итого	лом	чекан	итого	
1931	Нет данных	Нет данных	Нет данных	0,05	Нет данных	Нет данных	6,9
1932	14,0	6,0	20,0	19,0	7,8	26,8	49,3
1933	26,0	22,0	48,0	38,7	19,3	58,0	115,2*
1934	28,9	16,3	45,2	17,0**	10,5	27,5**	65,9

Годы	План скупки золота			Скуплено золота			Всего скуплено ценностей
	лом	чекан	итого	лом	чекан	итого	
1935	8,5	4,5	13	8,0	7,3	15,3	49,5
Итого							
По сумме годовых данных:	77,4	48,8	126,2	82,7	44,9	127,6	286,8
По данным отчетного доклада				82,6	44,7	127,3	287,2

Примечания:

1931 г. Скупка золота в 1931 г. была незначительной. Торгсин начал покупать монеты старого чекана в июне, а золотой лом только в декабре 1931 г. По данным Госбанка, Торгсин за декабрь 1931 г. купил бытового золота на сумму 49 тыс. руб. (38,3 кг чистого золота) (РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 1. Д. 964. Л. 11).

1932 г. В течение года план несколько раз пересматривался (см. объяснения в тексте). В таблице приведен промежуточный вариант плана. Статистика Госбанка близка к статистике Торгсина. По данным Госбанка, Торгсин скупил всех ценностей за 1932 г. на 49,1 млн руб. (там же. Л. 52).

1933 г.* Включая не оплаченный населению «припек» по драгоценным металлам, который в 1933 г. по золоту и серебру составил 9 млн руб. «Припек» — образовавшиеся по разным причинам (неточности в определении веса, чистоты золота, скидок на угар) излишки золота.

1934 г.** За отсутствием данных сумма скупки лома в IV квартале — около 4,2 млн руб. — представляет собой экстраполяцию средней величины поступлений бытового золота за первые три квартала 1934 г. Эти расчеты могут оказаться несколько завышенными, т. к. поступление бытового золота в IV квартале 1934 г. продолжало падать и, вероятно, было меньше средней экстраполированной величины, высчитанной на основе первых трех кварталов.

1935 г. Данные о золотоскупке предварительные. Итог выполнения валютного плана приводится по материалам Госбанка (РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 1. Д. 1020. Л. 148). Золото в Торгсине официально было прекращено к приему с 15 ноября 1935 г.

Итог. По данным отчетного доклада председателя правления Торгсина М.А. Левенсона председателю СНК В.М. Молотову, составленного в начале 1936 г. Небольшие расхождения отчетных данных с суммой годовых показателей могут объясняться округлением цифр и оперативным характером годовых данных.

Источники: РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 7. Л. 7; Д. 19. Л. 135; Д. 64. Л. 80—81; Д. 66. Л. 98, 131, 134, 146, 188, 190; Д. 92. Л. 171; Д. 93. Л. 12; Д. 105. Л. 45; Д. 114. Л. 38; Д. 132. Л. 123; Д. 133. Л. 133, 141—143; Д. 138. Л. 25; Д. 140. Л. 76—77; Д. 154. Л. 79, 90. Итоги работы Торгсина были также опубликованы в первом номере ведомственного журнала НКВТ «Внешняя торговля» за январь 1936 г. (с. 5).

Структура золотых поступлений, т. е. соотношение между бытовым золотом и монетами царской чеканки, имеет интересное социальное содержание. По мнению торгсиновских руководителей, царские монеты поступали в Торгсин в основном из глубинки от крестьян, в то время как бытовое золото, с их точки зрения, было индикатором вовлечения городского населения⁵⁵. Это наблюдение работников Торгсина подтверждается сравнительным анализом золотоскупки преимущественно городской Ленинградской (Северо-Западной) и подавляюще крестьянской Смоленской (Западной) контор Торгсина⁵⁶. Данные таблицы 3 говорят сами за себя: резкое, почти в 3 раза, превышение сдачи бытового золота над монетами по Ленинградской области и преобладание — очень редкое в статистике Торгсина, где город доминировал над селом, — царских монет над бытовым ломом по Смоленской конторе⁵⁷.

Таблица 3

**Поступление золота по Ленинградской и Смоленской конторам
Торгсина
I—III кварталы 1934 г. *, в тыс. руб.**

Вид ценностей	Ленинградская	Смоленская
Бытовое золото (лом)	1539,3	74,2
Царские монеты (чекан)	555,1	82,1

* Провести сравнение по наиболее драматичному и, видимо, более показательному 1933 г. не представляется возможным из-за отсутствия сводных данных по Смоленской конторе. Смоленская (Западная) контора только формировалась в 1933 г. и, как и многие другие конторы в период становления, переживала «статистический хаос». Учет поступления ценностей был налажен в Смоленской конторе только к 1934 г.

Источники: ЛОГАВ. Ф. 1154. Оп. 10. Д. 1. Л. 3; ГАСО. Ф. 1424. Оп. 1. Д. 18. Л. 78.

Разделение «лом — город, чекан — деревня» является, конечно, приблизительным: и крестьяне приносили в Торгсин золотые украшения, а в городе в кубышках сохранялись царские монеты. Но все-таки оно позволяет судить об основных тенденциях в социальном и географическом развитии Торгсина. Хотя доля чекана в скупке Торгсина не является точным показателем удельного веса «деревенского золота», не вызывает сомнения то, что увеличение притока царских монет в Торгсин свидетельствует о росте участия крестьян в торгсиновской золотоскупке.

Возвращаясь к соотношению лома (19 млн руб.) и чекана (7,8 млн руб.) в золотоскупке 1932 г., можно сказать, что Торгсин в тот год оставался еще в значительной степени городским. Крестьянство пока плохо знало Торгсин⁵⁸.

Абсолютным лидером в скупке золота в 1932 г. была Московская контора. За 9 месяцев 1932 г. она «заготовила» золота на 4,6 млн руб. (3,6 т чистого золота). Это более четверти всей годовой золотоскупки Торгсина⁵⁹. Ленинградская контора за то же время скупилла золота почти на 2 млн руб. и заняла второе место, Харьковская (1,5 млн руб.) — третье. По скупке золота выделялись также Северо-Кавказская (1 млн руб.), Закавказская (0,9 млн руб.), Одесская (0,8 млн руб.), Киевская (0,6 млн руб.), Горьковская и Центрально-Черноземная (по 0,5 млн руб.) конторы. Существенно отставали Казакская (17 тыс. руб.), Дальневосточная (111 тыс. руб.), Башкирская (144 тыс. руб.), Восточно-Сибирская (151 тыс. руб.), Западная (167 тыс. руб.) и другие конторы.

Результаты работы контор в 1932 г. уже отражают географию и хронологию голода — высокие показатели по украинским конторам⁶⁰, наивысшие показатели выполнения плана по наиболее голодным месяцам — апрелю, маю, июню⁶¹, но в значительной степени итоги золотоскупки 1932 г. — свидетельство неравномерности развития сети Торгсина. «Старые», столичные и украинские, конторы с развитой сетью магазинов были впереди, «молодые», на периферии, находившиеся в стадии образования, отставали.

В 1932 г. люди принесли в Торгсин почти 21 т чистого золота — эквивалент более половины промышленной добычи золота в тот год⁶². С учетом того, что сдавали не чистое, а золото разных и преимущественно низших проб, показатель реального физического тоннажа принесенного в Торгсин ценного металла вырастет в несколько раз. 1932-й стал первым годом массового мора в СССР. Второй кряду неурожайный год и продолжавшийся в ходе коллективизации развал крестьянского хозяйства сулили Торгсину золотые горы. Понимать это следует буквально. На 1933 г. окрыленное руководство назначило Торгсину валютный план в 2 раза больше прошлогоднего: скупить золота на 48 млн руб.⁶³ Общий план привлечения ценностей Торгсином на 1933 г. составил 122 млн руб., т. о., золотоскупка должна была обеспечить почти 40% его выполнения (табл. 2)!

Установив для Торгсина столь высокий план, правительство расписалось в том, что меры для облегчения продовольственного положения в стране не будут приняты, а голод будет исполь-

зован для выкачивания ценных сбережений граждан. Факт, что Торгсин по плану должен был скупить монет почти в 4 раза больше, чем в 1932 г., — свидетельство того, что руководство ожидало в 1933 г. массового прихода крестьян в Торгсин. Руководство осознавало, какие регионы будут голодать. По плану 1933 г. на Украине должно было быть скуплено ценностей на 28 млн руб. — фактически столько же, сколько и в элитной Москве (29 млн руб.), с ее огромным столичным валютным потенциалом. Даже вторая по значимости после Москвы Ленинградская контора получила план почти в 2 раза меньше украинского (15 млн руб.). Высокий план скупки ценностей на 1933 г., по 6 млн руб., имели также Северный Кавказ, Закавказье и Белоруссия⁶⁴.

Действительность превзошла самые страшные ожидания. Деревня умирала. Город влачил полуголодное существование. 1933 г. стал звездным часом Торгсина, его скорбным триумфом. В тот год люди снесли в Торгсин золота на 58 млн руб., перевыполнив гигантский валютный план⁶⁵. Это почти 45 т чистого золота, в 2 раза больше того, что Торгсин скупил в тоже голодном 1932 г.⁶⁶ Золотоскупка Торгсина в 1933 г. лишь немногим уступила промышленной золотодобыче того года⁶⁷, при этом затраты Торгсина были несравнимо ниже затрат капиталоемкой золотодобывающей промышленности! Золото по стоимости покрыло половину ценностей, скупленных Торгсином в 1933 г. (табл. 2). Поистине, статистика голода была золотой⁶⁸.

Скупка царских монет в 1933 г. по сравнению с 1932 г. выросла в 2,5 раза (табл. 2), причем темпы поступления золотых монет существенно обогнали темпы поступления бытового золота⁶⁹. Аналитик Торгсина определил этот процесс как «усилившийся приток золотой монеты из крестьянских “земельных банков”»⁷⁰. 1933-й стал годом «коренного перелома»: крестьяне массой пошли в Торгсин. Ожидания руководства оправдались. Именно в 1933 г. Торгсин стал в значительной степени крестьянским⁷¹. «Коренной перелом» в истории Торгсина оставил след в литературе «деревенщиков». Виктор Астафьев, вспоминая 1933 г. в его сибирском селе, пишет: «В тот год, именно в тот год, безлошадный и голодный, появились на зимнике — ледовой енисейской дороге — мужики и бабы с котомками, понесли барахло и золотишко, у кого оно было, на мену, в “Торгсин”»⁷². О том же, хотя стиль несравнимо хуже, сказал и заместитель председателя правления Торгсина М.Н. Азовский в июне 1933 г. на совещании директоров универмагов Западной области в Смоленске: «Некоторые (ранее выступавшие. — Е.О.) приводили пример с чеканкой и отмечали, что пошла чеканка.

Что это значит, вот она пошла, а раньше она не шла. В чем дело? Ведь это, товарищи, довольно знаменательно, это говорит о том, что в Торгсин начали втягиваться новые и новые слои покупателей. Сейчас в Торгсин пошел крестьянин, тот, который о Торгсине раньше ничего не знал, тот, который нами еще не обслуживался»⁷³.

Структура золотоскупки 1933 г. показывает, что бытовое золото (лом), хотя по темпам поступлений и отставало от монет, по абсолютным показателям оставалось лидером (табл. 2). Бытовое золото по стоимости превысило треть (36%) общей суммы ценностей, скупленных Торгсином в тот год. Значительную часть этого лома составило «городское» золото, но вряд ли преобладание лома над чеканом в золотоскупке Торгсина в 1933 г. следует напрямую объяснять тем, что город «побил» в Торгсине деревню. Количество сохранившихся у населения царских золотых монет было ограничено и в 1930-е гг. не пополнялось. Ужас голода и состоял в том, что люди снимали с себя обручальные кольца, нательные кресты, серьги. Крестьяне не были исключением. Одними царскими монетами они спасти себя не могли. Вспомним опять историю семьи Виктора Астафьева, крестьян сибирского села на берегу Енисея. Золотые серьги его трагически погибшей матери, бережно хранимые в сундуке бабушки на память или на черный день, единственная золотая вещь в доме, были в тот голодный год снесены в Торгсин⁷⁴.

Показатели сдачи золота во всех кварталах 1933 г. очень высокие, но особенно выделяются апрель, май и июнь — апогей голода. Только за эти три месяца люди снесли в Торгсин золота более чем на 20 млн руб. (15,6 т чистого золота)⁷⁵. Почти столько же, сколько за весь предшествующий, тоже голодный год! II квартал лидирует и по скупке бытового золота, и по поступлению «золота из крестьянских земельных банков» — царских монет.

В архиве Торгсина не сохранилось полных региональных данных о скупке золота в 1933 г. Но даже то фрагментарное, что удалось собрать, отражает географию голода. Украинский Торгсин в 1933 г. скупил золота на 10,7 млн руб., причем перевес бытового золота (5,9 млн) над чеканом (4,7 млн) был незначительным, что косвенно свидетельствует о высокой доле крестьянского участия⁷⁶. Элитная Москва и умирающая украинская деревня почти на равных обеспечили треть выполнения плана золотоскупки 1933 г.⁷⁷

С хорошим урожаем 1933 г. голод отступил, но план золотоскупки на 1934 г. оставался высоким — 45,2 млн руб. (табл. 2). Руководство, видимо, рассчитывало на «инерцию голода»: жес-

токо голодавший будет закупать впрок. Возможно, и полной уверенности в том, что «продовольственные затруднения» в стране кончились, не было. Кроме того, материалы Торгсина свидетельствуют, что руководство надеялось удержать высокие темпы скупки ценностей, превратив Торгсин из «голодного» предприятия, механически отпускавшего мешками муку, крупу и сахар, в массовый валютный образцовый универсальный магазин модных товаров⁷⁸. План явно утопический. Торговля на валюту, пусть хоть и модными товарами высокого качества, по определению могла быть только элитной.

В 1934 г. Торгсин провалил свой план, что в значительной степени было результатом провала золотоскупки (табл. 2). Резкое невыполнение плана скупки монет позволяет говорить о том, что интерес крестьян к Торгсину упал сильнее, чем предполагало руководство, а может быть, «земельные банки» уже опустели. В 1934 г. Торгсин, казалось, вернулся на год назад, на уровень золотоскупки 1932 г. (табл. 2). Однако если в 1932 г. в Торгсине работало (в зависимости от периода времени) от 100 до 400 магазинов, то в 1934 г. — более тысячи⁷⁹. Торгсин становился нерентабельным⁸⁰. В 1934 г. началось свертывание его работы.

Звездный час Торгсина миновал вместе с породившим его голодом. Продовольственная ситуация в стране улучшалась. С 1 января 1935 г. отменили хлебные карточки. Вслед за ними с 1 октября были отменены карточки на мясные и рыбные продукты, жиры, сахар и картофель, а с 1 января 1936 г. — карточки на непродовольственные товары⁸¹. Открывались новые специализированные продовольственные магазины и образцовые универмаги, в которых ассортимент товаров был не хуже торгсиновского, а цены — в простых советских рублях.

Валютный план Торгсина на 1935 г., после головокружительного 1933 г., выглядит очень скромно — 40 млн руб. Видимо, руководство похоронило надежды превратить Торгсин в массовый валютный универмаг модных товаров. Золотоскупка в 1935 г. должна была обеспечить всего лишь 13 млн руб. (около 10 т чистого золота) — явная перестраховка после неудачно определенных ориентиров 1934 г. Торгсин перевыполнил этот план (табл. 2), но ликвидация его сети продолжалась. Постановлением правительства прием драгоценных металлов и камней в Торгсине был прекращен с 15 ноября 1935 г., а с 1 января 1936 г. Торгсин начал продавать свои товары только за наличную иностранную валюту⁸². «Золотые» голодные «страсти» по Торгсину утикли⁸³.

«Золотой урожай» Торгсина не просто оправдал ожидания советского руководства, он потрясал! За четыре с небольшим года работы золотоскупки, согласно финальному отчету Торгсина, он скупил у населения золота на 127,3 млн руб., или 98,7 т чистого золота (табл. 2), — эквивалент около 40% гражданской промышленной золотодобычи в СССР за период 1932—1935 гг.⁸⁴ За те же годы гулаговский Дальстрой намыл только 21,3 т чистого золота. По стоимости золото Торгсина достигло почти половины (44%) всех ценностей, скупленных им за годы работы. Анализ статистики Торгсина показывает, что прежде всего золото спасало людей в период голода: в 1932 и 1933 гг. скупка золота по стоимости превысила половину всех ценностей, скупленных Торгсином.

Львиную долю торгсиновского золота — около 83 млн руб., или 64 т чистого золота, — составлял лом: украшения, нательные кресты, ордена и медали, часы, табакерки, посуда и прочие бытовые предметы. В структуре золотоскупки на долю бытового золота приходится почти две трети (65%), а в структуре всех скупленных ценностей — немногим менее трети (29%) общего объема. Бытовое золото по праву можно назвать главной ценностью Торгсина. Ни серебро, ни платина, ни бриллианты, ни иностранная валюта не сыграли в истории Торгсина столь большой роли, как золотой лом. Монеты царской чеканки по стоимости составили около 45 млн руб., а по весу — почти 35 т чистого золота, или более трети всей золотоскупки Торгсина, — косвенное свидетельство активной вовлеченности крестьян в его торговлю. Доля монет в скупке всех ценностей также была относительно высокой (около 16%).

Голод стал главным фактором «золотого» успеха Торгсина. Страшный 1933 г. лидирует в золотоскупке (табл. 2). Груды золота, принесенные людьми в тот год в Торгсин и обращенные руководством страны в машины, турбины, сырье и патенты, — своеобразный памятник голоду. Начни Торгсин скупать золото на год раньше, так, чтобы уже к 1932 г. у него была бы развитая торговая сеть на периферии, результаты золотоскупки оказались бы и того выше. И кто знает, сколько бы еще людей выжило в голодные годы, благодаря Торгсину. Относительно высокие показатели скупки золота 1934 г. (27,5 млн руб.) можно объяснить его рубежным положением: продовольственная ситуация в стране начала улучшаться, но оставалась неопределенной вплоть до получения нового урожая. Кроме того, в 1934 г. карточная система, при которой большие группы населения — крестьяне, так называемые лишенцы, жители небольших городков и работники неиндустриальных производств — либо вовсе

не снабжались государством, либо снабжались впроголодь, еще не была отменена, а значит, потребность в Торгсине оставалась высокой. Только с отменой карточной системы в 1935 г. и с развитием торговли «свободного доступа» значение Торгсина резко и безвозвратно упало.

Тот факт, что основная масса золота от населения поступила именно в наиболее тяжелые голодные годы, свидетельствует: Торгсин как массовый социальный феномен был способом выживания, а его успехи — знаком бедственного положения общества. Элитный Торгсин роскоши и деликатесов — лишь незначительная страничка в его истории.

Откуда у людей столько золота?

Ответить на вопрос, сколько золота было у людей до открытия Торгсина, и, следовательно, оценить, насколько сильно государство «почистило» золотые сбережения граждан, довольно сложно, но все-таки некоторые предположения на этот счет можно сделать.

Сами руководители Торгсина, начиная золотые операции, пытались ответить на этот вопрос. Именно на основе этих подсчетов они определили золотой план Торгсина, его первую валютную пятилетку⁸⁵. В своих видах на «золотой урожай» авторы пятилетнего плана считали, что в народных кубышках к началу 1930-х гг. осталось около 100 млн руб. царским чеканом: «Предполагается, что к моменту отмены золотого стандарта в России (это произошло в годы Первой мировой войны. — *Е.О.*) на руках населения осталось до 400 млн золотых рублей. За весь этот период, отделяющий нас от того момента, было изъято (через скупку и стараниями ВЧК/ОГПУ. — *Е.О.*) до 200 млн руб. До 50-ти млн руб. было вывезено разными путями за границу. Из оставшихся 150 миллионов до 50-ти, надо полагать, настолько “надежно” спрятаны владельцами, бежавшими и погибшими, что их надо сбросить со счетов»⁸⁶. Хотя авторы пятилетнего плана Торгсина не указывают источник этой информации, можно предположить, что они запрашивали ее у Наркомфина и ОГПУ. Представители этих ведомств были членами комиссии Политбюро по развертыванию золотых операций Торгсина.

Оценки пятилетнего плана Торгсина перекликаются с данными других источников. Представители финансовых кругов досоветской России определили размер народной довоенной кубышки золотых монет несколько выше — суммой в 460—500 млн руб.⁸⁷ Они единодушно считали, что попытки

царского правительства в начале войны изъять это золото из обращения призывами к патриотизму населения и пожалованиями льгот лицам, платящим золотом, не дали существенных результатов. С началом Первой мировой войны золотой царский чекан быстро исчез из обращения и осел в кубышках и «земельных банках» населения. «Все изучающие этот вопрос, — пишет В.И. Новицкий, — пришли к заключению, что большая часть этого золота находится в тайниках у крестьян, откуда нет никакой возможности его извлечь»⁸⁸. В последнем утверждении бывший товарищ министра финансов в правительстве А.В. Колчака ошибся. Советское руководство нашло орудие, с помощью которого изъяло у крестьян спрятанные царские монеты, — Торгсин.

С приходом к власти большевиков часть золотых монет была вывезена за границу эмигрантами. Авторы пятилетнего плана определили эту сумму в 50 млн руб. Видимо, они не доучли нелегальный вывоз. По мнению советского наркома финансов Т.Я. Сокольников, после перипетий революции и Гражданской войны к началу нэпа у населения осталось около половины довоенной кубышки золотых монет, всего на сумму около 200 млн руб., значит, вывезено, скуплено и изъято силой у населения к началу 1920-х гг. монет было по крайней мере на 200 млн руб.⁸⁹ «Золотушные кампании» ОГПУ продолжались в 1920-е — начале 1930-х гг. Но дело в том, что во время нэпа Советское государство не только силой изымало или скупало царские золотые монеты у населения, но и довольно активно продавало их своим гражданам.

В годы нэпа в стране работал легальный валютный рынок. Он был частью денежной реформы червонца, проводившейся в борьбе с послевоенной разрухой и инфляцией для создания устойчивой денежной системы⁹⁰. Жизнь легального советского валютного рынка была короткой: уже к концу 1926 г. валютные операции были вновь загнаны в подполье, — но бурной. Советские граждане были активными участниками легальных валютных операций: покупали и продавали валюту и золотые монеты на биржах и в отделениях Госбанка. Государство также активно вмешивалось в функционирование валютного рынка, используя в то время в основном экономические методы для его контроля. Госбанк и Наркомфин проводили так называемые валютные интервенции для укрепления только что введенного в обращение червонца. За проведение интервенций в Госбанке отвечал Г.М. Аркус, а в Наркомфине, в Валютном управлении, для этого специально создали в августе 1923 г. Особую часть во главе с Л.Л. Волиным.

Цель валютных интервенций состояла в том, чтобы, удовлетворяя внутренний спрос на золотые монеты и валюту, поддерживать на вольном рынке обменный курс червонца по отношению к доллару на уровне официального обменного курса. Для этого агенты Особой части, среди которых были и профессиональные маклеры и «валютные спекулянты», продавали и покупали по рыночной цене на официальных и «черных» биржах иностранную валюту и золотые царские монеты⁹¹. Золотые монеты и валюта, которые Госбанк и Наркомфин выбрасывали через своих агентов на внутренний валютный рынок в периоды интервенции, понижали их рыночную стоимость по отношению к червонцу. Валютные интервенции Наркомфина и Госбанка проводились организованно и осознанно, но, по сути, они имитировали стихийные механизмы работы рынка⁹².

Среди архивных материалов сохранились данные о скупке и продаже Госбанком золотых монет царского чекана в годы нэпа (см. табл. 4)⁹³.

Таблица 4

**Скупка и продажа золотых монет Госбанком за 1921—1928 гг.,
в млн руб. по номиналу**

Годы	Скуплено у населения	Продано населению
1921—1923*	1,9—3,6**	11,5
1923/24	8,4	5,6
1924/25	11,2—11,4**	10,5
1925/26	2,0—2,4**	32,1
1926/27	1,7	0,02
1927—1.3.1928	0,4	—
Итого	25,6—27,9	59,7

* Период до 1 октября 1923 г., т. е. до начала 1923/24 хозяйственного года. В том числе в 1921/22 г. было продано населению монет на 2,2 млн руб., а в 1922/23 г. — на 9,3 млн руб.

** Расхождения данных в таблицах Госбанка.

Источник: РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 1. Д. 783. Л. 2, 39—41; Д. 788. Л. 115, 116.

Разница между показателями суммы золотых царских монет, купленных у населения и проданных ему государством во время валютных интервенций, зависела от степени народного доверия к червонцу. В период 1921—1923 гг., время быстрого обесценивания совзнаков, покупка населением монет у государства зна-

чительно превышала их продажу. Люди запасали золотые монеты, не доверяя совзнакам и только что введенному в обращение червонцу. Затем, благодаря государственным валютным интервенциям, червонец укрепился, и его обменный курс по отношению к золоту и валюте на вольном рынке стабилизировался. Рост доверия к червонцу привел к сбросу золотых монет населением. В 1923/34 хозяйственном году Госбанк купил у населения монет больше, чем продал. Положение стало меняться в 1925 г. Началась борьба двух тенденций. С одной стороны, валютные интервенции прошлых лет и стабилизация червонца усилили сброс монет населением: Госбанк купил царского чекана на более чем 11 млн рублей. В то же время начавшиеся в 1925 г. инфляционные процессы, связанные с попыткой форсирования промышленного развития, привели к тому, что население, чутко отреагировав, начало запасать монеты. Но все-таки в тот год покупка монет Госбанком все еще превышала их продажу.

Крах валютных интервенций и вместе с ними легального валютного рынка в СССР произошел в 1926 г. Госбанк и Наркомфин, выбрасывая на вольный рынок огромные суммы золотых монет и валюты из своих хранилищ, в начале года пытались поддержать стабильный курс червонца по отношению к доллару в условиях быстро нарастающей инфляции, вызванной мягкой кредитной политикой и несдержанной эмиссией бумажных денег. Неслыханное дело: в 1926 г. Госбанк из своего золота начеканил монет для продажи населению на сумму 25,1 млн руб.⁹⁴ Выбрасывать золото на внутренний рынок во время растущей инфляции было все равно что подливать масло в огонь: население лихорадочно скупало царские золотые монеты, скудные же золотовалютные резервы государства быстро таяли. В 1925/26 хозяйственном году Госбанк продал населению золотых монет на сумму свыше 32 млн руб., а купил только немногим более 2 млн (табл. 4)! Без коренного изменения общей экономической политики валютные интервенции теряли смысл. Весной 1926 г. они были прекращены. В дело пошла репрессия⁹⁵.

Всего в 1920-е гг. Госбанк купил у населения золотых монет на сумму около 26—28 млн, а продал почти на 60 млн руб. (табл. 4). Это значит, что более 30 млн руб. царским чеканом перекочевало из хранилищ Госбанка во владение частных лиц. Стоимость царских монет, которые население купило у государства в период валютных интервенций, может оказаться больше, так как ценности продавал не только Госбанк, но и Особая часть Наркомфина. Период валютных интервенций первой половины 1920-х гг. был временем, когда население существенно пополнило свои золотые сбережения за счет государственных

резервов. Позже это золото пошло в Торгсин. По мнению Наркомфина, в 1920-е гг. золотые монеты оседали главным образом в кубышках у крестьян и нэпманов⁹⁶.

Если вернуться к цифре Сокольников — 200 млн руб. царскими монетами на руках у населения к началу 1920-х гг., следует признать, что с учетом валютных интервенций к концу десятилетия эта сумма выросла до 230 млн руб. Если согласиться с авторами плана торгсиновской пятилетки, что на руках у населения к началу 1930-х гг. осталось золотых монет только на 100 млн руб., то выходит, что в 1920-е — начале 1930-х гг. стараниями ОГПУ было изъято, а также безвозвратно спрятано, легально и контрабандой вывезено из страны около 130 млн руб. золотым царским чеканом⁹⁷. Так или иначе, проведенный анализ позволяет сказать, что основными источниками накопления царского золота у населения были дореволюционные сбережения и государственные валютные интервенции первой половины 1920-х гг., а главным его держателем — крестьянство.

В своих видах на «золотой урожай» руководители Торгсина рассчитывали, что за первую торгсиновскую пятилетку люди отдадут львиную долю имевшихся у них царских золотых монет: в плане 76 млн руб. от руки исправлено на 82 млн руб. Ожидания эти не оправдались. Торгсин за пять лет золотоскупки купил у населения монет старого чекана на сумму около 45 млн руб. Выходит, что Торгсин вернул государству все то золото, что Госбанк продал населению через биржевых агентов в период валютных интервенций первой половины 1920-х гг., и получил около 15 млн руб. из довоенных сбережений. Низкие, по сравнению с предполагаемыми накоплениями у населения, показатели торгсиновской скупки золотых монет позволяют сказать, что либо советское руководство ошиблось в оценках золотой народной кубышки, либо до сих пор в стране зарыты или «гуляют» существенные запасы золотого царского чекана. Предположение авторов плана первой торгсиновской пятилетки, что монеты будут лидировать в золотоскупке, также оказалось ошибочным. Они явно переоценили масштабы накопления монет у населения и недооценили роль бытового золота. Торгсин скупил бытового золота почти в 2 раза больше, чем царского чекана, всего на 83 млн руб. В значительной степени именно это золото — украшения, посуда и утварь, часы, табакерки, нательные кресты и всяческий лом — спасало людей и финансово обеспечивало индустриализацию.

Как сильно Торгсин «почистил» накопления бытового золота у населения? Как уже указывалось выше, авторы пятилетнего плана Торгсина считали, что к началу 1930-х гг. запасы бытового

золота у населения составляли «ориентировочно» 100 млн руб. Сами они признавали, что цифра эта более чем приблизительная, т. к. золото, «которое накапливалось веками, не поддается учету»⁹⁸.

Создатели Торгсина ожидали, что люди отдадут около половины своего золотого лома (55—60 млн руб.). Торгсин легко перевыполнил этот план, и не удивительно. Даже если предположить, что в семье имелась хоть одна небольшая золотая безделица, то в стране с населением 160 млн чел. запасы бытового золота превысят осторожную оценку в сотню миллионов рублей⁹⁹.

При всей приблизительности расчетов общая сумма скупленного Торгсином золота (около 127 млн руб.), на удивление, оказалась близка к наметкам первого пятилетнего плана Торгсина (130—140 млн руб.). Только выполнен этот план был на 2 года раньше срока, не в 1937 г., а в 1935 г. Принимая во внимание размах, длительность и жестокость голода, а также большую вероятность того, что расчеты советского руководства относительно объемов народных сбережений золотых монет оказались завышенными, можно предположить, что Торгсин скупил основную массу золотых накоплений граждан. Золото, которое из владения семей через Торгсин ушло на переплавку, а затем на продажу, было в основном золотом XVIII—XIX вв.

Вместо заключения. Умел ли Сталин считать?

В интервью газете «Нью-Йорк Таймс» Сталин заявил, что СССР в 1933 г. добыл 82,8 т чистого золота¹⁰⁰. Это означало, что СССР по добыче золота перегнал США, чья добыча в тот год немногим превысила 70 т, и стал догонять Канаду, добывшую чуть больше 90 т чистого золота. Дальше — больше: согласно официальным заявлениям советских руководителей, в 1934 г. СССР по добыче золота вышел на второе место в мире, обогнав США и Канаду, уступая теперь только мировому лидеру золотодобычи — Южной Африке¹⁰¹.

Архивы золотодобывающей промышленности свидетельствуют, однако, что советское руководство опережало события. По добыче золота, гражданской и гулаговской, СССР еще и в 1935 г. отставал от Канады и США¹⁰². Золотодобыча СССР вышла на второе место в мире, видимо, только в 1936 г. Однако нельзя сказать, что заявления руководителей СССР были абсолютным враньем. Сталинская цифра золотодобычи 1933 г. — 82,8 т — подозрительно близка к общей сумме золота, добытого

гражданскими предприятиями золотодобывающей промышленности (50,5 т), Дальстроем (0,8 т), и золотого лома, скупленного в тот год Торгсином (30 т)¹⁰³! Добавь Сталин сюда еще 15 т чистого золота от скупленных Торгсином в тот год царских монет, золотодобыча «поднялась» бы почти до 100 т¹⁰⁴. Причиной, по которой Сталин этого не сделал, вероятно, было то, что золотые монеты сразу не переплавлялись, а хранились в своем первоначальном «царском» виде, что не позволяло, в случае необходимости предоставления доказательств, выдавать их за советское золото. Т. о., тайна сталинской золотодобычи 1933 г. состоит в том, что рекордный показатель был достигнут во многом благодаря золоту, которое советские люди принесли в Торгсин, спасаясь от голода.

Примечания

¹ Автором идеи продаж на бытовое золото был директор столичного универмага №1, Ефрем Владимирович Курлянд, который в марте 1931 г. обратился с этим предложением к руководству Наркомвнешторга СССР. 3 ноября 1931 г. Политбюро поручило Наркомвнешторгу организовать в магазинах Торгсина скупку бытового золота в обмен на товары. Специальная комиссия, куда вошли А.П. Розенгольд (Наркомвнешторг), Г.Ф. Гринько (Наркомфин), А.П. Серебровский (Союззолото), М.И. Калманович, Т.Д. Дерibas (ОГПУ), должна была определить районы деятельности Торгсина по скупке золотых предметов и методы расчета. В декабре 1931 г. универмаг №1 в Москве с устного разрешения председателя правления Торгсина М.И. Шкляра начал продавать товары советским гражданам в обмен на бытовое золото. 10 декабря 1931 г. вышло Постановление СНК СССР «О предоставлении Всесоюзному объединению “Торгсин” права производства операций по покупке драгоценных металлов (золота)».

² Баланс на 1 января 1914 г. составил 1695 млн руб. Россия также хранила золото за границей на счетах Государственного банка (более 140 млн золотых рублей), но это золото в Россию не вернулось.

³ Тоннаж золота здесь и далее в статье рассчитан на основе следующих данных: тройская унция золота (31,103477 г) до 1934 г. стоила 20,67 доллара, в то же время установленный советским правительством обменный курс составлял 1 руб. 94 коп. за 1 доллар США. Это значит, что в рублевом эквиваленте мировая цена золота составляла 1 руб. 29 коп. за 1 г чистоты.

⁴ Russian Public Finance During the War. New Haven: Yale University Press, 1928. P. 438; Novitzky V. Russia's Gold Reserve // Russian Gold: A Collection of Articles and Newspaper Editorials Regarding the Russian Gold Reserve and Shipments of Soviet Gold. New York, 1928. P. 9—11; Smele J.D. White Gold: The Imperial Russian Gold Reserve in the

Anti-Bolshevik East, 1918—? (An Unconcluded Chapter in the History of the Russian Civil War) // *Europe-Asia Studies*. 1994. Vol. 46. № 8. P. 1318.

⁵ Царское правительство вывезло золота на 638,5 млн руб. в Великобританию через Архангельск и в Канаду через Владивосток для получения кредитов в Великобритании. Временное правительство для получения военных кредитов вывезло золота в Швецию на сумму 4,85 млн руб. (Smele J.D. *Op. cit.* P. 1319).

⁶ Подробно о судьбе золотой казны Российской империи — сюжет заслуживает приключенческого романа — и тратах большевиков в первые годы советской власти см.: Васильева О.Ю., Кнышевский П.Н. *Красные конкистадоры*. М., 1994, С. 79—92; Smele J.D. *Op. cit.* P. 1317—1347; Кузнецов В.В. *По следам царского золота*. СПб., 2003; Сироткин В. *Зарубежное золото России*. М., 2000; *Зарубежные кландайки России*. М., 2003; Новицкий В.И. *Происхождение золотого запаса* // *Российский государственный архив экономики* (далее — РГАЭ). Ф. 2324. Оп. 1. Д. 833. Л. 1—20; *Russian Public Finance During the War*. P. 438; *Russian Gold: A Collection of Articles and Newspaper Editorials Regarding the Russian Gold Reserve and Shipments of Soviet Gold*. New York: Amtorg Trading Corporation, 1928 и др.

⁷ Новицкий пишет, что большевики были приятно поражены, обнаружив старательское золото в подвале отделения Государственного банка в Иркутске (РГАЭ. Ф. 2324. Оп.1. Д. 833. Л. 16).

⁸ *Российский государственный архив социально-политической истории* (далее — РГАСПИ). Ф. 5. Оп. 1. Д. 2761. Л. 28.

⁹ Финансирование работы Коминтерна только в 1920 г. составило более 2 млн руб. (Васильева О.Ю., Кнышевский П.Н. *Указ. соч.* С. 145). Особые папки заседаний Политбюро пестрят постановлениями о выделении денег Коминтерну, МОПР (Международной организации помощи борцам революции), Профинтерну (Красному интернационалу профсоюзов), Крестинтерну (Крестьянскому интернационалу), Комиссии внешних сношений ВЦСПС, обществам культуры и дружбы с СССР и другим организациям, через которые шло финансирование коммунистического движения.

¹⁰ Только в 1920 и 1921 гг. заказы народных комиссариатов на импорт товаров по смете Внешторга составили около 540 млн руб. (Васильева О.Ю., Кнышевский П.Н. *Указ. соч.* С. 141, 147).

¹¹ Правительство США, как и правительства ряда других стран, запрещало покупать золото у большевистской России, расценивая это как помощь коммунистическому режиму. Исключение было сделано только для закупок продовольствия для голодающих через АРА (American Relief Administration), для чего советское руководство отправило в США золота на сумму 11,4 млн долларов. Но, несмотря на запреты, «советское» золото поступало в США. Советское руководство продавало золото через посредников, главным образом Швецию. Золотые царские монеты и другое золото переплавлялись в Швеции, подвергаясь дополнительной очистке. Слитки затем поступали в США и другие страны уже со штампами шведских банков. Комиссия Сената США при расследовании этого вопроса пользовалась официальной торговой ста-

тистикой шведского импорта золота из России. При сравнении объемы шведского импорта золота из России и объемы шведского экспорта золота в разные страны практически совпали, и это, по мнению комиссии, было свидетельством того, что Швеция покупала советское золото не для себя, а для последующего реэкспорта (Russian Gold... Р. 26—30; 40—56).

¹² В другом месте того же отчета комиссии СТО, данные из которого приведены, говорится, что на 1 января 1922 г. золотой резерв Гохрана составлял 180,3 млн руб. Расхождение в данных, возможно, объясняется постоянными новыми поступлениями конфискованного золота. Отчет, например, отмечает «значительный приход за счет золотых слитков и лома в конце 1921 года». (РГАСПИ. Ф. 5. Оп. 1. Д. 2761. Л. 50—51).

¹³ Со всеми пополнениями и новыми тратами на 1 января 1924 г. свободные валютные резервы Госбанка СССР составили около 130—140 млн руб. (немногим более 100 т чистого золота) (Goland Y. Currency Regulation in the Nep Period // Europe-Asia Studies. 1994. Vol. 46. № 8. P. 1255). Голанд дает эти данные со ссылкой на кн.: Каценелембаум З. Денежное обращение России 1914—1924. М., 1924. С. 167.

¹⁴ Справка о работе Госбанка на 1926/27 год // Государственный архив Российской Федерации (далее — ГАРФ). Ф. 5446. Оп. 9а. Д. 502. Л. 44—51.

¹⁵ Широков А.И. Дальстрой: Предыстория и первое десятилетие. Магадан, 2000. С. 103, 130; Nordlander D.J. Magadan and the Economic History of Dalstroi in the 1930s // Gregory P.R. and Lazarev V., ed. The Economics of Forced Labor: The Soviet Gulag. Stanford: Hoover Institution Press, 2003. P. 105—125. Со ссылкой на: Государственный архив Магаданской области (ГАМО). Ф. Р-23сс. Оп. 1. Д. 5. Л. 14.

¹⁶ В том числе по экспортным кредитам — 101,3 млн руб., по импортным кредитам — 232,5 млн руб. и по банковским кредитам — 86,5 млн руб. (РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 1. Д. 790. Л. 184об.).

¹⁷ В том числе по экспортным кредитам долг составил 50,9 млн руб., по импортным — 319,3 млн руб. и по банковским кредитам — 113,6 млн руб. (РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 1. Д. 790. Л. 184об.).

¹⁸ Задолженность торгпредств и хозяйственных организаций по импорту и экспорту, советских банков и Внешторгбанка, а также по долгосрочному германскому кредиту составила 619,4 млн руб. (РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 1. Д. 778. Л. 7). Долг Госбанка иностранным фирмам и банкам на 1 апреля 1928 г. составил 162,5 млн руб. (там же. Д. 815. Л. 294).

¹⁹ В интервью, данном мистеру Уолтеру Дарэнти в начале 1934 г., Сталин сказал, что Советский Союз за последние два года уменьшил свою задолженность с 1,4 млрд до 450 млн руб. («Известия» от 4 января 1934 г. С. 2). Исследователи критически относятся к названной Сталиным новой сумме задолженности, считая, что он ее явно преуменьшил.

²⁰ Данные взяты из аналитических разработок 1934 г. посольства США в Москве, которое в данном случае цитирует германскую газету «Frankfurter Zeitung» от 26 февраля 1933 г. По данным немецкого источника, задолженность СССР по импорту составляла 940 млн руб. плюс авансы под будущий экспорт в размере 110 млн руб. и долг по неиспол-

ненным заказам в размере 250 млн руб. «Немецкая» цифра была близка к данным, полученным путем экономического шпионажа. «Конфиденциальный иностранный источник» передал американскому посольству слова бывшего секретаря Института экономических исследований в Москве Шенкмана (Schenkman) о том, что на 1 октября 1933 г. внешний долг СССР составлял 1205 млрд руб. [National Archives (далее — NARA). Washington, D.C., Service Posts. Diplomatic posts. USSR. Vol. 420. 1934. Section XIX. Gold movements and the balance of payments. P. 145—146].

²¹ Особые папки Политбюро показывают, что удельный вес валютно-экспортных вопросов в повестке дня заседаний Политбюро резко возрастает в 1930—1932 гг. Валютные и экспортно-импортные планы, которые рассматривало и утверждало Политбюро в 1932 г., разработаны особенно детально, буквально по месяцам.

²² См. распоряжение о прекращении приема золотых и серебряных предметов церковной утвари в: РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 132. Л. 92.

²³ Из местных отделений Торгсина поступали рапорты, в которых управляющие писали о том, что порой нецелесообразно превращать сдаваемые населением золотые предметы в лом. Стоимость их как целых вещей была выше стоимости лома. Так, в одном письме сообщалось: «4—5 золотников золотых часов оценивается в 12—15 руб., а сами часы могут быть проданы за 100—150 руб. золотом». Более того, люди приносили и уникальные изделия, имевшие историческую и художественную ценность. В 1933 г. правление Торгсина требовало, чтобы приемщики сохраняли особо ценные антикварные предметы для продажи их иностранцам на валюту. Однако в конечном итоге все зависело от того, мог ли приемщик оценить уникальность вещи и хотел ли он брать на себя заботы по оформлению документов. С уверенностью можно сказать, что на переплавку из Торгсина ушли многие ценные предметы (РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 51. Л. 29; Д. 20. Л. 60).

²⁴ Приемка и оценка драгоценных металлов: Руководство для скупочных пунктов Торгсина. М., 1933. (Благодарю своего однокурсника — историка и археолога Андрея Сазанова, который нашел эту брошюру в Российской государственной библиотеке и сделал для меня копию.)

²⁵ О переплавке монет см.: РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 132. Л. 54.

²⁶ Ювелирное объединение Наркомторга находилось на самообеспечении. Для получения сырья оно скупало драгоценные металлы у населения (ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 16а. Д. 1170. Л. 4).

²⁷ Речь идет об украшениях, золотой домашней утвари и предметах обихода, ценных безделицах, таких как часы, табакерки, портсигары, шкатулочки и коробочки, которые являлись одной из составляющих материального достатка высшего и среднего класса России и в определенной степени мерилom богатства.

²⁸ Единого и всеми признанного принципа идентификации среднего класса нет. Исследователи определяют его уровнем доходов, образования и жизни, типом социального поведения и жизненных стратегий и даже самооценкой, т. е. субъективным ощущением своего статуса самим человеком. Однако все исследователи среднего класса пишут о ма-

териально-имущественном положении как одной из важнейших определяющих его статуса.

²⁹ Вопросы о том, удалось ли создать советский средний класс и есть ли средний класс в современной России, остаются открытыми. Исследователи придерживаются разных точек зрения на этот счет.

³⁰ В некоторых случаях в глубинке скупочная цена и определялась в мешках муки. Так, специальная комиссия СТО, которая в 1933 г. проверяла цены в Торгсине, в своей записке отмечала, что в приисковых районах за 1 кг шлихового золота в I—II кварталах 1932 г. Торгсин давал 3,3 т муки, в III квартале — 4,03 т, а в IV — 9,2 т. Увеличение выдачи муки было связано не с изменением скупочной цены на золото, а с понижением цены на муку в Торгсине (ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 15а. Д. 818. Л. 15).

³¹ Коммерческие государственные магазины существовали в СССР в годы карточной системы (1931—1935). В отличие от закрытых распределителей, выдававших пайки, в коммерческих магазинах покупка не была, за некоторыми исключениями, ограничена нормами, но цены в несколько раз превышали пайковые.

³² Золотой рубль как условная расчетная единица был введен в России в период денежной реформы в 1897 г. Его золотое содержание соответствовало 0,774235 г чистого золота. В качестве счетной единицы в советское время золотой рубль был введен в 1921—1922 гг. из-за того, что бумажные деньги быстро обесценивались и вести статистические расчеты в них было практически невозможно. С октября 1922 г. золотой рубль в СССР перестали применять во внутренних расчетах в связи с выпуском в обращение банкнот Госбанка в червонцах, но как условная единица советской статистики международных валютных расчетов, включая операции Торгсина, он сохранялся вплоть до 1936 г.

³³ Официальный обменный курс бумажного и золотого рубля устанавливался финансовыми органами СССР. В разное время это были Наркомфин, Госбанк, специальные котировальные комиссии. На «черном» рынке курс торгсиновского рубля по отношению к рублю простому был в несколько раз выше. В период голода 1933 г. на «черном» рынке за 1 торгсиновский рубль давали до 60 простых рублей.

³⁴ Это цена 1000-й пробы золота по новому и 96-й пробы по старому измерению. Цена других проб определялась исходя из этой базовой цены по содержанию в изделии чистого золота. Для определения цены золота других проб нужно было разделить 1 руб. 29,16 коп. на 1000 и умножить на номер пробы, например 583. Интересно, что инструкция — и это показатель уровня образованности приемщиков — специально объясняла, как нужно делить число на 1000: запятую перенести на 3 цифры от правой руки к левой и перед запятой поставить 0. При расчете содержания чистого веса золота вычитался угар с лигатурного (смешанного с другими металлами) веса: для 900-й пробы — 1%, по золоту ниже 900-й пробы — 3% веса (Приемка и оценка драгоценных металлов. С. 26—27 и расчетные таблицы).

³⁵ Золотые монеты старого чекана, если не было следов порчи, Торгсин покупал по номинальной стоимости, а дефектные — по весу. Ино-

странная золотая монета без дефектов принималась по паритету согласно специальной таблице Госбанка, дефектная и та монета, что в таблице отсутствовала, — по весу. Инструкции и расчетные таблицы появились, видимо, только к 1933 г., так что в начальный период оценщикам, особенно на периферии, приходилось полагаться на свой опыт в оценке золота и самим производить арифметические расчеты.

³⁶ 30 января 1934 г. президент США Рузвельт ратифицировал «Золотой резервный акт», которым устанавливался фиксированный паритет доллара к золоту. Он составил 35 долларов за тройскую унцию.

³⁷ При цене на золото 35 долларов США за тройскую унцию (31,103477 г) 1 г химически чистого золота стоил 1,1 доллара. При официальном обменном курсе 1 руб. 94 коп. за 1 доллар США цена 1 г золота в рублях составит 2 руб. 18 коп.

³⁸ Следует также сказать, что, даже в случае сохранения в целости высокохудожественных предметов из драгоценных металлов, их владельцам Торгсин оплачивал только стоимость металла. Незолотые вставки при этом не выламывались, но оценщик на глаз делал приблизительную скидку в весе. Таким образом, и в этом случае государство не доплачивало людям, сдававшим ценности.

³⁹ Расчет тоннажа скупленного золота здесь и далее произведен на основе скупочной цены Торгсина — 1 руб. 29 коп. за грамм чистоты. В Торгсине были и другие способы получения золотого «припека»: неточности в определении чистоты и веса, скидки на угар. За I квартал 1934 г. подобный «припек» составил 4% с суммы скупки, или в физическом выражении 213 тыс. руб. при скупке золота на 5344 тыс. руб. (РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 132. Л. 155).

⁴⁰ Серьезных подсчетов покупательной способности рубля в 1930-е гг. относительно доллара никто не вел, да и вести такие подсчеты чрезвычайно трудно, если вообще возможно. Цены в период карточной системы первой половины 1930-х гг. зависели от вида торговли. В распределителях номенклатуры или в государственных распределителях для рабочих, где цены на пайки были низкими, покупательная способность рубля была высокой и вполне могла соответствовать официальному обменному курсу. На крестьянском и «черном» рынках, ввиду астрономических цен, покупательная способность рубля была ничтожной. Другая сложность расчетов покупательной способности рубля состоит в том, что цены свободного рынка, крестьянского и «черного», существенно колебались по регионам страны.

⁴¹ В декабре 1932 г. американский журнал «Тайм» писал, что в России на «черном» рынке рубль продают за 3—20 центов (Silver for shoes // Time. 1932. December 26). К 1935 г. мало что изменилось. «Тайм» в рубрике иностранных новостей сообщал, что длительно проживавшие в СССР иностранцы привыкли покупать рубли на «черном» рынке за 4 цента и даже меньше того (Paradise Money // Time. 1935. November 25.). Американский турист, побывавший в России осенью 1931 г., конфиденциально, поэтому имя его не называлось, сообщал в консульство США в Риге: «Говорят, что рубли можно купить в Берлине за 6 центов и даже дешевле, но опасно стараться ввозить их сюда. Как я понял, банки

и частные дилеры в Берлине и Варшаве не заплатят больше 3 центов за рубль, который здесь стоит (по официальному курсу. — *E.O.*) 50 центов!» (NARA. RG 84. Records of Foreign Service Posts. Consular Posts. Riga, Latvia. Vol. 104. Correspondence. American Consulate. Riga. 1931. Vol. 3. File 800-13. P. 2–3).

⁴² Форма «денег» в Торгсине с годами менялась. Вначале были боны, или товарные ордера Торгсина, коротко — ТОТ. Подделать ТОТ было несложно, поэтому в 1933 г. ввели более защищенные от подделок именные товарные книжки. Товарная книжка именовалась заборной, видимо потому, что по ней производился забор (покупка) товаров. Она состояла из отрывных талонов. При оплате кассир магазина срезал талоны на сумму совершенной покупки. Полностью отоваренные книжки оставались в магазине в «мертвой картотеке». В 1934 г. товарные книжки образца 1933 г., так называемые купюрные, были аннулированы. Все неиспользованные книжки образца 1933 г. были «стянуты» в Госбанк в Москву, где специальная Тиражная комиссия проверила их и сожгла. Вместо них ввели товарные книжки нового образца. Вместе с ними по всей стране был введен и новый порядок отоваривания, при котором покупатели прикреплялись к определенному магазину, в зависимости от того, где они сдавали ценности.

⁴³ Для нас в данном случае не важно, были ли цены Торгсина выше или ниже цен других видов внутренней советской торговли — пайковых, коммерческих магазинов или вольного рынка, т. к. в них не было, в отличие от цен Торгсина, «валютной составляющей»: люди не жертвовали ценностями для покупки товаров, а государство не получало от этой торговли валютного эффекта. По этой же причине сравнивать цены Торгсина и цены внутренней торговли можно только условно.

⁴⁴ Отчет датирован февралем 1936 г., т. е. временем закрытия Торгсина, см.: РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 133. Л. 141—143.

⁴⁵ Кроме того, продавая товары на внутреннем рынке, Торгсин, по сравнению с экспортными организациями, сэкономил на транспортных, административных и других расходах, связанных с вывозом товаров за рубеж.

⁴⁶ О предприимчивости государства говорит и то, что, покупая через Торгсин золото у населения за 1 руб. 29 коп., государство продавало ему золото в новых ювелирных изделиях в 1,5—2 раза дороже, в среднем от 2 до 2 руб. 50 коп. за 1 г.

⁴⁷ Зимой 1932 г. встал вопрос о передаче Торгсину скупочных пунктов золото-платиновой промышленности, которая не выдерживала конкуренции с торгсиновской скупкой. В течение зимы Торгсин принимал пункты, аппарат и валютный план от Главметцветзолота и Востокзолота, которые вели скупку в районах золотодобычи. О передаче скупочной сети золото-платиновой промышленности Торгсину просил Наркомат тяжелой промышленности. Таким образом, начальное правило о недопущении Торгсина в приисковые районы, вотчину Цветметзолота, на некоторое время было нарушено. Ювелирная контора Мосторга, которая в 1932 г. скупала золото у населения для Торгсина, со всем инвентарем, аппаратом и помещениями также была передана Торгсину.

В структуре Торгсина она была преобразована в Управление по скупке и инструктажу по драгоценным металлам (РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 13. Л. 2; Д. 30. Л. 119).

⁴⁸ Справка Госбанка о количестве золота-лома, скупленного через Торгсин за время с начала операций (декабрь 1931 года) по 1.1.33 (РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 1. Д. 964. Л. 11).

⁴⁹ Вот, например, данные по Ленинградской конторе. Скупка бытового золота началась в конце декабря 1931 г. В январе 1932 г. контора скупила золота на 61 тыс. руб., в феврале — на 147 тыс., в марте — на 173 тыс., в апреле — на 207 тыс. руб. Директивный план скупки золота на апрель был выполнен на 244%! [Ленинградский областной государственный архив в Выборге (далее — ЛОГАВ). Ф. 1154. Оп. 2. Д. 19. Л. 34, 55].

⁵⁰ Более трети этого плана — 14 млн руб. — должно было быть обеспечено скупкой бытового золота. Кроме скупки бытового золота, начальный план на 1932 г. предусматривал получение Торгсином чекана и инвалюты на сумму 13 млн, переводов на сумму 10 млн и приход от портовой торговли в размере 3 млн руб. (РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 19. Л. 135).

⁵¹ РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 92. Л. 171.

⁵² См. записку правления Торгсина в ЦК о функциях и аппарате Всесоюзного общества Торгсин, составленную в октябре 1932 г.: там же. Д. 7. Л. 7.

⁵³ Там же. Д. 92. Л. 171.

⁵⁴ Там же. Д. 132. Л. 123.

⁵⁵ О том, что золото царского чекана в значительной степени поступало из «глубинных пунктов» от крестьян, например, говорится в «Объяснительной записке к плану привлечения ценностей на 1935 год» (РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 140. Л. 76), в «Анализе каналов притока валюты в Торгсин», подготовленном в феврале 1934 г. неким И. Орбеловым (там же. Д. 132. Л. 121), а также в докладе заместителя председателя правления Торгсина Азовского на областном совещании директоров универмагов Западной области в июне 1933 г. [Государственный архив Смоленской области (далее — ГАСО). Ф. 1425. Оп. 1. Д. 21. Л. 7].

⁵⁶ Несмотря на то что Северо-Западная контора охватывала обширные негородские территории Псковской, Новгородской, Ленинградской, Мурманской областей, а также Карелии, она так и осталась в истории Торгсина преимущественно городской Ленинградской. Доля города Ленинграда в поступлении золота по этой конторе колебалась во все годы ее существования около 90%. Значение Ленинграда отражено и в названии конторы. Она возникла как Ленинградская городская, затем, в период развития областной сети Торгсина, в 1932 г. кратковременно называлась Северо-Западной, но вскоре вновь вернулась к прежнему названию — Ленинградская, т. к. город Ленинград по-прежнему резко доминировал. Западная же контора, возникшая как Смоленская городская, сформировалась практически исключительно в результате охвата Торгсином в 1933 г. сельских местностей Западной области.

⁵⁷ Благодарю своих коллег Евгения Кодина и Демьяна Валуева за помощь, оказанную в работе над Смоленским архивом.

⁵⁸ Данные о выполнении валютного плана конторами Торгсина за первое полугодие 1934 г. свидетельствуют о том, что сдача бытового золота почти повсеместно преобладала над сдачей золотых монет. Исключениями, где население сдало в этот период монет больше, чем бытового золота, были Горьковская, Западная, Центрально-Черноземная, Харьковская, Днепропетровская, Белорусская и Таджикская конторы. В Башкирии, Туркмении, Киргизии и Армении население сдало монет почти столько же, сколько и лома. Большинство в этой группе — регионы с преобладающим сельским населением. Исключение составляли Харьков и Днепропетровск, но эти индустриальные города были магнитом, притягивавшим сельское население соседних местностей (РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 112. Л. 107).

⁵⁹ Всего за 9 месяцев 1932 г. Торгсин скупил золота на 17,148 млн руб. (там же. Д. 66).

⁶⁰ В общей сложности украинские конторы (Харьковская, Киевская, Днепропетровская, Одесская, Мариупольская и Винницкая) за 9 месяцев 1932 г. скупили золота на 3,5 млн руб., в том числе лома на 2,3 млн и чекана на 1,2 млн руб. Украина обеспечила более пятой части скупки золота по стране за этот период времени (там же).

⁶¹ Там же. Л. 98.

⁶² В 1932 г. гражданская золотодобыча составила 36,3 т. Дальстрой, который только становился на ноги, дал еще 0,5 т. Гражданская золотодобыча высчитана автором на основе следующих данных: добыча золота в 1932 г. составила 129,1% от добычи 1930 г. (28,1 т) (там же. Ф. 8153. Оп. 1. Д. 53. Л. 16; Ф. 8154. Оп. 1. Д. 266. Л. 5).

⁶³ Из них 26 млн руб. должно было быть покрыто скупкой лома, 22 млн — чекана (там же. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 66. Л. 190; Д. 92. Л. 171).

⁶⁴ План скупки ценностей на 1933 г. по остальным конторам: Восточная Сибирь — 3 млн руб.; Западная Сибирь — 2,7 млн; Дальневосточная контора — 2,5 млн; Западная — 2,4 млн; Уральская, Центрально-Черноземной области — по 2,3 млн; Нижегородская, Башкирская, Казакская — по 2 млн; Нижняя Волга — 1,8 млн; Северная, Татарская конторы, Средняя Волга, Крым, Узбекская контора — по 1,5 млн; Туркменская — 1 млн; Якутия — 0,5 млн руб. (там же. Д. 66. Л. 134, 146).

⁶⁵ РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 132. Л. 123. В период наибольших трудностей, с января до октября 1933 г., Торгсин скупил у населения золота на сумму 48,5 млн руб., из них 32,6 млн обеспечил лом, а 15,9 млн — монеты (там же. Д. 93. Л. 12).

⁶⁶ Резкая разница в скупке золота в голодных 1932 и 1933 гг. объясняется тем, что в 1932 г. региональная сеть Торгсина только начала разворачиваться.

⁶⁷ В 1933 г. гражданская золотодобыча составила 50,5 т, а эковская добыча Дальстроя — 0,8 т чистого золота. Гражданская золотодобыча высчитана автором на основе указания в секретном отчете золотодобывающей промышленности о том, что добыча золота в 1933 г. составила 179,8% от добычи 1930 г. (28,1 т) (РГАЭ. Ф. 8153. Оп. 1. Д. 1. Л. 9; Д. 53. Л. 16; Ф. 8154. Оп. 1. Д. 266. Л. 7). Данные о добыче Дальстроя см. в:

Широков А.И. Указ. соч. С. 103, 130; Nordlander D.J. Op. cit. С. 105—125.

⁶⁸ Преобладание золота в скупке ценностей в Торгсине в значительной степени объясняется высокой и благоприятной для сдатчика скупочной ценой. Конечно, в весовом отношении золото, скупленное Торгсином, уступает более дешевому и менее ценному серебру. Торгсин начал принимать серебро в последних числах декабря 1932 г. и только за эти несколько дней скупил 18,5 т. За 1933 г. люди снесли в Торгсин 1420,5 т серебра. Состав ценностей, скупленных Торгсином в 1933 г., можно назвать «металлическим» — золото и серебро, в монетах и ломом, составили почти 76% всех поступлений ценностей (РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 132. Л. 122).

⁶⁹ По отношению к 1932 г. приток лома в 1933 г. составил 203%, а приток монет — 247%.

⁷⁰ РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 132. Л. 113.

⁷¹ Автор «Анализа каналов притока валюты в Торгсин» в начале 1934 г. писал: «По всеобщему признанию, основным источником притока золотой монеты является главным образом деревня. Очевидно, Торгсин в 1933 году начал уже в более усиленном темпе втягивать в свое русло крестьянское население». Несколькими страницами ниже он отмечал наличие в 1933 г. «активного интереса со стороны крестьянства к покупкам на валюту» (там же. Л. 113, 121).

⁷² Астафьев В. Последний поклон // Где-то гремит война. М., 1975. С. 130.

⁷³ ГАСО. Ф. 1425. Оп. 1. Д. 21. Л. 7.

⁷⁴ Астафьев В. Указ. соч. Глава «Ангел-хранитель».

⁷⁵ РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 93. Л. 12; Д. 114. Л. 38.

⁷⁶ В 1932 г. разрыв между скупкой лома и чекана на Украине был более резким. В золотоскупке 1932 г. по Украине чекан составил около 35% (по результатам первых трех кварталов), в 1933 г. — 44% (там же. Д. 114. Л. 61; Д. 66).

⁷⁷ В 1933 г. московские магазины Торгсина скупили у населения золота на 8,7 млн руб (6,7 т чистого золота), а включая Московскую область — на 10,9 млн руб. Бытовое золото в скупке 1933 г. в Москве составляло 5,7 млн, монеты — почти 3 млн руб., а в Московской области — соответственно 1,6 и 0,6 млн руб. [Центральный государственный архив Московской области (далее — ЦГАМО). Ф. 3812. Оп. 1. Д. 5. Л. 56].

⁷⁸ Документы конца 1933 г. и последующих годов существования Торгсина изобилуют наказами о необходимости культурной торговли, работы с покупателем, переноса центра тяжести торговли на товары ширпотреба.

⁷⁹ В конце 1931 г. у Торгсина было всего 30 магазинов, к октябрю 1932 г. их число увеличилось до 257, к началу 1933 г. — до 400, а к августу 1933 г. — до 1500. В течение 1934 г. началось постепенное закрытие нерентабельных точек. В среднем в 1934 г. Торгсин имел 1150 магазинов, в 1935 г. планировалось сократить их количество до 650 (РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 140. Л. 76).

⁸⁰ По результатам скупки золота в 1934 и 1935 гг. впереди всех республик была Российская Федерация, где ожидаемо лидировали Московская и Ленинградская конторы. В первом полугодии 1934 г. Торгсин купил в РСФСР золота на 10,4 млн руб., в том числе Московская контора — на 3,3 млн и Ленинградская — на 1,7 млн руб., за ними шли Свердловская (0,8 млн) и Восточно-Сибирская (0,5 млн) конторы. Украинский Торгсин, занимая второе место, в тот же период времени скупил золота на 2,1 млн руб. На Украине лидировали Киевская (0,7 млн) и Харьковская (0,5 млн) конторы. Закавказские республики в скупке золота занимали третье место — 1,6 млн руб. за первое полугодие 1934 г. Среди них лидировала Азербайджанская контора (0,73 млн), лишь слегка отставала Грузия (0,66 млн). Торгсин в Средней Азии в первом полугодии 1934 г. купил золота на 0,9 млн руб., Узбекистан далеко оторвался от других среднеазиатских республик (0,6 млн). Белорусский Торгсин в тот же период времени скупил золота на 0,4 млн руб. (там же. Д. 112. Л. 107).

⁸¹ Подробно об отмене карточек см.: Осокина Е.А. За фасадом «сталинского изобилия»: Распределение и рынок в снабжении населения в годы индустриализации, 1927—1941. М., 1998. С. 173—194; Дэвис Р., Хлевнюк О.В. Отмена карточной системы в СССР, 1934—1935 гг. // Отечественная история. 1999. № 5. С. 87—108.

⁸² РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 133. Л. 103.

⁸³ Торгсин закрыли, но скупать золото у населения государство, конечно, не перестало. С 1936 г. этим занимался Госбанк. Была установлена новая скупочная цена — 6 руб. 50 коп. за 1 г чистого золота. Рубли эти были уже не золотые, а простые советские, и покупать на них можно было везде в СССР. Если перевести эту новую скупочную цену в деньги Торгсина (из расчета официального соотношения 6 руб. 60 коп. за 1 золотой торгсиновский руб.), то государство теперь предлагало людям за 1 г чистого золота 98,5 золотых коп., существенно меньше скупочной цены на золото — 1 руб. 29 коп. — периода Торгсина. Продолжала работать на приисках и золотоскупка Главзолота, стимулируя старательскую сверхплановую добычу ценного металла. Люди продолжали продавать золото государству, но эта новая золотоскупка была так непохожа на неповторимые по трагизму «золотые» голодные «страсти» по Торгсину.

⁸⁴ Некогда секретные материалы золотодобывающей промышленности и Особых папок Политбюро позволяют оценить советскую гражданскую золотодобычу 1932—1935 гг. приблизительно в 230 т чистого золота. Как показывают работы Широкова по материалам Магаданского архива, ГУЛАГ в эти годы намыл еще 21,3 т чистого золота (РГАЭ. Ф. 8153. Оп. 1. Д. 1. Л. 9; Д. 53. Л. 16; Ф. 8154. Оп. 1. Д. 266. Л. 5, 7; РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 162. Д. 19. Л. 129—130; Широков А.И. Указ. соч. С. 103, 130).

⁸⁵ Перспективный план работы Торгсина на 1933—1937 гг. был разработан в апреле 1932 г., накануне открытия золотоскупки. В отличие от общих планов развития народного хозяйства, показатели которых шли по нарастающей, план Торгсина представлял «затухающую кривую» —

свидетельство того, что с самого начала Торгсин задумывался как «компания голода». Первая пятилетка Торгсина оказалась его последней пятилеткой; более того, Торгсин закрыли на два года раньше, чем предполагалось по плану (РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 21. Л. 20—22).

⁸⁶ Там же. Л. 22.

⁸⁷ По мнению В.И. Новицкого, бывшего работника Государственного банка России в Петрограде и товарища министра финансов в правительстве А.В. Колчака, ценность золотых монет в обращении до начала войны составляла около 500 млн руб., включая монеты в 15 руб. и в 7 руб. 50 коп., которые были в обращении до 1896 г. (Новицкий [В.И.] Золотой запас России // РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 1. Д. 833. Л. 17. Русский текст, хранящийся в РГАЭ, является переводом его статьи, опубликованной в кн.: *La dette publique de la Russie*. Paris, 1922). По данным сборника «Наше денежное обращение» (М., 1926. С. 72), перед Первой мировой войной в стране циркулировало золотых монет общей стоимостью около 465 млн руб. Согласно М.В. Бернацкому, бывшему министру финансов в третьем коалиционном составе Временного правительства, на июль 1914 г. в обращении находилось золотых монет стоимостью 463,7 млн руб. (*Russian Public Finance During the War*. P. 438).

⁸⁸ Новицкий [В.И.] Указ. соч. Л. 17.

⁸⁹ Сокольников Г.Я. Новая финансовая политика. М., 1991. С. 63.

⁹⁰ Отцом советского легального валютного рынка можно считать одного из авторов денежной реформы Л.Н. Юровского, вначале заместителя, а затем начальника Валютного управления Наркомфина. Подробно о валютном рынке в период нэпа см.: Goland Y. *Op. cit.* P. 1251—1296.

⁹¹ Данные Госбанка показывают, что в 1925—1926 гг. львиную долю (60—65%) ценностей, проданных государством населению через валютную интервенцию, составляли золотые монеты царского чекана (*Ibid.* P. 1274).

⁹² Валютные интервенции проводились с разрешения Политбюро и под контролем Экономического управления ОГПУ, чьи секретные агенты следили за работой бирж. Агенты Особой части Наркомфина, проводившие валютные интервенции, были зарегистрированы в ОГПУ, что впоследствии, после изменения валютной политики, стоило многим из них свободы, а некоторым и жизни. Валютные интервенции были секретными государственными операциями. Внешне агенты Особой части не отличались от других валютных маклеров. Они получали 0,5—1% от суммы купленной и проданной валюты, зарабатывая в месяц в среднем около 1000 руб., а в отдельных случаях и тысячи рублей за несколько часов. Для сравнения: партийный максимум зарплаты, который могли получать в то время коммунисты, составлял 225 руб. в месяц. Поражает даже не столько размер доходов, сколько то — и это будет потом поставлено в вину Волину и Юровскому, — что маклеры получали свое богатство из рук пролетарского государства, которое использовало валютную спекуляцию в своих интересах.

⁹³ Операции Госбанка представляют собой наиболее значительную, но все-таки только часть валютных сделок 1920-х гг. Помимо Госбанка, интервенции проводил и Наркомфин. Он передал Госбанку свою аген-

туру по скупке монет только в 1927 г. Кроме того, акционерное общество «Союззолото» скупало золото в районах приисков и рудников, а с 1929 г. и бытовое золото в городах у населения. Хотя по данным Госбанка нельзя судить о том, сколько в общей сложности ценностей было продано и куплено у населения в годы нэпа, они хорошо показывают динамику развития валютного рынка.

⁹⁴ РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 1. Д. 788. Л. 115.

⁹⁵ Особую часть Наркомфина ликвидировали. Ее руководитель Волин, ряд его сотрудников и родственников были арестованы. За несколько дней до ареста Волина ОГПУ провело аресты валютных дилеров в крупных городах. Был арестован и начальник Московской конторы А.М. Чепелевский. Без суда, решением коллегии ОГПУ с санкции Политбюро, Волин и Чепелевский были осуждены и расстреляны — случай редкий для довольно спокойного 1926 г. Осужденные обвинялись в «смычке с валютными спекулянтами», способствовании их обогащению, подрыве государственных валютных запасов. Особая часть и Волин, как ее начальник, на самом деле были связаны с валютными маклерами, которые зарабатывали большие деньги, а их деятельность в периоды кризисов вела к снижению валютных ресурсов страны. Деятельность Особой части и Волина действительно можно было бы на языке Уголовного кодекса того времени назвать валютной спекуляцией. Обвинители, однако, сделали вид, будто не знают, что валютные интервенции были не личным делом Волина, а государственной политикой, проводившейся с одобрения Политбюро и в контакте с самим же ОГПУ.

⁹⁶ Goland Y. Op. cit. P. 1274.

⁹⁷ Архивы ОГПУ могли бы пролить свет на вопрос, преувеличивали Сокольников, а вслед за ним и руководители Торгсина, масштабы запасов золотых монет у населения.

⁹⁸ РГАЭ. Ф. 4433. Оп. 1. Д. 21. Л. 20—22.

⁹⁹ По переписи населения 1926 г., в СССР проживало 147 млн чел., по переписи 1937 г. — 162 млн чел. По оценкам современных демографов, население СССР в период 1932—1935 гг., время существования Торгсина, немногим превышало 160 млн чел. См.: Население России в XX веке: Исторические очерки. Т. 1. 1900—1939 гг. М., 2000. С. 345—355.

¹⁰⁰ Известия. 1934. 4 января. Западные эксперты приняли эту цифру за чистую монету и все свои последующие расчеты основывали на ней, что привело к значительному завышению данных о золотодобыче в СССР. Аналитики американского посольства в Москве, например, считали, что в 1935 г. СССР добыл 141,4 т чистого золота, тогда как фактическая золотодобыча, включая Дальстрой, составила порядка 95,4 т.

¹⁰¹ США в 1934 г. добыли немногим менее 90 т, а Канада — чуть меньше 100 т чистого золота (NARA. Record 861.6341/101. Memorandum. Gold Production in the Soviet Union in 1937 and 1938. P. 33).

¹⁰² В 1935 г. золотодобыча США составила 98,4 т, а Канады — 102,2 т. Гражданские предприятия золотодобывающей промышленности СССР в тот год намыли 80,9 т, а Дальстрой дал еще 14,5 т чистого золота. До-

быча США и Канады дана по расчетным данным британских фирм Union Corporation, Limited, Лондон, и Sharps and Wilkins, Лондон (NARA. Record 861.6341/101. Memorandum. Gold Production in the Soviet Union in 1937 and 1938. April 1939. P. 34). Советская добыча 1935 г. высчитана автором на основе следующей информации из Особых папок Политбюро: в программе добычи золота на 1936 г. сказано, что план добычи золота по Наркомтяжпрому на 1936 г. в размере 96,8 т составляет 119,7% от фактической добычи золота по предприятиям наркомата в 1935 г. (РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 162. Д. 19. Л. 129—130). Данные по Дальстрою см. в: Широков А.И. Указ. соч. С. 103, 130; Nordlander D.J. Op. cit. P. 105—125.

¹⁰³ Небольшое расхождение со сталинской цифрой может объясняться некоторой погрешностью в наших расчетах гражданской золотодобычи 1933 г.

¹⁰⁴ Западные исследователи высчитывали золотодобычу СССР последующих лет исходя из сталинской цифры 1933 г. (82,8 т), не зная, что в этой цифре скрыто не добытое советской промышленностью, а скупленное у населения золото Торгсина.

Архивы и экономика сталинизма

Работа над данной статьей, содержащей обзор исследований по экономической истории СССР сталинского периода, появившихся в период до 2002 г., была начата сразу же после открытия советских архивов¹. В статье также поднимается вопрос относительной важности архивных изысканий, а также рассматривается проблема изменения нашего понимания советского коммунизма, произошедшего в результате краха советской системы.

I. Исследовательская работа в архивах с 1990 г.

Со времени открытия советских архивов наше внимание было естественным образом сконцентрировано на тех сторонах и проблемах жизни общества, о которых молчали советские публикации: роли Политбюро ЦК ВКП(б); повышенной смертности, вызванной катастрофами и применением силы; репрессиях и системе ГУЛАГа; роли, которую играла в обществе тайная полиция; военных приготовлениях. Исследование этих и связанных с ними вопросов также проливает свет на советскую информационную систему, ее силу и слабости.

Изучение новых материалов, полученных в архивах, не ведет к революции в нашем знании советской экономической истории, но существенно расширяет и модифицирует ее понимание.

(1) Принятие решений центром

До 1991 г. у нас было мало конкретной информации о том, каким образом на высшем уровне принимались решения. Конечно, мы знали, что самые значительные решения принимались Политбюро и именно оно утверждало все или большинство постановлений Совета народных комиссаров (Совнаркома,

* Дэвис Роберт — профессор (Центр российских и восточноевропейских исследований, Бермингемский университет, Великобритания).

Перевод с английского — А.А. Раков, редактор перевода — А.М. Маркевич.

СНК). Но доступны при этом были лишь немногие конкретные решения Политбюро (обычно они были представлены в форме так называемых решений Центрального комитета). За последнее десятилетие объем доступной информации необычайно возрос. Теперь мы обладаем в тысячи раз большим числом фактов о процессе принятия решений на высшем уровне и о том, как он соотносился с работой ведомственных органов и местных властей, какое значение имели решения центра. «Обычные» протоколы Политбюро доступны за весь сталинский период, в то время как протоколы с грифом «Особая папка» — как минимум за 1920—1930-е гг. Журнал посещений И.В. Сталина в его кремлевском кабинете за весь рассматриваемый период показывает, с кем он встречался, насколько продолжительны были эти встречи и кто на них присутствовал. В отличие от решений Политбюро, многие постановления Совнаркома были опубликованы сразу же после их принятия. Но теперь, когда у нас есть доступ и к неопубликованным постановлениям Совнаркома, оказывается, что опубликованные постановления — только малая часть от общего их количества: «совершенно секретные постановления», подобно «Особым папкам» Политбюро, издавались отдельно от превосходящих их по численности опубликованных постановлений. В период 1930—1941 гг. 3990 декретов Совнаркома, Совета труда и обороны (СТО) и Экономического совета при СНК были опубликованы, но общее число постановлений составляло 32415. Более 5000 постановлений были совершенно секретными, многие из них касались важных экономических вопросов, о которых ранее не было информации².

За несколькими исключениями, ни на заседаниях Политбюро, ни на заседаниях Совнаркома стенограммы не велись. Для понимания того, каким образом принимались решения, мы должны полагаться на письма и другие документы, которыми обменивались политические лидеры, в том числе меморандумы и телеграммы, которые они получали и посылали сами в народные комиссариаты и секретарям в регионы³. Для периода 1930—1936 гг. нам также доступны письма и телеграммы, которыми обменивались И.В. Сталин и его заместители в Москве (В.М. Молотов в 1930 г., Л.М. Каганович с 1931 г. по 1936 г.), когда тот находился на отдыхе на Юге⁴. Несмотря на то что этот материал является фрагментарным, он содержит много важных примеров того, каким образом принимались решения на высшем уровне.

Эта переписка подтверждает предположение о том, что сила Сталина стремительно росла в 1930-е гг. После 1932 г. нет ни

одного примера несогласия членов Политбюро с решением, одобренным Сталиным и предложенным им к рассмотрению Политбюро⁵. Решения Сталина никогда не ставились под вопрос, а товарищи по партии относились к нему со все возрастающим уважением. Более того, хотя члены Политбюро и стремились убедить Сталина поддержать их точку зрения, популярная гипотеза о том, что внутри Политбюро существовали различные группировки единомышленников, не находит подтверждения. Скорее можно говорить о разногласиях по экономическим вопросам в руководстве в силу ведомственных интересов. В частности, Молотов, у которого всегда был имидж бескомпромиссного человека, вовсе не был таковым в вопросах экономики. В силу своей должности председателя Совнаркома он оказывал давление на наркоматы, требуя максимального использования ресурсов, которые им были отпущены, но он также пытался поддерживать равновесие в народном хозяйстве. Его идею баланса в экономике обычно поддерживали главы Госплана, Государственного банка и Наркомфина (руководители последних двух ведомств были фигурами влиятельными, при этом в состав Политбюро не входили)⁶.

Хотя власть Сталина открыто никогда не оспаривалась, точка зрения о том, что он был диктатором в большинстве как экономических, так и политических вопросов, не подтверждается. На практике его власть во многих отношениях была ограничена.

Во-первых, если инфляция была значительной (в результате возросших инвестиций или других государственных расходов), то Сталин обычно стремился восстановить финансовый баланс. Есть исключения. Во время реализации первого пятилетнего плана — до конца 1931 г. — инфляция росла, а решения Политбюро по ее ограничению были неэффективны. В период Второй мировой войны инфляция отразилась на ценах колхозного рынка еще сильнее, но этот дисбаланс не получил дальнейшего развития. В 1932 г. уровень инвестиций был существенно снижен⁷. В 1943 г., несмотря на то что все еще шла война, Сталин тайно начал подготовку реформы по стабилизации денежного обращения⁸.

Во-вторых, значительные социальные волнения и недовольство также вели к изменениям политики Сталина. Самый известный пример — временное отступление от политики коллективизации весной 1930 г. Со времени Н.С. Хрущева, когда архивы были частично открыты для маленькой группы советских историков, мы знаем, что статье «Головокружение от успехов» предшествовали крупномасштабные крестьянские волнения⁹. Мы также знаем, что непосредственной причиной попытки улуч-

шить ситуацию с поставками продовольствия с помощью политики «нео-нэпа» весной 1932 г. почти наверняка были волнения в центрах текстильной промышленности, явившиеся результатом сокращения продовольственных норм в конце марта¹⁰.

В-третьих, Сталин уделял мало внимания некоторым важным секторам экономики, фактически оставляя их «на откуп» своим коллегам. Самый очевидный пример — промышленность, многие аспекты управления которой были доверены С. Орджоникидзе, кроме отдельных вопросов, когда Сталин был уверен, что принятие решений находится вне компетенции Орджоникидзе. После войны отраслевые бюро Совета министров, заседания которых Сталин никогда не посещал, взяли на себя решение многих экономических проблем.

В-четвертых, некоторые важные аспекты экономической жизни были проигнорированы Сталиным или Политбюро, потому что они либо ничего не знали о них, либо неверно их понимали. Пример трудовых отношений в промышленности и других несельскохозяйственных отраслях в этом смысле особенно примечателен. Вплоть до 1940 г. ежемесячная статистика по труду собиралась несистематически, а Центральное управление народно-хозяйственного учета (ЦУНХУ) рассчитывало численность работающих в наркоматах, основываясь «на результатах переписей, проводившихся в сентябре, используя среднеквартальные значения (sic. — Р.Д.) и относительные изменения в численности рассматриваемых ведомств»¹¹. Более того, значительная часть работников в городах, включая более миллиона тех, кто работал на частных лиц, вообще регулярно не фиксировалась¹². К тому же информация о регистрации временных сезонных рабочих из сельской местности — «отходников» — была неполной и отрывочной. Решения Политбюро относительно недостатка рабочей силы в канун Второй мировой войны были основаны на недостоверных данных. Тогда и проблемы колхозного рынка, которым центральные органы власти скорее манипулировали, а не управляли, редко появлялись в повестке дня Политбюро или Совнаркома.

В-пятых, необходимость отчитываться перед центром требовала от «агентов» исполнения решений, принятых на высшем уровне, что вело к незапланированным последствиям. Иногда «агенты» пытались свести к минимуму нежелательные эффекты подобных решений, иногда — выполнять эти решения в обстоятельствах, не учтенных центром. До открытия архивов по данному вопросу уже существовала обширная литература: невыполнение решений фиксировалось и обсуждалось в советской открытой прессе. Д. Берлинер и Д. Граник опубликовали иссле-

дования о логике работы советского промышленного предприятия за 30 лет до открытия архивов. За последние пять лет П. Грегори и группа российских историков вновь изучили эту проблему и улучшили ее понимание с помощью привлечения архивного материала¹³.

(2) Подготовка и ведение войны

Большое количество документов о подготовке к войне в настоящее время доступно в Российском государственном военном архиве (РГВА), а также в фондах Комиссии обороны Политбюро и Совнаркома в Государственном архиве Российской Федерации (ГАРФ), Наркомфина и промышленных наркоматов в Российском государственном архиве экономики (РГАЭ). Для периода 1930-х гг. эти документы в общих чертах подтверждают наши «доархивные» знания о том, сколько ресурсов было потрачено на оборону. Два существенных аспекта довоенного оборонного строительства тем не менее были ранее неизвестны.

Во-первых, раньше мы считали, что решающий поворот в сторону увеличения расходов на оборону начался в 1934 г., после прихода к власти нацистов в Германии. Однако теперь мы узнали, что этот поворот произошел тремя годами ранее, в течение 1931 г., вслед за возросшим уровнем угрозы со стороны Японии, достигшим кульминации во время завоевания Маньчжурии в сентябре. Этот рост был сознательно скрыт посредством фальсификации статистики, потому что СССР выступал активным сторонником всеобщего разоружения на Всемирной конференции по разоружению, проходившей в это время¹⁴.

Во-вторых, мы, как правило, предполагали, что в период «трех хороших лет» второй пятилетки — 1934, 1935 и 1936 гг. — военная индустрия развивалась успешно, так же как и остальная промышленность. С этой точки зрения, серьезные проблемы в военной промышленности обнаружили только во время «большой чистки», в 1937 и 1938 гг. Сегодня стало известно, что в 1935 г. военные отрасли отчаянно пытались внедрить новые технологии и новые типы самолетов, танков и другого вооружения и были в кризисе вплоть до больших успехов 1936 г.¹⁵

Крупнейшее изменение в наших знаниях о работе советского оборонного комплекса касается периода военных лет, о котором М. Харрисон опубликовал всеобъемлющее исследование¹⁶. Значительно более высокая доля национального дохода тратилась на оборонные расходы, чем мы привыкли полагать. Эта доля была выше, чем в любой другой стране, исключая Германию: она составляла 56% валового национального продукта

(ВВП) в 1942 г. [для сравнения: в Германии — 66% в 1942 г., (71% в 1943 г.); в Великобритании — 52%; в США — 40%; в Италии — 31%¹⁷]. Это было впечатляющим достижением. Национальный доход на душу населения в СССР был ниже, чем в любой другой из воюющих стран, и существенно бо́льшая часть населения была занята в сельском хозяйстве. Харрисон также показывает значимость полученных по ленд-лизу от США импортных товаров. Они составляли 5% советского ВВП в 1942 г. и 10% в 1943 г. На пике, в 1943 г., 43% импорта составляли военные товары. Доля импорта по отношению к отечественной продукции была особенно высокой в случаях с грузовиками, некоторыми цветными металлами и химикатами¹⁸.

Книга Л. Самуэльсона, посвященная советскому военному планированию, положила начало исследованию важной темы мобилизации экономики перед Второй мировой войной¹⁹. Секретные мобилизационные планы предписывали каждой значительной экономической единице и даже множеству второстепенных, каким образом они должны переключиться с выпуска гражданской на выпуск военной продукции в первый год войны и какие именно ресурсы они для этого должны подготовить. В какой степени эти мобилизационные планы помогли советской промышленности в огромном расширении военного производства, которого она достигла в военные годы? Свидетельства в пользу положительного ответа достаточно противоречивы. В 1930-х гг. сами мобилизационные планы часто изменялись, их составление было временно прекращено в путанице 1937—1938 гг., они никогда не были полностью выполнены. В 1941—1942 гг. бо́льшая часть советской территории была захвачена врагом, что не предполагалось ни в одном мобилизационном плане. С другой стороны, сама подготовка экономики к войне в мирные годы задала основы механизма, который мог быть адаптирован к изменяющимся обстоятельствам. Определенно, гражданская промышленность в СССР была подготовлена к войне значительно лучше, чем в других странах-союзниках. Исследование продолжается...

(3) Репрессии и система ГУЛАГа

Удельный вес экономики ГУЛАГа и масштаб репрессий до настоящего времени являются темой горячих дебатов. Решающим для результатов дискуссии становится вопрос политический: более или менее репрессивной была сталинская система, чем нацистская? Масштабы людских и материальных ресурсов ГУЛАГа также очень важны для понимания советской экономи-

ки. Было ли существование ГУЛАГа той особенностью советской экономики, без которой она не могла бы функционировать?

Сеть лагерей ГУЛАГа была значительно меньше, чем полагают большинство историков до открытия архивов. По оценкам Р. Конквеста, в конце 1938 г. в лагерях было 8 млн узников, не считая уголовников. По более скромным оценкам, самая обоснованная из которых принадлежит С.Г. Виткрофту, в 1939 г. в концентрационных лагерях ГУЛАГа было до 4—5 млн чернорабочих, не считая спецпоселенцев²⁰. Фактически же общее число узников ГУЛАГа в конце 1940 г. составляло 1501000 чел.; если же включить в него еще и спецпоселенцев, то общая численность повысится до 3348000 чел.²¹ Из них около 2 млн были привлечены к работам. Все вместе заключенные выполняли около 18% всех строительных работ и давали 1—2% объема промышленного производства²². Однако сами по себе эти общие данные не позволяют всесторонне оценить роль ГУЛАГа. И строительство, и производство происходили в отдаленных районах страны, в которые свободную рабочую силу можно было бы привлечь только высокой заработной платой. Добыча золота и редких металлов, таких как молибден, крайне важных для обороноспособности и экономического развития, осуществлялась руками узников, равно как и железнодорожное строительство в отдаленных районах, например, сооружение БАМа. Но практически все сельскохозяйственное производство, вся добыча полезных ископаемых и работа промышленности, включая производство вооружений, обслуживались обычными рабочими. Учитывая высокую цену, которую приходилось платить за поддержание системы ГУЛАГа, ее существование не может быть оправдано ссылками на требования экономики²³.

Несмотря на то что Конквест преувеличивал размер системы ГУЛАГа, его оценка количества людей, уничтоженных во время «большой чистки», — около 1 млн чел. — дает верный порядок величины²⁴. Многие историки, включая и автора статьи, полагали, что это число существенно меньше. Как и некоторые из моих коллег, я считал, что «большая чистка», в отличие от раскулачивания, была главным образом направлена против членов партии и «спецов», число которых в 1930-х гг. было относительно небольшим. Но анализ списков расстрелянных в различных регионах, составленных в своем большинстве членами общества «Мемориал» на основе архивов ФСБ, показывает, что многие из этих списков были русскими и украинскими рабочими и крестьянами, а также представителями всех без исключения классов, принадлежавшими к национальностям, которые подозревались в возможном сотрудничестве с будущим врагом (в первую

очередь это относится к полякам и немцам)²⁵. Эти сведения очень важны для нашего понимания настроений советского общества. В результате репрессий многие семьи, прежде бывшие сторонниками советского строя, разочаровались в режиме. Еще неясно, насколько это разочарование подорвало работоспособность экономики, но уже понятно, что эффект от него был более значительным, чем мы полагали прежде.

Открытие архивов, содержащих вообще до этого неизвестные данные, привело к тому, что мы узнали следующее: общее число узников ГУЛАГа продолжало расти в послевоенный период, достигнув 5499000 чел. на 1 января 1953 г. в сравнении с 3348000 чел. на 1 января 1941 г. Количество узников выросло и в тюрьмах, и в лагерях, и в спецпоселениях²⁶.

(4) Экономическая статистика

Большой объем статистических данных по экономике был издан в сталинское время, особенно в годы, предшествующие 1938 г. Две книги Е. Залески обобщают количественную информацию по периодам 1918—1932 гг. и 1933—1952 гг., которая была доступна²⁷, — сотни показателей, включая данные о производстве важнейших промышленных и сельскохозяйственных товаров. Но очевидными пробелами в наших знаниях оставались расходы на оборону и на всю систему ГУЛАГа. Данные по широкому спектру производств были секретными, включая производство всех драгоценных и большинства цветных металлов. В начале 1930-х гг. систематическая публикация данных обо всех видах цен была прекращена. Информация о денежном обороте почти не обнародывалась. Более того, большинство публикаций давали годовые данные, сведения же по более коротким периодам появлялись от случая к случаю. Данные обычно публиковались по валу или по готовым изделиям. В отличие от информативной публичной дискуссии об издаваемой статистике в 1920-е гг., материалы о достоверности этих данных редко появлялись в прессе. Мы можем только догадываться, в какой степени эти огромные пробелы в опубликованных данных были раскрыты в секретных директивах, и мы не знаем, кто имел доступ к такой информации.

Не ранее чем в 1970-е гг. был рассекречен большой массив ежемесячных статистических информационных сводок, выпущенных в 1930-е гг. «только для служебного пользования»²⁸. Они подтверждают, что в 1930-е гг., как и в 1920-е гг., годовые количественные данные систематически подкреплялись данными по месяцам. Содержание информационных сводок подрыва-

ет скептическую точку зрения о том, что «двойная бухгалтерия» скрывала правду от общества, тогда как для власти она была доступна. За исключением немногих печально известных случаев фальсификации, опубликованные в открытой печати данные соответствовали более полной информации, распространяемой в ежемесячных информационных сводках.

Ежемесячные информационные сводки хранили молчание об обороне и ГУЛАГе и даже о ценах и денежном обращении (с некоторыми исключениями). Открытие архивов обнаружило, что данные об этих «отсутствующих секторах» систематически собирались и обобщались по Союзу, они включали и данные по промышленному производству, в том числе по производству вооружения, и по продукции ГУЛАГа. Информация об этих секторах регулярно передавалась Сталину, Молотову и некоторым другим членам Политбюро, а также напрямую соответствующими министерствами в виде отчетов в Госплан.

К середине 1930-х гг. качество и информативность экономических данных уже серьезно ухудшились по ряду важных показателей. После жесткой критики баланса национальной экономики 1932 г. дальнейшие попытки возвращения к вопросу о необходимости составления единого баланса были неуверенными и вялыми. Общие оценки состояния экономики, предоставляемые политическим лидерам, становились все более неподготовленными. Однако вскоре после назначения в 1938 г. Н.А. Вознесенского главой Госплана ситуация значительно улучшилась. Госплан и ЦУНХУ СССР систематически занимались сбором данных по результатам выполнения второго пятилетнего плана, в том числе предприняв первую за много лет попытку последовательного сбора данных о годовых ценах²⁹. ЦУНХУ СССР, поддерживаемое Вознесенским, попыталось классифицировать беспорядочные данные о заработной плате и занятости, чтобы достичь более широкого понимания того, что происходит в экономике в целом.

Несмотря на такие улучшения, система сбора информации в сталинский период страдала от системных дефектов. Это происходило, в частности, из-за режима секретности. Даже ежемесячные статистические сводки, в которых отсутствовали данные по обороне и ГУЛАГе, были выпущены тиражом только в 100 копий. Ключевые макроэкономические данные по отсутствующим секторам были, как правило, напечатаны на машинке (иногда форма фиксирования информации была рукописной, так что наборщик не мог видеть ее), и эти данные рассылались только некоторым членам Политбюро. Только Сталин, Молотов и некоторые ключевые руководители экономики — главы Гос-

плана и ЦСУ и, возможно, главы Госбанка и Народного комиссариата финансов — владели основополагающей информацией об экономике в целом в полном объеме. Более того, если Сталин и обсуждал эти вопросы, то неизменно только с соответствующим наркомом или членом Политбюро, затрагивая лишь определенный сектор экономики. Приведенная ниже таблица³⁰ показывает, сколько раз в год Сталин встречался с главами конкретных ведомств.

Таблица

Частота встреч Сталина за год с главами соответствующих ведомств, 1934—1940 гг.

Годы	Ведомства							Всего
	Госплан	ЦУНХУ	Наркомфин	Госбанк	Комитет по заготовкам/Наркомзаг	Наркомзем	Наркомторг	
1934	28*	3	13	3	32	39	31**	149
1935	15	1	19	11	19	13	7	85
1936	21	1	15	9	12	12	2	72
1937	13	2	5	4	13	9	2	48
1938	1	0	0	0	3	0	7?	11
1939	9	1	2	10	0	1	0	23
1940	30	0	0	12	0	3	4	49
Всего	117	8	54	49	79	77	53	437

* 21 встреча была с Куйбышевым перед его смертью 25 апреля.

** 25 встреч были с Микояном перед его переходом в Народный комиссариат пищевой промышленности в июле.

Подчеркнем, что данные по 1934 г. для Госплана и Наркомторга по большому счету нельзя считать репрезентативными, так как 46 из всех встреч в этом году пришлось на долю Куйбышева и Микояна, соответственно члена и кандидата в члены Политбюро, которые чаще встречались со Сталиным вместе с остальными членами Политбюро именно в этом качестве, чем как представители соответствующих ведомств.

Необходимо заметить, что «большая чистка», в ходе которой главы всех ведомств, указанных в таблице, были смещены со своих постов (в некоторых ведомствах главы были сменены даже по нескольку раз), полностью нарушила обычную систему встреч, и она была лишь частично восстановлена к началу войны.

Роль секретности прекрасно иллюстрирует наше незнание до открытия архивов размеров запасов зерна в годы голода. Данные были опубликованы в «Ежегоднике хлебной торговли», который выходил небольшим тиражом, но мы предполагали, что эти сведения не включают в себя данных по секретным резервным хранилищам. Фактически эти данные полные, и показывают они, что запасы в 1933 г. были угрожающе малы, вопреки публичным заявлениям советских представителей. Наиболее полные сводки о запасах зерна были доступны только горстке людей³¹.

В дополнение к обычным сообщениям от правительственных и партийных организаций, центральные органы власти были буквально засыпаны информацией по каждому аспекту экономики от ОГПУ/НКВД. До 1990 г. мы знали о существовании таких отчетов в принципе, но у нас не было представления об их масштабах и количестве. Многочисленные отчеты с мест были объединены союзным НКВД в сводки, которые рассылались соответствующим членам Политбюро и наркомам. Сводки по экономическим вопросам попросту повторяли данные (часто — менее систематически), которые уже были доступны в отчетах Госплана и народных комиссариатов. Очевидно, адресаты не придавали большого значения таким отчетам. Но они часто сталкивались с «узкими местами» и особыми проблемами, которыми самостоятельно занимался НКВД с помощью своих информаторов и сотрудников. В периоды своего отсутствия в столице Сталин получал множество отчетов от НКВД по самым разнообразным экономическим вопросам, происшествиям, о шпионаже и невыполнении планов. Например, в августе—октябре 1935 г. он получил отчеты по следующим вопросам: о производстве авиабомб; деятельности контрреволюционной диверсионной группы в районе Иваново-Вознесенска; строительстве гидроэлектростанций; пожаре на фабрике по производству чая; недостатках в экспорте металла; деятельности фашистской диверсионной группы на шахте Кузбасса; деятельности диверсионной группы молодежи на военном заводе в Свердловске; деятельности диверсионной группы монтеров на работах в Магнитогорске; деятельности диверсионной группы молодых специалистов Гидроэлектрической службы планирования; серьезных повреждениях моторных торпедных лодок на судо-

строительном заводе Марти; деятельности диверсионной организации на заводе «Красный профинтерн» в Бежице; аресте немецкого специалиста на азотной фабрике в Горловке; деятельности контрреволюционной группы в локомотивной ремонтной мастерской Оренбурга³².

Сталин также регулярно получал отчеты о телефонных переговорах иностранных корреспондентов в Москве (нет никаких сомнений в том, что он получал подобные отчеты и о переговорах видных советских граждан, но они не были зарегистрированы)³³. Эти отчеты описывали мир заговоров и контрреволюции, информация о котором почти отсутствовала в периодических отчетах экономических организаций, исключая период «чисток» в 1937—1938 гг. Характерной особенностью всех отчетов НКВД был акцент на случаях мнимых и реальных социальных волнений и саботажа. Однако эти документы не состояли полностью из мифов, искажающих реальность. Иногда они имели дело с вопросами, о которых экономические ведомства были не расположены докладывать или просто не имели права этого делать. Несомненно, к таким материалам следует отнести отчеты НКВД о голоде в деревне весной 1933 г., которые убедили Сталина, что голод — не кулацкий миф.

Отчеты органов безопасности рассекречены только частично³⁴. Степень, в которой они влияли на мнение Сталина и его помощников или сами находились под их влиянием, еще не определена.

II. Архивные исследования в более широком контексте

Новые архивные данные значительно улучшили наше понимание экономики сталинизма, но не вызвали коренной переоценки. Однако крах советской системы нанес сокрушительный удар и уничтожил как долгосрочные мечты, так и методологию.

В докладе, представленном на конференции «Переоценка эры Сталина» («Reappraising the Stalin Era», 30—31 октября 2002 г., Флоренция), В. Голдмэн сделала комплимент британским историкам, таким как Э.Х. Карр, Р.В. Дэвис и А. Ноув, которые «долгое время применяли опирающийся исключительно на факты подход к изучению советской истории и воспитали в духе этой традиции множество молодых ученых». Плохо это или хорошо, но это утверждение неверно! Нам дана только одна короткая жизнь — и я (в еще большей степени это относится к Карру) не проводил бы десятилетия, копаясь в подробностях советской истории, не будь у меня весомого мотива. Разумеется,

мы стремились быть честными и, когда факты противоречили нашим предварительным гипотезам, пытались представить эти противоречивые доказательства так полно, как это возможно, и, что более болезненно, скорректировать наши собственные взгляды. Несмотря на это, предубеждения все равно имели место.

Хотя мы, Карр и я, представляем разные поколения и социальные группы, наши взгляды сформировались под воздействием кровавой бойни Первой мировой войны, жестокости мирового экономического кризиса, подъема фашизма и — позже — триумфа советского оружия во Второй мировой войне. Карр подвел итог предположениям, с которыми он подходил к изучению советской истории, в довольно наивной книге, написанной в 1946 г. в атмосфере энтузиазма от победы над фашизмом. Карр был абсолютно убежден в том, что влияние Советского Союза на западный мир было «решающим историческим итогом», надеялся и верил, что весь мир движется к обществу, в котором государственное планирование и массовая культура будут объединены, как минимум в западном мире, с тем, «что есть живого в индивидуалистической и демократической традиции»³⁵. Я должен сделать акцент на этой последней фразе. Карр никогда не считал, что сталинская Россия была моделью для западного социализма, — и это было верно и очевидно даже для молодых коммунистов, таких как я, значительно больших приверженцев советской системы, чем Карр. Мы видели явные недостатки сталинизма при тех неблагоприятных обстоятельствах, в которых происходило создание нового общества, — а именно в условиях слаборазвитой крестьянской страны с самодержавной традицией.

В работе «Новое общество» («The New Society»), опубликованной в 1951 г., за два года до смерти Сталина, Карр изложил свои взгляды более подробно. Названия глав определяют их масштабность: «Исторический подход»; «От конкуренции к плановой экономике»; «От экономического кнута к государству всеобщего благосостояния»; «От индивидуализма к демократии масс»; «Мир преобразился»; «Дорога к свободе». Карр видел в начале «демократии масс» главную и прогрессивную особенность зарождающегося нового общества. Согласно Карру, впервые в XX в. обычные люди стали свободными гражданами — сначала в более успешных западных странах, затем в бывшем колониальном мире, — и женщины были уравнены в правах с мужчинами. По Карру, эти тенденции, вкупе с провалом конкурентного капитализма, означали, что никакого возврата к «индивидуалистической демократии привилегированного класса»

или «слабому государству, выполняющему только полицейские функции», быть не может: «Мы, — писал Карр, — привержены демократии масс, демократии равноправия, общественного контроля и планирования экономических процессов и, следовательно, сильного государства, выполняющего корректирующие и созидательные функции».

Карр предполагал, что и коммунистический, и некоммунистический мир двигаются — и должны двигаться — к «новому обществу». И с этой твердой оценкой тенденции в развитии общества в XX в. он написал свою «Историю Советской России».

Собственно, это и есть тот тон и контекст, в котором было выдержано большинство исследований (возможно, почти все) советской системы в первые 20 лет после Второй мировой войны. Карр не был одинок, он, скорее, представлял довольно обширную научную школу: в Великобритании редакторы серии «Советские исследования» («Soviet Studies») Джек Миллер (Jack Miller) и Рудольф Шлезингер (Rudolf Schlesinger), Морис Добб (Maurice Dobb), Александр Байков (Alexander Baykov), Исаак Дойтчер (Isaac Deutscher) были сторонниками близкой точки зрения; в США Абраам Бергсон (Abram Bergson) и несколько его коллег начали свою карьеру в качестве энтузиастов советского планирования. Меньшинство — особенно И. Дойтчер — было с самого начала убеждено, что сталинская Россия — не переделка, а предательство большевизма. Однако иллюзии военного времени у всех прочих были вскоре подорваны: бывшие друзья Советского Союза обнаружили, что они изучали своего врага. Но и подверженные иллюзиям, и не имевшие оных — все были заинтересованы в «советском эксперименте», поскольку видели в нем главную возможность отхода от капитализма. Горячность, с которой некоторые американские ученые настаивали на том, что сталинизм был «тоталитарным», являлась отчасти эмоциональной реакцией на их собственную глупость, высказанную ранее.

По прошествии десятилетий «хрущевская оттепель», «снутник» и советский динамизм оказались миражом. Представление о том, что советская система должна быть своеобразным «образцом для подражания» для всего остального мира, все более и более казалось неестественным. Однако и бывшие энтузиасты, и «заклятые враги» продолжали искать *modus operandi* системы. Считаю, что ревизионистско-тоталитарная дискуссия должна быть осмыслена именно в этом контексте. Хорошо, что ревизионисты добились привнесения анализа социальных сил — в том числе и простых людей — в изучение системы сталинизма. Но я никогда не понимал, почему они не считали важным изучение

роли государства в новом контексте. Точно так же я не мог понять, почему сторонники тоталитарной гипотезы, большинство из которых рассматривали тоталитаризм скорее как цель Политбюро, нежели как результат, были так огорчены точкой зрения, согласно которой поведение народа могло ограничивать власть Сталина.

Крах советской системы продемонстрировал, что советское планирование следует рассматривать скорее как эксцентричный эксперимент, чем как жизнеспособную альтернативу капитализму. Но историки и экономисты, такие как П. Грегори, у которых нет никаких сомнений, что капитализм утвердился навсегда, по-прежнему считают, что «советская административно-командная экономика была важнейшим социально-экономическим экспериментом XX века»³⁶. И, скорее всего, взаимовлияние советской экономической политики и общества останутся стержневым пунктом моих исследований. Реабилитируют ли в конечном счете недостатки глобализации, угроза экологической катастрофы, продолжающаяся концентрация политической власти в руках немногих и неумещающаяся бедность большинства людей в мире точку зрения Карра на будущее человечества? Будет ли советский эксперимент воспринят только как временная неудача на мировой дороге к социалистической демократии? Такие грандиозные предположения — и такие различные — прямым или косвенным образом будут иметь отношение к каждому исследованию, предпринятому по данной теме.

Примечания

¹ Первая версия статьи была представлена в Европейском университете-институте (European University Institute, Флоренция) на конференции «Переоценка эры Сталина», 30—31 октября 2002 г.

² Я благодарен моему коллеге и другу Дереку Ватсону (Derek Watson), умершему в 2006 г., за предоставление этих цифр.

³ Большая коллекция подобных документов была опубликована, см.: Советское руководство: переписка, 1928—1941. М., 1999.

⁴ Письма Сталина Молотову опубликованы, см.: Письма И.В. Сталина В.М. Молотову. М., 1995. Телеграммы и переписка между Сталиным и Кагановичем также опубликованы, см.: Сталин — Каганович: переписка, 1931—1936. М., 2001.

⁵ Последнее зафиксированное разногласие на заседании Политбюро (2 августа 1932 г.) см.: Сталин — Каганович... С. 134, 256.

⁶ См.: Davies R.W., Khlevnyuk O. Stakhanovism and the Soviet Economy // Europe-Asia Studies. Vol. 54. № 6. 2002. P. 868—875.

⁷ Об обстоятельствах, в которых это решение было принято, см.: Сталин — Каганович... С. 132, 177, 187, 190, 191 (прим. 1), 185, 204, 211,

230, 235, 236 (прим. 1), 243; Davies R.W. *Crisis and Progress in the Soviet Economy, 1931-1933*. London, 1996. P. 192—193, 230—232.

⁸ См.: Зверев А.Г. *Записки министра*. М., 1973. С. 184—186; Davies R.W. *Making Economic Policy // Behind the Facade of Stalin's Command Economy / Ed. by P.R. Gregory*. Stanford, 2001. P. 77—78.

⁹ См.: Davies R.W. *The Collectivisation of Soviet Agriculture, 1929—1930*. London, 1980. P. 255—261; Viola L. *Peasant Rebels under Stalin*. New York, 1996; Трагедия советской деревни. Коллективизация и раскулачивание: Документы и материалы. 1927—1939. М., 2000. Т. 2. С. 235—250, 262—270.

¹⁰ См.: Davies R.W. *Crisis and Progress in the Soviet Economy...* P. 187—190; Rossman J. *The Teikovo Cotton Workers' Strike of 1932 // The Russian Review*. Vol. 56. № 1. 1997. P. 44—69.

¹¹ Российский государственный архив экономики (далее — РГАЭ). Ф. 4372. Оп. 38. Д. 74. Л. 53—60. Справка, датированная 6 августа 1940 г. и адресованная руководителю ЦУНХУ и председателю Госплана Вознесенскому, была озаглавлена так: «О регистрации работников физического и умственного труда в народном хозяйстве».

¹² См.: Davies R.W. *Closing the Bergson Gap: New Data on a Problem in Soviet Statistics // Review of Economic Statistics*. 2004. № 1.

¹³ См.: Gregory P.R., Tikhonov A. *Central Planning and Unintended Consequences: Creating The Soviet Financial System, 1930—1939 // Journal of Economic History*. Vol. 60. 2000. № 4. P. 1017—1040 (финансовая система); Belova E., Gregory P.R. *Dictators, loyal, and opportunistic agents: the Soviet archives on creating the Soviet economic system // Public Choice*. Vol. 113. 2002. № 3—4. P. 265—286 (диктатор и его «агенты»); Lazarev V., Gregory P.R. *The Wheels of a Command Economy: Allocating Soviet Vehicles // Economic History Review*. Vol. 55. 2002. № 2. P. 324—348 (распределение транспортных средств); Gregory P.R., Markevich A. *Creating Soviet Industry: The House That Stalin Built // Slavic Review*. Vol. 61. 2002. № 4. P. 787—814. Эти публикации заслуживают отдельного обзора.

¹⁴ См.: Davies R.W. *Soviet Military Expenditure and the Armaments Industry, 1929—1933: a Reconsideration // Europe-Asia Studies*. Vol. 45. 1993. № 4. P. 577—608.

¹⁵ См.: Harrison M., Davies R.W. *The Soviet Military-Economic Effort during the Second Five-Year Plan (1933—1937) // Europe-Asia Studies*. Vol. 49. 1997. № 3. P. 387, 389—392.

¹⁶ Harrison M. *Accounting for War: Soviet Productivity, Employment, and the Defense Burden, 1940—1945*. Cambridge, 1996.

¹⁷ Ibid. P. 126.

¹⁸ Ibid. P. 110, 276—278.

¹⁹ См.: Samuelson L. *Plans for Stalin's War Machine: Tukhachevsky and Military-Economic Planning, 1925—1941*. London, 2000. Ch. 5—7; Simonov N. *Mobpodgotovka: Mobilisation Planning in Interwar Industry // The Soviet Defence Industry Complex from Stalin to Khrushchev / Ed. by J. Barber, M. Harrison*. Basingstoke and London, 2000. P. 205—222.

²⁰ См.: Conquest R. *The Great Terror: Stalin's Purge of the Thirties*. London, 1968. P. 531—532; Wheatcroft S.G. *On Assessing the Size of Forced Concentration Camp Labour in the Soviet Union, 1929—56 // Soviet Studies*. Vol. 33. 1981. № 2. P. 286.

²¹ См.: Земсков В.Н. ГУЛАГ (историко-социологический аспект) // Социологические исследования. 1991. № 6. С. 11; Он же. Спецпоселенцы (по документам НКВД — МВД СССР) // Там же. 1990. № 11. С. 6, 16.

²² См.: Khlevnyuk O. The Economy of the Gulag // Behind the Facade of Stalin's Command Economy. P. 123; Davies R.W. Soviet History in the Yeltsin Era. London, 1997. P. 174.

²³ Литература по данному вопросу очень обширна, но прежде всего см.: Khlevnyuk O. The Economy of the Gulag. P. 111—129.

²⁴ См.: Conquest R. Op. cit. P. 532. Однако он ошибался, делая вывод, что более 2 млн чел. умерли в лагерях в 1937—1938 гг.

²⁵ См.: Ilic M. The Great Terror: Leningrad — A Quantitative Analysis // Challenging Traditional Views of Russian History / Ed. by S.G. Wheatcroft. Basingstoke and London, 2002. P. 147—170; Wheatcroft S.G. Towards Explaining the Changing Levels of Stalinist Repression in the 1930s: Mass Killings // Ibid. P. 130—138.

²⁶ См.: Davies R.W. Soviet History in the Yeltsin Era. P. 166.

²⁷ Zaleski E. The Planning of Economic Growth in the Soviet Union, 1918—1932. Chapel Hill, 1971. P. 330—364; Idem. Stalinist Planning of Economic Growth, 1933—1952. London and Paris, 1980. С. 550—641.

²⁸ Эти информационные сводки доступны на микрофильме в Библиотеке им. Александра Байкова в Университете Бирмингема (Великобритания).

²⁹ См., например: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 92. Д. 93. Л. 1—13 (9 мая 1938 г.) [данные по ценам и расходам].

³⁰ Эта таблица составлена на основе данных Журнала посещений И.В. Сталина в его кремлевском кабинете, опубликованных в различных выпусках журнала «Исторический архив» (1994. № 6; 1995. № 2, 3, 4, 5—6; 1996. № 2, 3, 4, 5—6; 1997. № 1).

³¹ Например, сводки, подготовленные Черновым, были доступны только Сталину, Кагановичу, Молотову и Куйбышеву (РГАЭ. Ф. 8040. Оп. 8. Д. 7. Л. 213—216). Более подробно см.: Davies R.W., Tauger M., Wheatcroft S.G. Stalin. Grain Stocks and the Famine of 1932—1933 // Slavic Review. Vol. 54. 1995. P. 642—657.

³² Отчеты приведены в списке материалов, посланных Сталину в 1935 г., см.: Российский государственный архив социально-политической истории (далее — РГАСПИ). Ф. 558. Оп. 11. Д. 92. Л. 120—155.

³³ См., например: РГАСПИ. Ф. 558. Оп. 11. Д. 92. Л. 125. «Телефонные разговоры иностранных корреспондентов Барнса и Бирда 23 августа о вручении Буллитом дипломатической ноты НКВД [Народному комиссариату иностранных дел]» (Уильям Буллит был послом США в СССР).

³⁴ Первый основательный анализ таких отчетов появился в: Davies S. Popular Opinion in Stalin's Russia. Cambridge, 1997. Отчеты по крестьянству публикуются в подготовленном при содействии финских историков цикле изданий «Советская деревня глазами ВЧК — ОГПУ — НКВД». Множество отчетов ОГПУ появилось в серии «Трагедия советской деревни».

³⁵ Carr E.H. The Soviet Impact on the Western World. London, 1946. P. VII, 116.

³⁶ См.: Behind the Facade of Stalin's Command Economy / Ed. by P.R. Gregory. Stanford, 2001. P. 11.

Советская энергетическая стратегия и нефтяная промышленность в 1940 — первой половине 1941 г.

В Советском Союзе темпы и структура развития топливно-энергетического комплекса (ТЭК) в значительной мере предопределялись решениями, как тогда говорили, «директивных органов», распределявших капиталовложения и иные ресурсы, определявших приоритетность отдельных отраслей для «социалистического строительства». Отдельные виды топлива в значительной мере (но далеко не полностью) взаимозаменяемы, поэтому в довоенные годы можно было выбирать, что преимущественно сжигать в топках: дрова, уголь, торф или мазут. Еще в плане ГОЭЛРО было намечено наивысшими темпами развивать добычу местных видов топлива (бурого угля и торфа), самыми низкими — добычу нефти. Причины такого странного решения проанализированы в одной из предыдущих работ автора этой статьи¹. В конце 1920-х — начале 1930-х гг. в Госплане разрабатывался проект нового генерального хозяйственного плана, рассчитанного на 15 лет. И опять для добычи нефти закладывался более низкий темп роста, чем для добычи угля и особенно торфа².

В 1930-х — 1940-х гг. (да и позже) в СССР значимой была не только последовательность перечисления членов Политбюро (не по алфавиту, а по «политическому весу»), но и то, раньше или позже директивы по той или иной отрасли помещались в партийных документах. Все 1930-е гг. угольная промышленность стояла в этих документах раньше нефтяной³. И темпы ее развития были выше: с 1928 по 1940 гг. добыча угля в СССР увеличилась в 4,7 раза, а нефти — лишь в 2,7 раза. Еще быстрее росла добыча торфа — в 6,3 раза⁴. Во всем остальном («капиталистическом») мире соотношение было совсем другим: угледобыча топталась на месте, а нефтедобыча быстро росла. В 1932 г. уровень добычи нефти в СССР составлял 20% от уровня США, в 1940 г. — лишь 17%⁵.

* Иголкин Александр Алексеевич — доктор исторических наук (Институт российской истории РАН).

По третьему пятилетнему плану опять намечался более высокий темп роста добычи угля по сравнению с добычей нефти: добыча угля в 1942 г. должна была составить 190% от уровня 1937 г., а нефти (с газом) — лишь 177%. Еще быстрее, чем добыча угля, должна была расти добыча торфа: в конце пятилетки намечалось выйти на добычу в 206% к уровню 1937 г.⁶

В 1940 г. доля торфа в топливном балансе СССР (по потреблению) лишь незначительно уступала доли нефтетоплива: на торф приходилось 6,0%, на нефтетопливо — 8,3%. Баланс был составлен с учетом централизованного потребления дров, и их удельный вес был примерно равен доле нефтетоплива и торфа, вместе взятых, — 14,1%. Царил уголь, на который приходилось 69,4% — на 15 процентных пунктов больше, чем в 1913 г.⁷ В структуре всего мирового потребления основных энергоресурсов в 1938 г. доля торфа составляла 0,7% (почти вдвое меньше, чем в 1913 г.), дров — 8,3%, угля — 63,1% (в 1913 г. — 80%), нефти — 17,5%, природного газа — 4,8%⁸. В СССР в 1940 г. доля природного газа в балансе потребления топлива была в 2,5 раза меньше, чем в мире в целом, — 1,9%⁹.

Структура ТЭК во многом задавалась спросом со стороны других отраслей, потребителей топлива и энергии. Одним из основных потребителей был железнодорожный транспорт; в 1930-е гг. в СССР был сделан выбор в пользу паровозов, работавших на угле (в 1900 г. в России паровозы работали на мазуте в большей степени, чем на угле¹⁰). Начавшиеся еще в 1920-е гг. эксперименты с тепловозами и электровозами не привели к сколько-нибудь заметным сдвигам: в 1940 г. 97,9% грузооборота железных дорог приходилось на паровозную тягу¹¹. Почти все советские паровозы работали на угле. Исключением была Ашхабадская железная дорога, где начиная с 1935 г. и вплоть до первой половины 1941 г. вся добываемая в Южном Узбекистане трестом «Ворошиловнефть» тяжелая сернистая нефть без всякой переработки — «в естественном виде» — сжигалась в топках паровозов (и частично в стационарных установках). В 1939 г. добыча такой нефти составляла 107 тыс. т¹².

Другой потребитель топлива — автомобильный транспорт. В 1940 г. на него приходилось 1,8% грузооборота СССР (на железные дороги — 85,1%)¹³. Производство автомобилей (в физических единицах) в СССР возросло с 23,9 тыс. в 1932 г. до 211,1 тыс. в 1938 г., но к 1940 г. упало до 145,4 тыс. Топливо требовали и тракторы. Производство тракторов, составлявшее в 1932 г. 48,9 тыс. штук, достигло довоенного максимума в 1936 г. (112,9 тыс. штук), а к 1940 г. сократилось до 31,6 тыс. штук. Правда, как это было тогда принято, в пересчете на 15-сильные,

взятые за основу сопоставления тракторов разной мощности, в 1940 г. выпускалось тракторов в 2 с лишним раза больше, чем в 1932 г., однако по сравнению с 1936 г. меньше в 2,6 раза¹⁴. Тем не менее производство автомобилей и тракторов в СССР росло быстрее, чем добыча нефти. Кроме того, сокращение выпуска тракторов и автомобилей во многом объяснялось переходом к производству военной техники, также требовавшей жидкого горючего. В 1940 г. Красной армией было израсходовано 1,1 млн т жидкого топлива¹⁵. Однако ни угольная, ни торфяная промышленность (в том виде, в каком они существовали в СССР в 1930-е гг.) не могли поставлять горючее для грузовиков и тракторов, танков и самолетов. Что можно было сделать в этой ситуации? Во второй половине 1930-х гг. советское руководство предприняло огромные усилия, чтобы наладить производство жидкого топлива из угля. Эти технологические процессы были достаточно хорошо отработаны в Германии (где нефть добывалась в мизерном количестве). И советская разведка получила задание добыть данные технологические секреты. Удалось узнать, что «в 1938 году между отдельными фирмами Америки (Келлог и К^о, Стандарт Ойль Нью-Джерси), Англии (Шелл), Германии (И.Г. и Рурхеми) был заключен договор об обмене технической информацией по процессам синтеза углеводородов и гидрирования твердого топлива различными методами»¹⁶. Эта информация была, безусловно, интересна и в политическом отношении.

Хотя себестоимость производства искусственного жидкого топлива была примерно в 10 раз больше, чем обычного, незадолго до начала войны Главгазом Наркомнефти были спроектированы два завода по производству жидкого топлива из угля путем гидрогенизации — в Черемхово (Иркутская область) и в Кузбассе. На Черемховском заводе намечалось перерабатывать методом гидрогенизации 180 тыс. т угля в год, благодаря чему получать от 100 до 150 тыс. т бензина и керосина¹⁷. В предвоенные годы силами НКВД велось строительство первого сланце-перегонного и битумного завода в Гдовском районе Ленинградской области. Завод должен был работать по технологии, разработанной в Институте горючих ископаемых АН СССР. В октябре 1939 г. на заводе была получена из сланцев первая искусственная нефть, а в конце ноября 1939 г. нарком внутренних дел Л.П. Берия докладывал ЦК ВКП(б) и Совету народных комиссаров (СНК) СССР, что был получен первый искусственный автомобильный бензин, на котором две автомашины совершили пробег почти на тысячу километров (завод — Ленинград — Москва), причем «моторы работали бесперебой-

но». Строительство завода планировалось закончить в 1941 г. (мощность завода — 500 тыс. т сланцев в год)¹⁸.

Еще одним решением проблемы снабжения горючим автомобилями и тракторами казался переход на газогенераторы, работающие на угольных или торфяных брикетах, дровах, чурках и прочих второсортных и третьесортных видах топлива. Причем Советский Союз не был единственной страной, где вынашивались такие планы. В 1940 г. в Германии дизельные грузовики переводились на древесное топливо¹⁹.

В СССР поиск альтернатив нефти в большой мере объяснялся уязвимостью основных районов нефтедобычи, которыми по-прежнему, как и в 1913 г., оставались Баку и Грозный. Особенно уязвимым в случае любых крупномасштабных военных конфликтов становился Бакинский нефтяной район, дававший стране 70% нефти. В докладе английских начальников штабов от 8 марта 1940 г. говорилось: «Фундаментальной слабостью российской экономики является зависимость от поставок нефти с Кавказа. От них зависят вооруженные силы. Русское хозяйство механизировано... 80% добычи нефти и 90% предприятий по переработке нефти сосредоточено на Кавказе. Крупномасштабное нарушение поставок нефти из этого региона будет поэтому иметь далеко идущие последствия для советской экономики»²⁰. Советское руководство, разумеется, понимало это не хуже англичан. И принципиальным решением могло стать только освоение новых нефтяных районов в глубине страны. В 1929 г. было открыто первое месторождение в Волго-Уральском регионе. Однако его освоение шло чрезвычайно медленно. В балансе запасов нефти доля волго-уральских районов в 1940 г. составляла 16%, в добыче нефти — всего лишь 5,9%²¹.

Проекты производства искусственного горючего и освоения новых районов оставались проектами, а реально значительная часть внутреннего спроса на бензин, керосин, лигроин, дизтопливо удовлетворялась за счет резкого сокращения нефтяного экспорта, начавшегося уже во второй пятилетке.

Еще один потребитель нефтепродуктов — население. Большая часть населения в больших городах в 1930-е гг. готовила пищу на примусах и керосинках (последние были несколько более совершенны); в маленьких городах по-прежнему обходились дровами. Газовые и электрические плиты хотя и были, но пользовались ими очень немногие. В 1940 г. потребление керосина населением составляло 1411,8 тыс. т — чуть больше, чем в 1932 г., когда оно равнялось 1364,9 тыс. т²². Керосин, как и ряд других товаров, население могло купить далеко не всегда.

Энергетическая стратегия особенно хорошо видна при изучении долгосрочных планов.

7 февраля 1941 г. Политбюро ЦК ВКП(б) приняло постановление «О двадцатилетии Госплана», в котором, в частности, говорилось: «Опубликовать в “Правде” сообщение о том, что Госплан СССР по поручению ЦК ВКП(б) и СНК СССР приступил к составлению Генерального хозяйственного плана на 15 лет»²³. Этот план был третьим по счету долгосрочным (перспективным) планом — после ГОЭЛРО и отвергнутого руководством страны Генерального плана (на 15 лет) конца 1920-х — начала 1930-х гг.

Уже к середине 1941 г. в Госплане был подготовлен проект «Тезисов доклада Госплана при СНК СССР Центральному комитету ВКП(б) и Совету народных комиссаров СССР о Генеральном плане развития народного хозяйства СССР на пятнадцать лет (1943—1957 гг.)». Основной экономической задачей этого плана стала установка «перегнать главные капиталистические страны в производстве на душу населения чугуна, стали, топлива, электроэнергии, машин и других средств производства». Выполнение плана, по замыслу его разработчиков, должно было приблизить страну к коммунизму, но «полное преобразование социализма в коммунизм» лежало за рамками планового горизонта²⁴. В проекте плана задавались следующие ориентиры производства основных видов продукции в 1957 г.: выплавка чугуна — не менее 65 млн т (в действительности в 1957 г. выплавка чугуна составит 37 млн т); выплавка стали — 85 млн т (в действительности будет 51 млн т); выпуск проката — 62 млн т (на самом деле будет 40 млн т); добыча угля — 750 млн т («по факту» — 463,5 млн т); добыча нефти (без газа) — 175 млн т (98 млн т в реальной жизни)²⁵. При разработке проекта никак не учитывалась возможность различных сценариев развития событий в мире, прежде всего — участия СССР в большой войне. В современном долгосрочном прогнозировании и футурологии обязательно рассматривается несколько вариантов развития событий в мире и, исходя из каждого, обосновываются различные численные значения отдельных показателей. Так, в докладе Национального разведывательного совета США «Контурь мирового будущего», где анализируется возможное развитие событий до 2020 г., таких вариантов четыре²⁶. Война на ряд лет задержала развитие народного хозяйства страны; уровень производства отдельных товаров в 1940 г. в СССР в реальной жизни будет достигнут или превышен: по чугуну — в 1949 г., по стали — в 1948 г., по прокату — в 1948 г., по углю — в 1947 г., по нефти — в 1949 г.²⁷

Если считать проект пятнадцатилетнего развития, подготовленный в 1941 г., прогнозом по варианту «мирного развития», и попытаться оценить его точность, то дату 1957 г., на наш взгляд, надо «сдвинуть»: примерно на 7—8 лет нормальное развитие затормозила Великая Отечественная война и уж минимум на год-два — война «холодная». С учетом этих обстоятельств интересно посмотреть, насколько планово-прогнозные цифры, разработанные в 1941 г. для 1957 г., были близки к реальным показателям производства в 1966 г. (добавляем 9 лет «непредвиденных потерь времени»). Итак, в 1966 г. выплавка чугуна составила 70,3 млн т (или 108% от наметок, сделанных в 1941 г.), выплавка стали — 96,9 млн т (114% от ожидаемого в 1941 г.), выпуск проката — 76,7 млн т (124% от плана-прогноза), добыча угля — 586 млн т (70%), добыча нефти — 265 млн т (151%)²⁸. Как видим, две самых больших ошибки — по углю и по нефти: перспективы добычи угля в 1941 г. были существенно переоценены, нефти — недооценены. Разумеется, можно спорить, насколько правильно взят для сравнения 1966 г., но если взять показатель за любой из 1960-х гг., то получим то же самое: недооценку перспектив добычи нефти и переоценку добычи угля специалистами Госплана в начале 1941 г. Можно сказать, что предвоенная энергетическая стратегия руководства СССР не учитывала в должной мере общемировых тенденций (быстрый рост удельного веса нефти и газа в топливном балансе и уменьшение доли угля); ограниченные капиталовложения было бы разумнее распределять иначе, на поиск и создание новых районов нефтедобычи. Проект же 1941 г. отражал прежние стратегические установки относительно развития ТЭК. В нем намечалось: «В топливном балансе СССР должен значительно повыситься удельный вес торфа, сланцев и газа. Структура топливных ресурсов СССР будет отличаться от США более низким удельным весом нефти»²⁹.

Отметим, что если общемировая добыча газа быстро росла, увеличивалась его доля в мировом балансе топливно-энергетических ресурсов, то наращиванием добычи торфа, кроме СССР, не занимался почти никто. К 1957 г. предлагалось довести добычу торфа до 140 млн т³⁰; в реальности она составила в 1957 г. 54,9 млн т и после этого стала снижаться. Добыча торфа в СССР была чрезмерной: на торф приходилось 3,95% в общем балансе потребления топлива в СССР (данные за 1958 г.). Приведя эти цифры, один из крупнейших специалистов в области топливно-энергетических проблем Г.Д. Бакулев писал в 1961 г.: «Мы понесли значительные потери на дровах и торфе — весьма трудоемких и дорогих видах топлива...»³¹ Если добычу угля намеча-

ли довести к 1957 г. до 750 млн т (в 1940 г. добыли 166 млн т), то это означало, что доля угля в топливном балансе должна была еще возрасти, а нефти — уменьшиться. Долю нефти в топливно-энергетическом балансе не собирались увеличивать отнюдь не потому, что ожидали истощения запасов. В Госплане полагали, что по геологическим запасам нефти СССР занимает первое место в мире, они составляли, по оценке Госплана, 8 млрд т, правда, разведанных было гораздо меньше — 480 млн т³². В области добычи нефти задавались следующие ориентиры: «Добыча нефти (без газа) в 1957 г. составит 175 млн тонн, что в 4 раза превысит уровень 1942 года. Добыча нефти в 1957 году будет на уровне США на душу населения и составит 56% от уровня США в 1957 году.

При этом следует иметь в виду, что в СССР значительно меньше нефтепродуктов будет расходоваться для парка автомобилей и более рационально использоваться нефтяные ресурсы по сравнению с США, где сравнительно большое количество нефти употребляется в качестве топлива»³³.

Если намеченные на 1957 г. 175 млн т нефти, по мнению разработчиков проекта плана, означали четырехкратный рост по сравнению с 1942 г., значит, в 1942 г. ожидалась добыча 43,75 млн т (почти в полтора раза больше, чем в 1940 г.). Для 1942 г. это было совершенно нереально (даже в мирных условиях), что, однако, плановиков не смущало: ведь по третьему пятилетнему плану, принятому на XVIII съезде ВКП(б), к 1942 г. добыча нефти (вместе с газом) должна была составить 54 млн т³⁴. В США основным нефтепродуктом уже тогда был автомобильный бензин.

Какое количество автомобилей Госплан намечал произвести к 1957 г.? По поводу того, сколько именно в 1957 г. в СССР должно быть автомобилей, два отдела Госплана имели совершенно разное представление. Особенно велик был разрыв по оценке ожидаемого количества легковых автомобилей. По варианту отдела автотранспорта и автодорожного хозяйства намечалось к 1957 г. автомобильный парк довести до 8—9 млн автомобилей (в 1940 г. — 1050 тыс.), из них легковых — 2—3 млн (в 1940 г. — менее 100 тыс.). По варианту отдела машиностроения парк автомобилей к указанному году намечалось довести до 30 млн штук, из них 25 млн — легковых³⁵. В Госплане полагали, что в 1957 г., наряду с бензином и дизтопливом, автомобили будут работать «на местных видах топлива (дровах, торфе, угле, брикетированном топливе)»³⁶. По проекту Генерального плана намечалось: «В целях экономии жидкого топлива и разгрузки

транспорта перевести к 1957 г. три четверти всего тракторного и автомобильного парка в сельском хозяйстве на газогенераторное топливо»³⁷, т. е. брикеты и дрова.

Добыча нефти (без газа) на душу населения в 1940 г. составляла в СССР 158 кг, в США в 1937 г. — 1356 кг³⁸. Догнать США по этому показателю, наверное, казалось абсолютно невозможным. Может быть, и по этой причине очень большие надежды возлагались на искусственное (прежде всего — жидкое) топливо. В проекте Генерального плана ставилась задача: «Обеспечить развитие промышленности жидкого топлива в широких масштабах на базе кузнецких, канских и черемховских углей»³⁹. Кроме того, намечалось строительство «мощных сланцеперергонных заводов в Эстонской ССР, в центральных и волжских районах, в Казахской ССР и в Сибири»⁴⁰. Жидкое топливо из угля должны были производить и на Колыме⁴¹.

Из 175 млн т нефти, добыча которых ожидалась в 1957 г., Азербайджан, по мысли разработчиков плана, должен был дать 70 млн т⁴²; в «текущей реальности» в Азербайджане добыто в 1957 г. лишь 16 млн т (в 1966 г. — 21,7 млн т). Остальные 105 млн т в 1957 г. должны были дать другие районы; какие именно — разработчикам было не совсем понятно. «Имеются большие перспективы роста запасов по Ухтинскому району, а также возможны новые нефтеносные районы в Ленинградской области, центральных районах (Горьковской, Ивановской и др. областях), в Калмыцко-Сальской степи, Западной и Восточной Сибири и Якутской АССР»⁴³. В такой редакции план-прогноз выглядит как гадание на кофейной гуще. Район Ухты, где добычей нефти занимались заключенные, считался особо перспективным: в перечне новых районов нефтедобычи он становился на первое место, «Второе Баку» — лишь на второе⁴⁴. В районе Урала, к которому относилась Башкирия, основной тогда регион нефтедобычи «Второго Баку», в 1957 г. собирались добыть 20—22 млн т нефти⁴⁵. Этот показатель в действительности даже через 16 лет после 1941 г. будет значительно превзойден.

Утилизация попутного нефтяного газа в СССР тогда (как и гораздо позже) была небольшой. Но намечалось оригинальное его использование: «Спирт из отходов нефтяных газов в несколько раз дешевле спирта из картофеля и в 6—9 раз дешевле спирта из зерна»⁴⁶. Эту идею не забросили, и в 1956 г., на XX съезде КПСС, было доложено, что в Сумгаите приступили к производству спирта из нефти⁴⁷. Но большая часть попутного газа все еще сжигалась⁴⁸.

Намечались существенные сдвиги в размещении нефтепереработки — перемещение ее из Закавказья (где планировалось перерабатывать лишь 24% от всей добываемой в стране нефти) в другие районы СССР (правда, эти районы не уточнялись)⁴⁹. Что касается масштабов нефтепереработки, то намечалось довести мощности по крекированию до 100 млн т, — но без каких-либо подробностей⁵⁰.

Основной формой реального планирования в СССР накануне войны были все-таки не долгосрочные планы-прогнозы, декларировавшие стратегические установки, а годовые планы, которые позволяли достаточно быстро реагировать на изменение обстановки и запросов к отдельным отраслям народного хозяйства.

1939 г. оказался особенно «провальным» по добыче нефти: она возросла всего на 73 тыс. т (в 1938 г. добыли 30186 тыс. т, в 1939 г. — 30259 тыс. т)⁵¹. Фактически добыча топталась на месте. Конечно, об этом можно было и не сообщать «широкой публике»: еще 11 сентября 1939 г. ЦК ВКП(б) и СНК СССР приняли постановление «О прекращении публикации в печати данных о выпуске продукции отдельных отраслей промышленности и перевозках транспорта»⁵² (в перечень «закрытых данных», разумеется, попадала и добыча нефти). Выход постановления был связан, прежде всего, с начавшейся Второй мировой войной, но одновременно помогал скрывать застой в ряде отраслей. Однако руководство искало выход из создавшегося положения, когда потребности в нефтепродуктах промышленности, транспорта, армии и населения удовлетворялись все хуже. Указом Президиума Верховного совета СССР 12 октября 1939 г. был образован Наркомат нефтяной промышленности (до этого с января 1939 г. отрасль была в ведении Наркомата топливной промышленности). Первым наркомом стал Л.М. Каганович. Н.К. Байбаков вспоминал, как Каганович, пытаясь решить проблемы отрасли, в ярости крушил телефоны и отдавал под суд тех, кто попадался ему под «горячую руку», — «на его совести гибель большого числа руководящих работников»⁵³ (ни в чем не виноватых, само собой). Но положение дел в отрасли улучшалось медленно.

3 июля 1940 г. новым наркомом нефтяной промышленности стал И.К. Седин. Сама по себе замена наркома мало что могла дать. Но во второй половине 1940 г. в экономике СССР в целом произошли заметные изменения, темп экономического развития ускорился. Был принят и ряд мер, касающихся нефтяной

промышленности. Так, в октябре 1940 г. было принято два постановления ЦК ВКП(б) и СНК СССР — «О мерах усиления добычи и переработки нефти в Азербайджанской ССР» и «О развитии добычи нефти в Грозном»⁵⁴. Во втором полугодии 1940 г. техническое снабжение отрасли (т. е. поставки труб, леса, цемента и пр.) резко улучшилось. Наркомат нефтяной промышленности получил за полугодие свыше 700 тракторов против 114 тракторов за первые шесть месяцев года. Количество станков в бурении увеличилось с 344 единиц на 1 января 1940 г. до 427 единиц на 1 января 1941 г. В результате общая проходка бурением (эксплуатационным и разведочным) возросла с 800 тыс. м в первом полугодии до 1023 тыс. м во втором⁵⁵. Машиностроительные заводы Наркомнефти были в значительной мере освобождены от выполнения заказов других наркоматов⁵⁶. В конце 1940 г. и в начале 1941 г. было импортировано довольно большое количество бурового оборудования и инструмента⁵⁷. В производстве нефтеоборудования стал активнее участвовать Наркомат вооружений⁵⁸. В 1940 г. резко возросли масштабы наиболее прогрессивного тогда турбинного бурения — до 48 тыс. м против 20,7 тыс. м годом ранее⁵⁹.

Факт ускорения экономического роста страны в целом зафиксировал председатель Госплана СССР Н.А. Вознесенский на XVIII Всесоюзной конференции ВКП(б) в феврале 1941 г.; он же попытался и объяснить эти позитивные сдвиги: «Улучшение работы промышленности и транспорта во второй половине 1940 года в значительной мере обязано укреплению трудовой дисциплины и увеличению рабочего времени»⁶⁰. Средняя продолжительность рабочей недели, действительно, увеличилась тогда примерно на 15%⁶¹.

В добыче нефти тоже произошли перемены к лучшему. И, несмотря на продолжающуюся войну (ее начало, вроде бы, и повлекло за собой засекречивание в СССР основных экономических показателей), председатель Госплана СССР мог в том же докладе с понятной гордостью за достижения сообщить, что среднесуточная добыча нефти и газа в конце 1940 г. поднялась до 97—98 тыс. т против 84—86 тыс. т в конце 1937 г.⁶² В то же время он напомнил, что «не устранено еще отставание нефтяной промышленности от заданий третьей пятилетки»⁶³. И годового плана на 1940 г., добавим мы. В 1940 г. план добычи был выполнен Наркоматом нефтяной промышленности менее чем на 90%. Ни один из нефтекомбинатов план добычи не выполнил⁶⁴ (см. табл. 1).

**Добыча нефти (вместе с газом) в 1939 и 1940 гг.
по районам СССР, в тыс. т**

Район или комбинат	Добыча в 1939 г.	Добыча в 1940 г.	1940 г. в % к 1939 г.
Азнефтекомбинат	23643,5	24497,6	103,6
Грознефтекомбинат	2428,6	2486,9	102,4
Майкопнефтекомбинат	2564,6	2333,0	91,0
Башнефтекомбинат	1688,8	1472,6	87,2
Казахстаннефтекомбинат	790,7	726,3	91,9
Дальнефтекомбинат	473,4	505,1	106,7
Волжские районы	263,4	399,1	151,5
Тресты Средней Азии	619,3	797,8	128,8
«Грузнефть»	19,2	41,0	213,5

Источник: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 41. Д. 968. Л. 10.

По отдельным районам СССР добыча нефти в 1940 г. (в целом) менялась весьма неравномерно: кое-где она даже падала (в том числе на Башнефтекомбинате), зато по волжским районам («Бугурусланнефть», «Сызраньнефть», «Прикамнефть») увеличилась более чем в полтора раза. Прирост добычи дали Баку и Грозный, причем Грознефтекомбинат обеспечил прирост добычи после ряда лет ее падения: в районах Грознефтекомбината было открыто два новых месторождения — Вори-Су и Ойсунгур⁶⁵. Существенное падение нефтедобычи на Башнефтекомбинате и Майкопнефтекомбинате объясняется тем, что снижение фонтанной добычи не было компенсировано переводом скважин на компрессорную эксплуатацию⁶⁶.

Основной причиной невыполнения плана по добыче нефти в 1940 г. в Госплане называли срыв планов по бурению и вводу в эксплуатацию скважин из бурения. В результате фонд действующих скважин даже сократился⁶⁷. В 1940 г. общие объемы бурения (1947 тыс. м) были чуть ниже, чем в 1937 г. (1871 тыс. м)⁶⁸. По эксплуатационному бурению план 1940 г. был выполнен на 69,4%: пробурено 1324,8 тыс. м при плане в 1910 тыс. м; тем не менее это было на 5,9% больше, чем в 1939 г.⁶⁹ Средняя скорость бурения на один станок и эксплуатационных, и разведочных скважин в 1940 г. была ниже, чем в 1937 г., причем по эксплуатационным скважинам — меньше примерно на треть⁷⁰.

Большие надежды возлагались на быстрый рост добычи нефти в 1941 г. Однако меры, принятые в 1940 г., лишь с течением времени могли существенно изменить ситуацию к лучшему. Причем заметное увеличение добычи не могло быть обеспечено усилиями только Наркомата нефтяной промышленности и ГУЛАГа НКВД (добывавшего нефть в Коми АССР).

Наркомнефть подал в Госплан заявку на получение в 1941 г. 192,5 тыс. т обсадных труб, 46,2 тыс. т бурильных труб, 163,5 тыс. т нефтепроводных труб, 85,2 тыс. т насосно-компрессорных труб. Круглого леса требовалось 720 тыс. куб. м, пиленого леса — 911 тыс. куб. м, тампонажного цемента — 200 тыс. т, строительного железа — 280 тыс. т, железа сортового — 110 тыс. т, листового — 128,5 тыс. т, углеродистой конструкционной стали — 35,2 тыс. т, стальных тросов — 8,6 тыс. т, гвоздей — 10,3 тыс. т, болтов — 2,6 тыс. т, серной кислоты — 115 тыс. т, каустической соды — 22,6 тыс. т. Отрасли нужно было еще много других материалов, а также оборудования⁷¹. Какая-то часть оборудования, материалов и даже леса производилась на предприятиях Наркомнефти, но далеко не все. Лишь при условии общего подъема в экономике отрасль могла выполнить план добычи нефти.

На 1941 г. было запланировано довести добычу нефти с газом до 38 млн т⁷², только нефти — 34,3 млн т, пробурить 3120 тыс. м скважин, ввести в действие 1938 новых нефтяных скважин из бурения и 1590 скважин из числа бездействующих⁷³. Среднесуточная добыча нефти (без газа) должна была достичь 93,97 тыс. т⁷⁴. Обратим внимание на то, что если прирост добычи нефти на 1941 г. планировался на 11%, то угля — на 16%⁷⁵. Статистические установки в данном случае совершенно четко отражались на годовых планах. Отдельным предприятиям был установлен следующий план нефтедобычи на 1941 г.

Таблица 2

План добычи нефти в 1941 г. основными нефтедобывающими предприятиями СССР, тыс. т

Предприятие	Добыча
Азнефтекомбинат	23000,0
Грознефтекомбинат	2770,0
из них «Дагнефть»	150,0
Майкопнефтекомбинат	2770,0
Башнефтекомбинат	1847,0
Главнефтедобыча волжских районов	830,0

Предприятие	Добыча
из них: «Бугурусланнефть»	333,0
«Сызраньнефть»	297,0
«Прикамнефть»	200,0
Казахнефтекомбинат	900,0
Укрнефтекомбинат	350,0
Дальнефтекомбинат	750,0
«Туркменнефть»	800,0
«Калининнефть»	110,0
«Ворошиловнефть»	120,0
«Грузнефть»	48,0
Ухтижемлаг	250,0

Источник: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 41. Д. 221. Л. 15—16.

Самый большой прирост добычи должен был обеспечить Ухтижемлаг НКВД: с 75 тыс. т в 1940 г. до 250 тыс. т в 1941 г. К сожалению, далеко не все документы пока рассекречены, и нам не удалось найти план тех конкретных мероприятий (возможно — но лишь возможно! — не только экономических), которые должны были бы гарантировать такой взлет нефтедобычи. На самом деле в 1941 г. в Ухтижемлаге было добыто 79 тыс. т нефти⁷⁶. Но в любом случае доля нефти, добытой заключенными, оставалась относительно небольшой в общесоюзной добыче.

Начавшийся с середины 1940 г. подъем добычи нефти продолжался из месяца в месяц. В январе 1941 г. добыча по Наркомату нефтяной промышленности по сравнению с добычей в январе 1940 г. возросла на 484,6 тыс. т, или на 20,6%⁷⁷.

Таблица 3

**Среднесуточная добыча нефти Наркомнефтью
в январе — первой декаде мая 1941 г., в т**

Месяц	Добыча
Январь	91000
Февраль	93054
Март	94897
Апрель	97017
Май	98020

Источник: РГАЭ. Ф. 4371. Оп. 41. Д. 968. Л. 106.

Если с 1931 по 1939 г. добыча нефти на грозненских промыслах снизилась в 3,7 раза (до 2198 тыс. т)⁷⁸, то в 1940 г. падение было остановлено, а в 1941 г. шел очень быстрый рост нефтедобычи — до 3046 тыс. т, а вместе с газом добыча за 1941 г. составила 3363 тыс. т⁷⁹. В июле 1941 г. грозненские нефтяники закончили бурение разведочных скважин, считавшихся тогда сверхглубокими. — до 2,5 км⁸⁰; средняя глубина разведочных скважин в 1940 г. в СССР составляла 1108 м⁸¹.

Темпы роста нефтедобычи особенно сильно тормозились из-за совершенно недостаточной разведанности и подготовленности к эксплуатации площадей. Разведочное бурение росло крайне медленно: с 235 тыс. м в 1930 г. до 504 тыс. м в 1940 г. Почти половина разведочного бурения в 1940 г. приходилась на «Азнефть» (241,3 тыс. м), на «Башнефть» (дававшую большую часть нефти Волго-Уральского региона) — лишь 7,7%, на «Куйбышевнефть» — 2,7%⁸².

Нефть искали и там, где очень хотели найти, например, вдоль Северного морского пути. За 1939—1944 гг. на разведочные работы на нефть на Крайнем Севере, в районах Усть-Порта и Нордвика было израсходовано 76 млн руб. При бурении скважин в районах Илья и Кожевниково встречены нефтепроявления, однако промышленного притока нефти получено не было⁸³. Конечно, совсем хорошо было бы найти нефть в Москве, и в 1940 г. было закончено бурение скважины глубиной 1659 м в столице⁸⁴. Но нефти, к сожалению, не обнаружили.

Промышленная разведка резко отставала от геологической, вследствие чего разведанный фонд скважин-точек с более или менее удовлетворительным дебитом был весьма ограниченным. Особенно плохо были разведаны восточные районы, в том числе «Второе Баку». В результате недостаточной разведки приходилось разрабатывать малodeбитные месторождения, что влекло за собой большие удельные затраты на единицу добытой нефти. Особенно негативно скажется предвоенная недооценка нефте-разведки в период войны⁸⁵.

Чтобы обеспечить быстрый рост разведочного бурения, НКВД было дано задание увеличить его объем с 8,4 тыс. м в 1939 г. до 172 тыс. м в 1941 г. при плане для Наркомнефти в 1068 м⁸⁶. Мероприятия, призванные обеспечить такой рост, опять же не расшифровывались. Фактически в первой половине 1941 г. было пробурено 375,2 тыс. м разведочных скважин — разумеется, всего, а не только силами НКВД⁸⁷.

Нефтяная отрасль включает в себя не только разведку и добычу, но и переработку нефти. Общий выход нефтепродуктов в 1940 г. увеличился. Тогда были введены в строй две крекинг-

установки — в Уфе (на 900 тыс. т) и Хабаровске (на 130 тыс. т). Но не были введены проектируемые установки в Сызрани (на 400 тыс. т по плану), Херсоне и Осипенко (Бердянске) (каждая — по 300 тыс. т). Установки по первичной переработке были введены в строй в Уфе (1000 тыс. т) и Хабаровске (130 тыс. т); однако не выполнен план по их вводу в Орске и Сызрани (по 500 тыс. т каждая)⁸⁸.

В конце 1939 г. в состав СССР вошли районы Западной Украины, где имелись нефтеперерабатывающие заводы. Каковы были их технический уровень и мощности? В Станиславской области имелось 5 небольших нефтеперегонных заводов (НПЗ), построенных еще в 1895—1905 гг. Нефть перегонялась в сильно устаревших к началу 1940-х гг. кубовых батареях. За три квартала 1940 г. общий объем переработки составил 10,4 тыс. т⁸⁹. На НПЗ Западной Украины в 1940 г. производился керосин с октановым числом от 0 до 20. Для тракторного керосина октановое число должно было быть не ниже 40, поэтому для небольшого западноукраинского тракторного парка керосин поставлялся из Баку⁹⁰. С присоединением Прибалтики СССР получил совсем небольшой НПЗ «Дегвиела» в Латвии⁹¹. В общем, с расширением территории СССР в 1939—1940 гг. появилось больше потребителей, чем производителей нефтепродуктов.

Общее представление о производстве нефтепродуктов в СССР перед войной дает таблица 4.

Таблица 4

Производство нефтепродуктов в СССР в 1940 г.

Нефтепродукты	Производство, в тыс. т	Производство в % к 1939 г.
Бензин	4296	104,6
Керосин	6065	95,8
Лигроин	1363	97,1
Дизельное топливо	570	126,0
Масло	1468	85,6

Источник: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 41. Д. 968. Л. 18.

Как докладывал на XVIII Всесоюзной конференции ВКП(б) в феврале 1941 г. Н.А. Вознесенский, капиталовложения в нефтяную промышленность в 1941 г. должны были возрасти на 123% по сравнению с 1940 г. (при увеличении капиталовложений в промышленность в целом на 71%)⁹². Это был бы

огромный, почти невероятный прирост. И хотя в докладе Вознесенского структура капиталовложений в отрасль не расшифровывалась, совершенно ясно, что большая его часть должна была пойти не на прирост нефтедобычи (напомним, планируемый прирост добычи — 11%, время бурения эксплуатационных скважин — 3—4 месяца), а на строительство новых мощностей по нефтепереработке (и в меньшей мере — в нефтяное машиностроение).

В СССР осуществлялась широкомасштабная программа строительства заводов Наркомата нефтяной промышленности. В 1942 г. должна была завершиться третья пятилетка. И именно на этот год был намечен ввод в эксплуатацию многих советских заводов, в том числе и нефтеперерабатывающих, а именно: трех очередей Орского НПЗ, второй и третьей очереди Уфимского НПЗ, НПЗ в Комсомольске-на-Амуре, а также расширение Хабаровского, Туапсинского и Краснодарского НПЗ⁹³. В 1940 г. в Баку было начато строительство завода № 9 (сметная стоимость — 66,37 млн руб., планируемый срок окончания строительства — 1942 г.), завода № 11 (сметная стоимость — 11,87 млн руб., планируемый срок окончания — 1942 г.), завода № 33 (сметная стоимость не утверждена, срок окончания — 1943 г.)⁹⁴. В Грозном с 1936 г. строился завод № 3 (сметная стоимость — 115 млн руб., планируемый срок окончания — 1942 г.), с 1938 г. — завод № 2 (срок окончания — 1942 г.), с 1940 г. — завод № 4 (срок окончания — 1942 г.)⁹⁵.

Естественно, война сорвала эти планы.

Наркомат машиностроительной продукции имел свои машиностроительные заводы (нефтяного профиля). По Главнефтемашу в 1939 г. началось строительство завода буровых инструментов в Куйбышеве, в 1940 г. — арматурно-насосного завода в Уфе, с 1938 г. велась реконструкция завода им. Орджоникидзе в Подольске, с 1940 г. — завода «Металлист» в Свердловске, с 1938 г. — Верхне-Сергинского завода. По всем этим объектам планируемыми сроком завершения работ был 1942 г.⁹⁶

Во второй и третьей пятилетках доля импорта в общем потреблении в СССР продукции машиностроения резко сократилась (с 30,4% в 1928 г. до 0,9 % в 1937 г.). Это коснулось и поставок для нефтеперерабатывающих заводов. Ведущий завод по производству крекингового оборудования в Подольске был снабжен американской техникой еще в начале 1930-х гг., но он был ориентирован на термический крекинг, а не на возникший позднее и более эффективный каталитический. В 1930-е гг. завод производил много военной продукции.

Нужны были новые заводы нефтяного машиностроения. И в декабре 1940 г. было принято постановление ЦК ВКП(б) и СНК СССР о развитии нефтяного машиностроения, намечавшее сооружение 12 заводов, способных производить сложное оборудование⁹⁷. Самым крупным заводом, выпускающим оборудование для нефтепереработки (и производства высокооктанового бензина) должен был стать завод тяжелого крекингового оборудования в Сталинграде (со сметной стоимостью почти в 58 млн руб.), завершение его строительства предполагалось также в 1942 г.⁹⁸ Времени опять не хватало. В 1941 г. должно было начаться строительство завода турбобуров с редукторным цехом в Сарепуле (с годовой мощностью производства 500 турбобуров и 1400 редукторов), завода передвижных станков и эксплуатационного оборудования в Актюбинске, расширение и реконструкция Кунгурского завода нефтяного машиностроения. И по этим объектам намечалось завершить работы в 1942 г.⁹⁹ В 1941 г. велось также строительство завода тяжелого бурового оборудования в Уфе, газомотокомпрессорного завода в Махачкале, реконструировались старейшие предприятия нефтяного машиностроения — «Красный молот» в Грозном и завод им. Шмидта в Баку¹⁰⁰. К июню 1941 г. работы на этих объектах завершены не были.

Острейшей проблемой было отставание СССР в производстве высокооктановых авиационных бензинов — отставание и от мирового уровня, и от потребностей собственной военной авиации. Увеличение октанового числа бензина на одну единицу тогда повышало взлетную способность и скорость истребителей и бомбардировщиков на 30—40 км в час¹⁰¹. Новые технологии в те годы только-только появились в США, где впервые стооктановый бензин стали производить в 1935 г.; в 1937 г. появился каталитический крекинг-процесс Гудри¹⁰². Для устранения детонации в бензин тогда добавляли тетраэтилсвинец; детонация исчезала, но в цилиндрах оставалась окись свинца, портившая стенки. В США к 1939 г. отработали технологию (с применением брома), устранявшую и это затруднение. В начале войны 90% брома в США использовалось как примесь к горючему; в 1942 г. к 80% всего горючего, применявшегося американским автотранспортом, добавлялась новая примесь¹⁰³. В СССР в авиабензин Б-78 для достижения октанового числа 95 добавлялась этиловая жидкость Р-9¹⁰⁴. К началу войны в СССР имелось только два производства Р-9 — на заводе в поселке Усолье-Сибирское Иркутской области и в одном цехе на заводе в Дзержинске Горьковской области. 21 августа 1941 г. на базе

этого цеха был создан завод № 506 по производству раствора тетраэтилсвинца¹⁰⁵.

По оценке генерал-полковника В.В. Никитина, производство этиловой жидкости в СССР в 1941 г. покрывало потребность лишь на 11,1%¹⁰⁶. Примесь с бромом не производилась. Уже после начала войны, 13 июля 1941 г., Государственному комитету обороны (ГКО) пришлось принять постановление «О расширении существующих заводов и сокращении сроков ввода в действие нового завода по производству жидкости Р-9»¹⁰⁷. Но не хватало даже бензина с октановым числом 78. В 1941 г., накануне войны, потребность по авиационному бензину Б-78 была удовлетворена на 4%¹⁰⁸. Основным производителем этого бензина был завод им. Сталина в Баку, совсем немного производилось в Грозном. Авиабензин с меньшим октановым числом, Б-74, в 1940 г. производили заводы им. Андреева, им. Сталина и им. Стурца в Баку, а также Хабаровский НПЗ; бензин Б-70 — заводы им. Сталина в Баку, заводы в Грозном, Батуми, Краснодаре, Туапсе. Причем 383,8 тыс. т — 43,4% всего производства авиабензинов — было сосредоточено на бакинском заводе им. Сталина¹⁰⁹. В условиях войны такое размещение производства становилось стратегически крайне опасным.

Всего в СССР в 1940 г. было произведено 889 тыс. т авиабензинов всех марок¹¹⁰. Во время войны с Финляндией было израсходовано 57,6 тыс. т авиабензина¹¹¹, но для большой войны качественного авиабензина было явно мало. По существовавшим в СССР в начале 1941 г. оценкам, годовая оборонная заявка по авиационным бензинам (в целом) и авиамаслам могла быть удовлетворена менее чем на 50%¹¹². Положение было бы еще хуже, если бы не поставки оборудования из США.

Импортное оборудование для полимеризационной установки газолинового завода № 2 в Грозном, предназначенное для изготовления сырья для производства авиационного бензина с высоким октановым числом, было завезено в Грозный еще в 1937 г. (поставщиком была американская фирма Universal Oil Products, стоимость оборудования составляла 400 тыс. долларов), но к монтажу оборудования приступили только в ноябре 1939 г.¹¹³ В конце 1937 г. было завезено оборудование для завода по производству высококачественного авиационного масла в Грозном (поставщик — американская фирма «Макс Б. Миллер», стоимость оборудования — 1269 тыс. долларов). Завод был пущен в строй в начале 1940 г. В монтаже оборудования принимали участие шесть американских специалистов, некоторые из них работали по 10—12 часов в сутки. Специалисты жаловались,

что для обучения им давали людей, совершенно не знакомых с работой НПЗ, причем обученные рабочие часто куда-то исчезали¹¹⁴. В 1940 г. строительство установок, предназначенных для производства авиабензина для военной авиации, задерживалось и в Грозном, и в Уфе (где также использовалось американское оборудование)¹¹⁵.

Что касается каталитического крекинга, реформинга, производства изооктана и алкилбензина, то внедрить эти методы в 1940 г. не удалось, прежде всего из-за необеспеченности оборудованием, аппаратурой и материалами¹¹⁶. В 1940 г. в СССР не было введено в строй ни одной установки по производству высокооктанового топлива¹¹⁷, хотя поисково-экспериментальные работы велись: над установками термического реформинга — в Баку и Грозном, каталитического крекинга — в Ленинграде, каталитической полимеризации — в Уфе, Саратове и Грозном, паро-фазного окислительного крекинга — на Константиновском заводе (Ярославская область)¹¹⁸.

Из намеченных третьим пятилетним планом к вводу в действие заводов первичной переработки нефти общей мощностью 15 млн т за три года — с 1938 по 1940 гг. — были введены в строй предприятия суммарной мощностью лишь 1,9 млн т; за тот же период было введено установок общей мощностью 3,3 млн т при плане 10,3 млн т¹¹⁹.

В начале 1941 г. в СССР все еще не производился ряд аппаратов из высококачественных сталей для выпуска высокооктанового авиационного бензина, в частности не производились специальные жароупорные трубы для пирогенетических установок¹²⁰.

Итак, в СССР не выпускалось новейшее (и очень сложное по тем временам) оборудование для производства высокооктанового топлива. Импортные постановки оборудования были совершенно недостаточны, — и, разумеется, это было не самое новое оборудование. Хотя бы потому, что один из лучших НПЗ в Уфе (на американском оборудовании) строился с 1935 по 1940 гг. Известно, что советская разведка активно (и безуспешно) охотилась за технологиями производства искусственного топлива¹²¹. С позиций сегодняшнего дня мы можем сказать, что лучше было бы все силы бросить на получение технологий производства высокооктанового бензина из нефти.

2 декабря 1939 г. президент США Ф. Рузвельт объявил «моральное эмбарго», в соответствии с которым, в частности, запрещался вывоз в СССР оборудования, патентов и другой документации по производству высокооктанового бензина¹²².

В 1940 г. началось строительство установок алкилбензина для производства высокооктанового авиационного бензина на крекинг-заводах в Грозном, Баку, Херсоне, Осипенко, на НПЗ в Сызрани, Саратове и Уфе, а также установок каталитического крекинга системы «Гудри» (импортных) на НПЗ в Армавире, Орске, Уфе; планировалось построить «Гудри» отечественного производства в Комсомольске-на-Амуре; гидрогенизационные установки начали строить в Баку, Грозном, Сызрани, Осипенко, диизобутиленовые — в Грозном, Баку, Саратове, Херсоне, Сызрани¹²³. Но в начале 1941 г. каталитического крекинга (дающего бензин с октановым числом хотя бы 75—85) в СССР еще не было; ставилась задача в ближайшее время внедрить этот метод нефтепереработки на НПЗ в Комсомольске-на-Амуре, Стерлитамаке, Сызрани, Баку и Грозном¹²⁴. Отставание по нефтепереработке преодолеть было гораздо труднее, чем по нефтедобыче. Если по нефтедобыче СССР все-таки выйдет сначала на второе место в мире, обогнав Венесуэлу, а затем, в первой половине 1970-х гг., и на первое, то отставание по качеству нефтепродуктов окажется постоянным.

Когда началась война, эксперты из Академии наук СССР не видели иного пути быстрого создания мощностей по производству высокооктанового бензина, кроме закупки заводов в США¹²⁵.

В 1937—1939 гг. прошла «большая чистка», и в 1940 г. психологическая атмосфера сохраняла ее следы. Приведем два примера.

Сегодня на карте Западной Сибири есть населенный пункт, который называется Муравленко — в честь выдающегося нефтяника, Героя Социалистического труда Виктора Ивановича Муравленко (1912—1977). А в 1940 г. старший лейтенант госбезопасности Цикляев и лейтенант госбезопасности Бакулин собрали, как им казалось, убедительный «материал о преступной деятельности Муравленко» и испрашивали разрешения на его арест. В чем же заключалась «преступная деятельность»? Муравленко был директором конторы бурения треста «Сызрань-нефть», и из восьми пробуренных конторой скважин на Сызранской площади пять дали нефть, а вот три оказались «сухими» и остались «в заброшенном состоянии». Муравленко также не прислушался к мнению некоторых геологов, что еще одна скважина, № 95, будет без нефти, — и она действительно не дала положительных результатов, а ведь на эту скважину было израсходовано около 200 тыс. руб., писали чекисты. Бюро Сызранского горкома ВКП(б), однако, не отдало Муравленко в НКВД, а ограничилось снятием с работы, причем парторг ЦК Кудрявцев дал ему положительную характеристику¹²⁶.

Видный нефтяник В.С. Мелик-Пашаев через много лет так вспоминал свою первую реакцию на назначение главным геологом Азнефтекомбината в 1940 г.: «Я был удручен этим назначением, так как должен был заменить товарища, с которым дружил много лет [...] Затем я вспомнил печальную участь моих предшественников и был уверен, что не составлю исключения, поэтому решил сразу же отказаться от этого назначения». В условиях существования «партийной дисциплины» отказаться не удалось¹²⁷. Но время «большой чистки» прошло, ситуация изменилась, и В.С. Мелик-Пашаев работал в новой должности, а после войны — главным геологом Азнефтеразведки.

Нефтяная политика СССР имела и «экспортную составляющую». В 1920-х — начале 1930-х гг. нефтепродукты были одной из основных статей советского экспорта. Максимальных размеров нефтеэкспорт достиг в 1932 г.: 5,6 млн т нефтепродуктов и 0,5 млн т сырой нефти. Затем он стал снижаться и в 1939 г. упал до 474 тыс. т, которые состояли только из нефтепродуктов, экспорт сырой нефти составил 244 т, т. е. несколько цистерн. В 1940 г. сырая нефть не вывозилась вообще, а экспорт нефтепродуктов увеличился до 874 тыс. т¹²⁸. Хотелось бы подчеркнуть, что все 1930-е гг. (как и раньше — в 1920-е гг. и «при царе») экспорт сырой нефти был весьма незначителен, составляя лишь несколько процентов от экспорта нефтепродуктов. Еще в 1938 г. самым крупным покупателем советских нефтепродуктов была Великобритания, на третьем месте стояла Франция. Однако в конце 1939 г., в связи с советско-финской войной, отношения СССР с этими странами испортились, и в 1940 г. ни в Великобританию, ни во Францию Советский Союз нефтепродукты не поставлял. В начале 1940 г. всякая торговля с Великобританией вообще практически прекратилась и была возобновлена лишь в мае—июне 1940 г., когда эта страна оказалась совсем в ином внешнеполитическом (и военном) положении¹²⁹.

Основным покупателем стала Германия, экспорт в которую в 1940 г. составил 657,4 тыс. т (в 1939 г. — лишь 3 тыс. т, почти ничего)¹³⁰. На Германию в 1940 г. пришлось 75,2% всего советского нефтеэкспорта. 11 февраля 1940 г. между СССР и Германией было подписано Хозяйственное соглашение, по которому СССР должен был экспортировать в Германию сырье, и прежде всего нефтепродукты, в обмен на промышленные изделия, оборудование, предметы вооружения. Общая сумма поставок по этому соглашению составляла от 600 до 700 млн марок¹³¹. СССР

должен был в течение 12 месяцев поставить в Германию 900 тыс. т нефтепродуктов на сумму 115 млн марок¹³². Фактически до 11 февраля 1941 г. нефтепродуктов в Германию было поставлено меньше — 721,8 тыс. т, в том числе: авто- и авиабензина — 195,6 тыс. т, газойля — 197,8 тыс. т, смазочных масел — 74,7 тыс. т¹³³. 10 января 1941 г. было подписано расширенное Хозяйственное соглашение, которое предусматривало увеличение взаимных поставок. Одной из основных статей советского экспорта по этому соглашению вновь должны были быть нефтепродукты¹³⁴. С 11 февраля по 21 июня 1941 г. Советский Союз поставил в Германию 220,5 тыс. т нефтепродуктов, в том числе: керосина — 72,1 тыс. т, газойля — 51,6 тыс. т, мазута — 69,1 тыс. т, смазочных масел — 25,3 тыс. т¹³⁵.

Хотя для Германии советские поставки нефтепродуктов были очень важны, решающей роли они не играли: Германия получила из Румынии в несколько раз больше нефти; кроме того, в этой стране было налажено производство искусственного жидкого топлива.

Советскую нефть получала и Япония. На Сахалине вплоть до марта 1944 г. продолжала работать японская нефтяная концессия, но доля сахалинской нефти в нефтяном балансе Японии была даже ниже, чем советских нефтепродуктов в Германии накануне войны с СССР.

Примечания

¹ Иголкин А.А. Советская нефтяная промышленность в 1921—1928 годах. М., 1999. С. 120—132.

² Он же. Нефтяная политика СССР в 1928—1940 годах. М., 2005. С. 43.

³ Директивы КПСС и советского правительства по хозяйственным вопросам: Сборник документов. Т. 2. 1929—1945 годы. М., 1957. С. 400, 565 и др.

⁴ Народное хозяйство СССР в 1958 году. М., 1959. С. 201, 206, 214.

⁵ Народное хозяйство СССР в 1967 году. М., 1968. С. 159.

⁶ Директивы КПСС и советского правительства по хозяйственным вопросам. С. 564.

⁷ Бакулев Г.Д. Топливная промышленность СССР и экономическая эффективность капиталовложений в ее развитие. М., 1961. С. 40.

⁸ Народное хозяйство СССР в 1962 году. М., 1963. С. 98.

⁹ Бакулев Г.Д. Указ. соч. С. 40.

¹⁰ Кафенгауз Л.Б. Эволюция промышленного производства России (последняя треть XIX в. — 30-е годы XX в.) М., 1994. С. 75.

- 11 Народное хозяйство СССР в 1958 году. С. 553.
- 12 Российский государственный архив экономики (далее — РГАЭ). Ф. 4372. Оп. 41. Д. 932. Л. 63—64.
- 13 Народное хозяйство СССР в 1958 году. С. 540.
- 14 Там же. С. 242—243.
- 15 Никитин В.В. Горючее — фронту. М., 1984. С. 7.
- 16 Цит. по: Мелия А. Мобилизационная подготовка народного хозяйства СССР. М., 2004. С. 285.
- 17 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 42. Д. 496. Л. 22—23.
- 18 Там же. Оп. 92. Д. 293. Л. 110—111.
- 19 Плановое хозяйство. 1941. № 5. С. 37.
- 20 Сиполс В. Тайны дипломатические. М., 1997. С. 209.
- 21 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 41. Д. 185. Л. 132; Кравченко Г.С. Экономика СССР в годы Великой Отечественной войны (1941—1945 гг.). М., 1970. С. 245; Келлер А.А. Нефтяная и газовая промышленность СССР в послевоенные годы. М., 1958. С. 6.
- 22 Нефтяная промышленность СССР. М., 1958. С. 275.
- 23 Российский государственный архив социально-политической истории (далее — РГАСПИ). Ф. 17. Оп. 3. Д. 1034. Л. 9; опубликовано в: Политбюро ЦК ВКП(б) и Совет министров СССР. 1945—1953. М., 2002. С. 244.
- 24 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 43. Д. 125-б. Л. 18.
- 25 Там же. Оп. 41. Д. 184. Л. 87; Народное хозяйство СССР в 1958 году. С. 188, 201, 208.
- 26 Россия и мир в 2020 году: Доклад Национального разведывательного совета США «Контурь мирового будущего». М., 2005. С. 25.
- 27 Народное хозяйство СССР в 1958 году. С. 188, 201, 208.
- 28 Страна Советов за 50 лет. М., 1967. С. 53.
- 29 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 43. Д. 125-б. Л. 32.
- 30 Там же. Л. 29.
- 31 Бакулев Г.Д. Указ. соч. С. 40, 44.
- 32 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 41. Д. 184. Л. 97.
- 33 Там же. Оп. 43. Д. 125-б. Л. 32.
- 34 XVIII съезд ВКП(б): Стенографический отчет. М., 1939. С. 652.
- 35 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 41. Д. 184. Л. 6—47.
- 36 Там же. Л. 38.
- 37 Там же. Л. 156.
- 38 Там же. Оп. 43. Д. 125-б. Л. 28.
- 39 Там же. Оп. 41. Д. 185. Л. 5.
- 40 Там же. Д. 184. Л. 103.
- 41 Там же. Д. 185. Л. 196.
- 42 Там же. Л. 206—210.
- 43 Там же. Д. 184. Л. 98.
- 44 Там же. Л. 102—103.
- 45 Там же. Д. 185. Л. 134.
- 46 Там же. Д. 184. Л. 70.
- 47 Правда. 1956. 21 февраля.
- 48 Там же. 20 февраля.

- 49 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 41. Д. 185. Л. 206—210.
- 50 Там же. Д. 184. Л. 95.
- 51 Народное хозяйство СССР в 1958 году. С. 208.
- 52 РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 329. Д. 202. Л. 114.
- 53 Байбаков Н.К. Сорок лет в правительстве. М., 1993. С. 17—18.
- 54 Матвейчук А.А. Забытый нарком // Нефть России. 2006. № 5. С. 126.
- 55 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 41. Д. 968. Л. 12.
- 56 Там же. Л. 21.
- 57 Там же. Оп. 50. Д. 395. Л. 16.
- 58 Там же. Оп. 43. Д. 431. Л. 80.
- 59 Там же. Оп. 41. Д. 968. Л. 12.
- 60 Плановое хозяйство. 1941. № 3. С. 31.
- 61 Там же.
- 62 Там же. С. 30.
- 63 Там же.
- 64 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 41. Д. 968. Л. 1.
- 65 Там же. Л. 11.
- 66 Там же. Л. 13.
- 67 Там же. Л. 1.
- 68 Народное хозяйство СССР в 1958 году. С. 211.
- 69 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 41. Д. 968. Л. 11.
- 70 Народное хозяйство СССР в 1958 году. С. 211.
- 71 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 41. Д. 930. Л. 3.
- 72 Плановое хозяйство. 1941. № 3. С. 32.
- 73 Там же. С. 44.
- 74 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 41. Д. 932. Л. 17—19.
- 75 Плановое хозяйство. 1941. № 3. С. 33.
- 76 Турубанов А.Н. Топливный комплекс Коми АССР в годы Великой Отечественной войны // Европейский Север СССР в стратегии Второй мировой войны (на материалах Коми АССР). Сыктывкар, 2005. С. 217.
- 77 РГАЭ. Ф. 4371. Оп. 41. Д. 968. Л. 38.
- 78 Джафаров К.И., Гареева Т.Б. Очерки истории нефтяных промыслов Северного Кавказа. Уфа, 1998. С. 135.
- 79 Абазатов М.А. Чечено-Ингушская АССР в Великой Отечественной войне Советского Союза. Грозный, 1973. С. 242.
- 80 Джафаров К.И., Гареева Т.Б. Указ. соч. С. 137.
- 81 Ebel R.E. The Petroleum Industry of the Soviet Union. N.Y., 1961. P. 56.
- 82 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 46. Д. 189. Л. 123.
- 83 Там же. Оп. 45. Д. 468. Л. 67—68.
- 84 Нефтяное хозяйство. 1949. № 9. С. 26.
- 85 Кравченко Г.С. Указ. соч. С. 138.
- 86 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 41. Д. 932. Л. 6—9, 32.
- 87 Там же. Оп. 43. Д. 431. Л. 12.
- 88 Там же. Оп. 41. Д. 968. Л. 24—25.
- 89 Там же. Оп. 45. Д. 471. Л. 130.

- ⁹⁰ Там же. Оп. 41. Д. 897. Л. 118—119.
- ⁹¹ Там же. Л. 125.
- ⁹² Вознесенский Н.А. Избранные произведения. М., 1979.
- С. 433—434
- ⁹³ РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 41. Д. 930. Л. 21, 23, 25, 27.
- ⁹⁴ Там же. Л. 14.
- ⁹⁵ Там же. Л. 17.
- ⁹⁶ Там же. Л. 33—34.
- ⁹⁷ Там же. Д. 968. Л. 22; Д. 984. Л. 173.
- ⁹⁸ Там же. Л. 173—174; Д. 930. Л. 33.
- ⁹⁹ Там же. Л. 34.
- ¹⁰⁰ Там же. Л. 33—34; Д. 984. Л. 173—174.
- ¹⁰¹ Плановое хозяйство. 1945. № 2. С. 57.
- ¹⁰² Лисичкин С.М. Нефтяная промышленность США. М., 1969.
- С. 209.
- ¹⁰³ Бокшицкий М.Л. Техничко-экономические изменения в промышленности США во время Второй мировой войны. М., 1947. С. 198.
- ¹⁰⁴ Янович М. Горючее — это тоже оружие Победы // На нефтяных перекрестках. М., 2004. С. 216.
- ¹⁰⁵ Матвейчук А.А. Нефтяная составляющая ленд-лиза // Нефть страны Советов. М., 2005. С. 421.
- ¹⁰⁶ Никитин В.В. Внимание горючему. М., 1999. С. 45.
- ¹⁰⁷ РГАСПИ. Ф. 644. Оп. 1. Д. 2. Л. 176—180.
- ¹⁰⁸ Военная академия тыла и транспорта. Тыл Советской Армии в Великой Отечественной войне 1941—1945. Ч. 1. Л., 1963. С. 46.
- ¹⁰⁹ РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 92. Д. 293. Л. 131; Мовсумзаде М. Зарождение перегонки апшеронской нефти и становление масляного производства. Уфа, 1997. С. 54.
- ¹¹⁰ Народное хозяйство СССР в Великой Отечественной войне 1941—1945 гг.: Статистический сборник. М., 1993. С. 55.
- ¹¹¹ Тыл Вооруженных сил в документах. М., 2000. С. 591.
- ¹¹² Кириленко Г.В. Экономическое противоборство сторон // Война и общество, 1941—1945. Кн. 1. М., 2004. С. 337.
- ¹¹³ РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 92. Д. 336. Л. 1.
- ¹¹⁴ Там же. Л. 2—4.
- ¹¹⁵ Там же. Оп. 41. Д. 968. Л. 3.
- ¹¹⁶ Там же. Л. 19.
- ¹¹⁷ Там же. Л. 24.
- ¹¹⁸ Мелия А. Мобилизационная подготовка народного хозяйства СССР. М., 2004. С. 221—222.
- ¹¹⁹ Индустриализация СССР. 1938—1941 гг.: Документы и материалы. М., 1973. С. 71—72.
- ¹²⁰ РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 41. Д. 968. Л. 22.
- ¹²¹ Мелия М. Указ. соч. С. 280—300.
- ¹²² Севостьянов П.П. Перед великим испытанием. М., 1981. С. 171.
- ¹²³ РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 92. Д. 293. Л. 140—141.
- ¹²⁴ Там же. Оп. 41. Д. 930. Л. 6.
- ¹²⁵ Там же. Оп. 42. Д. 495. Л. 16.

¹²⁶ Нефтяной комплекс Куйбышевской области (30—50-е годы XX в.): Становление и развитие.: Сборник документов. Самара, 2005. С. 126—129.

¹²⁷ Мелик-Пашасв В.С. Годы работы на бакинских нефтяных промыслах // Ветераны (воспоминания): из истории развития нефтяной и газовой промышленности. Вып. 2. М., 1991. С. 68.

¹²⁸ Внешняя торговля СССР за 1918—1940 гг. М., 1960. С. 129, 163.

¹²⁹ Иваницкий Г.М. Советско-германские торгово-экономические отношения в 1939—1941 гг. // Новая и новейшая история. 1989. № 5. С. 38.

¹³⁰ Внешняя торговля СССР за 1918—1940 гг. С. 533.

¹³¹ Иваницкий Г.М. Указ. соч. С. 29.

¹³² Там же. С. 30.

¹³³ Шевяков А. Советско-германские экономические связи в предвоенные годы // Социологические исследования. 1995. № 5. С. 13—25.

¹³⁴ Правда. 1941. 11 января.

¹³⁵ Шевяков А. Указ. соч. С. 13—25.

ВОЕННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ СССР В КОНЦЕ 1920-х — 1930-е гг.

*А.К. Соколов**

«Военизация» первой пятилетки (советская военная промышленность в 1927—1932 гг.)**

В работе представлен период развития военной промышленности, в основном включающий годы первой пятилетки, точнее 1927—1932 гг., которые были важным временем в становлении и развитии советского оборонно-промышленного комплекса, что отчасти нашло отражение в литературе, где, как правило, эти годы рассматривались в более широком историческом контексте¹. При этом следует отметить довольно резкие различия во взглядах. Если советские авторы считали этот период важным шагом в обеспечении обороноспособности страны, то западная и современная отечественная литература делают акцент на агрессивной составляющей военного строительства в СССР в годы, предшествующие Второй мировой войне. В книге Н.С. Симонова был сделан упор на финансово-экономическую сторону военного строительства. Касаясь первой пятилетки, автор находит в нем много элементов «военного коммунизма», в то время как шведский ученый Л. Самуэльсон считает, что в эти годы речь шла не об экономике «военного коммунизма», а о по-

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

** Представленная работа является частью исследовательского проекта «От военпрома к ВПК: Советская военная промышленность в 1917—1940 гг.». Она базируется на участии автора в Федеральной программе подготовки многотомной публикации документов «История создания и развития оборонно-промышленного комплекса в России и СССР 1900—1963».

В качестве своеобразной предыстории данной работы см.: Соколов А.К. Нэп и военная промышленность Советской России // Экономическая история: Ежегодник. 2004. М., 2004; Sokolov A. Before Stalinism: The Defence Industry of Soviet Russia in the 1920s. // Comparative Economic Studies. Vol. 47. No. 2. June 2005.

пытках перейти к западной модели экономической мобилизации на случай войны. Самуэльсон склонен рассматривать проблемы создания «красного колосса», как он назвал советский военно-промышленный комплекс, преимущественно через призму взаимоотношений И.В. Сталина и М.Н. Тухачевского, впадая тем самым в преувеличение субъективного фактора и недооценивая логику развития советской экономики, и военно-промышленного сектора в частности, в период ее перехода к директивному планированию, а о том, что происходило с самим военным производством, говорится немного. Автор фактически опускает сюжет о «вредительстве» в военной промышленности, как не имеющий, по его мнению, прямого отношения к теме. В представляемой работе этот вопрос рассматривается специально, чтобы показать, как проблема «старых» специалистов, их преследования была связана и с общими экономическими трудностями того времени, и со сложностями мобилизационного планирования, переход к которому приходится на конец 1920-х гг. Новые материалы свидетельствуют о том, как происходили аресты, почему едва ли не сразу в ОГПУ началось создание закрытых особых технических бюро, находившихся на особом положении, как старые специалисты, хотя и менее активно, чем прежде, привлекались к работе научно-исследовательских институтов (НИИ), конструкторских бюро (КБ), к приемке военной продукции.

Петербургский историк О.Н. Кен заявляет, что, в отличие от Симонова и Самуэльсона, сосредоточивших свое внимание на экономике, он связывает мобилизационное планирование конца 1920-х — первой половины 1930-х гг. с политическими решениями. Тем самым он впадает в другую крайность — следование чрезмерно политизированной версии, в какой-то мере присущей и Самуэльсону. Оба автора склонны преувеличивать агрессивную направленность советских военных приготовлений, опираясь на книги и статьи отдельных военных штабных теоретиков. В отличие от работ этих авторов, в данном исследовании первоочередное внимание уделяется реальному состоянию военного производства в стране и сюжетам, которые дают представление о том, как сами руководители страны расценивали его состояние в свете возможного нападения на СССР. Конечно, обойти вопрос о переходе к мобилизационному планированию невозможно, так как оно влияло на характер и направления военного производства, но в данной работе он не является главным. Автор пытается в ней доказать, что годы первой пятилетки явились важным, если не определяющим, этапом в формировании советского оборонно-промышленного комплекса.

Общее внутреннее и внешнее положение СССР в 1927—1932 гг.

Наверное, прежде всего следует коротко сказать об общей ситуации, складывающейся в стране и мире, т. е. о том историческом контексте, на фоне которого развивалась военная промышленность. Это было время решительного поворота к плано-директивной экономике, сторонниками которой, о чем говорилось в предыдущей статье автора², выступали военные, а по времени 1927—1932 гг. совпадают с разработкой, принятием и осуществлением первого пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР. План, по мысли руководства, должен был стать важным шагом в построении социализма в стране. Еще в 1925 г. был провозглашен *курс на социалистическую индустриализацию*. На XV съезде ВКП(б) в ноябре 1927 г. были приняты *директивы* по пятилетнему плану, которые закладывали *высокие темпы* индустриализации, хотя в них и указывалось на необходимость сохранения равновесия между промышленностью и сельским хозяйством, правильных пропорций между потреблением и накоплением, создания резервов, возможностей освоения природных и привлечения трудовых ресурсов. Пятилетний план разрабатывался в двух вариантах: минимальном (отправном) и оптимальном. Оба варианта были рассчитаны на то, чтобы сделать существенный рывок в модернизации страны и преодолении ее отсталости. Таким образом, во главу угла преобразований ставился принцип *планомерности и решающей роли государства* в противовес «стихийной капиталистической индустриализации». Поэтому советскую экономику, созданную этот период, иногда называют *плано-директивной (плано-распределительной, административной, командной и т. д.)*.

Пятилетним планом предусматривалось *максимальное сосредоточение усилий на развитии тяжелой индустрии*, производящей средства производства («группа А»), с целью *технической реконструкции народного хозяйства*. После этого допускался переход к более сбалансированному и пропорциональному развитию экономики, «подтягивание» отраслей, производящих потребительские товары («группа Б»). План строился также с учетом сознательно планируемого достижения технико-экономической независимости страны, находящейся во враждебном окружении, за счет внутренних источников накопления, так как СССР не мог рассчитывать на иностранные кредиты. Но, провозглашая опору на собственные силы, обойтись тем не менее без систематических закупок техники за границей, без привлечения опыта и знаний иностранных специалистов было невоз-

можно. На это были нужны дополнительные средства, которые предполагалось извлечь путем нажима на деревню, наращивания экспорта сырья и сельскохозяйственных продуктов. В программе реконструкции народного хозяйства предусматривались изменения техники и способов производства в направлении развития энергетических мощностей и тяжелой промышленности, расширение массового производства, перенесение в экономику страны передовой американской и европейской технологии, рационализация, научная организация труда (НОТ), перемещение производства к источникам сырья и энергии, специализация районов в соответствии с их природными и социальными особенностями.

Вопрос о рациональном размещении производительных сил и ресурсов страны, которые были распределены крайне неравномерно, занимал большое место в планировании. Основная масса населения была сосредоточена преимущественно в европейской части СССР. В старых промышленных районах находились главные кадры квалифицированных рабочих, инженерно-технических работников (ИТР). В Москве и Ленинграде было сконцентрировано большинство учебных заведений, готовивших специалистов, и научно-исследовательских центров. В то же время в восточных малонаселенных, труднодоступных и суровых по природно-климатическим условиям районах была сосредоточена большая часть природных ресурсов. Ускоренная индустриализация должна была изменить контуры производства и производственных связей, создать новые отраслевые комплексы в восточных районах страны, которые располагались бы вне находящейся под угрозой в случае войны территории.

Составными частями строительства социализма были не только индустриализация, но также кооперирование деревни и культурная революция. — все рассматривалось в неразрывном единстве. Так, проведение коллективизации в сельском хозяйстве было подчинено задачам индустриального обновления страны. Предполагалось снабдить деревню техникой, растущую промышленность — сырьем, городское население — хлебом и другими сельскохозяйственными продуктами, получить источники накопления путем экспорта зерна, обеспечить поднимающиеся стройки, города, заводы рабочей силой путем высвобождения ее излишков среди деревенского населения. Кроме того, политика сплошной коллективизации деревни, проводимая с конца 1929 г., увязывалась с оборонными задачами. Подчиненными индустриализации выглядели и задачи культурной революции, где акцент был перенесен на подготовку кадров (квалифицированных рабочих, ИТР), развитие научно-технической

мысли, создание исследовательских центров и учреждений, в том числе связанных с военной промышленностью.

Если раньше советские авторы основное внимание обращали на достижения и успехи социализма в этот период, обусловленные превращением страны из аграрной в индустриальную, лишь мельком упоминая о громадном напряжении сил, то теперь, при обращении к новым документам, мы получаем возможность судить и о той «цене», которая была за это уплачена, какие невероятные усилия были положены на «на алтарь» социалистической индустриализации, создание военно-промышленной базы и оборонно-промышленного комплекса (ОПК), или военно-промышленного комплекса (ВПК), что, с точки зрения и производственно-технической, и военно-политической, было одно и то же.

Часто в литературе высказывается мнение, согласно которому задачи обновления страны, провозглашенные руководством, навязывались исключительно сверху («*сталинская революция сверху*»), не имели внутренних источников саморазвития и поддержки. Эта точка зрения представляется неверной по двум причинам. Одна состоит в том, что большевистское видение социализма, которое предусматривало решительную ликвидацию отсталости страны, шло в русле идей и тенденций двадцатого столетия и в этом смысле находило поддержку в обществе. Вторая констатирует тот факт, что преобразования, о которых идет речь, в общем и целом соответствовали национально-государственным интересам страны, а это также было немаловажным фактором их социальной поддержки и до сих пор составляет предмет особой гордости приверженцев советского строя, закрывающих глаза на многие эксцессы того времени или оправдывающих их. Поэтому при анализе структуры и механизмов управления, устройства партийных и государственных органов, руководящих различными сторонами жизни общества, в том числе военной, главным будет вопрос о том, насколько соответствовала система власти объему и масштабу стоявших перед страной задач, не исключая совершенных этой системой преступлений, злоупотреблений и промахов. Политика руководства состояла в предельном ускорении намечаемых преобразований, названном «социалистическим наступлением», и следует признать, что это «наступление» также поддерживалось в отдельных слоях советского общества, хотя задачи руководства зачастую состоят в том, чтобы сдерживать волевые эмоции, разгул страстей и принимать более продуманные и обоснованные решения.

Стимулом для форсирования индустриализации, что было ярко продемонстрировано в нашей работе «НЭп и военная про-

мышленность Советской России», была политическая изоляция страны на международной арене — враждебные отношения СССР со многими странами, задача, как тогда говорили, «крепить оборону первого в мире государства рабочих и крестьян». Укрепление обороны страны, в свою очередь, было тесно связано с ее индустриализацией. Создание военно-промышленного комплекса было неременным условием выживания СССР перед лицом растущей военной угрозы со стороны более сильных в экономическом отношении государств. Надо было принимать во внимание идущий в мире бурный прогресс в производстве вооружений (авиации, танков, кораблей, артиллерии, военной химии и т. п.).

В нынешней литературе есть попытки задним числом говорить, что в тот период Советскому Союзу никто не угрожал и что военные приготовления СССР не имели особых оправданий. Однако военная угроза рассматривалась в тот период как вполне реальная. Это находило отражение и в обществе. Происходила активная «военизация» населения. Ежегодно по решению Политбюро ЦК ВКП(б) проводились мероприятия по подготовке к войне, «Недели обороны», в которых особая роль принадлежала добровольным военизированным организациям (Осоавиахим и др).

Осознание неготовности страны к войне в момент резкого обострения международной обстановки в 1927—1928 гг., названного в литературе «военной тревогой», безусловно, повлияло на изменение планов военных приготовлений в Советском Союзе. Особую роль приобрел вопрос о том, когда и с чьей стороны следует ожидать нападения. В качестве вероятных противников прежде всего рассматривались «лимитрофы», т. е. государства, созданные на территории бывшей Российской империи, а также страны Малой Антанты, т. е. государства, находившиеся в тесном союзе с Большой Антантой (Францией, Великобританией), которые в случае войны будут оказывать помощь своим союзникам. В Штабе Рабоче-крестьянской Красной армии (РККА) внимательно отслеживали военные приготовления в Польше, Румынии, Чехословакии и других странах. Со стороны Штаба и военных деятелей раздавались настойчивые требования милитаризации и интенсификации производства вооружений, усиления оборонной составляющей пятилетнего плана. Не только М.Н. Тухачевский, начальник Штаба РККА в 1925—1928 гг., «бил в барабан» по поводу военной опасности, как получается у некоторых авторов, — о ней твердили все, кто был причастен к военной промышленности.

Некоторое ослабление военной напряженности в мире произошло в связи с заключением пакта Бриана—Келлога. В августе 1928 г. 14 держав (впоследствии к ним присоединилось большинство государств) заключили договор о «запрещении войны как орудия национальной политики». Пакт открыл дорогу для заключения двусторонних соглашений о дружбе и ненападении. Однако руководство СССР подозревало, что вся эта деятельность ведется против него, поскольку участие Советского Союза в пакте не предусматривалось. Более того, допускалось существование территорий, военные действия против которых предполагалось не считать «внезаконными». Поэтому СССР в одностороннем порядке заявил о присоединении к пакту, одновременно указывая на его ограниченность и необходимость принятия мер к всеобщему разоружению. Так как ратификация пакта рядом стран затягивалась, 9 февраля 1929 г. СССР заключил с Польшей, Румынией, Латвией и Эстонией соглашения о досрочном введении пакта в действие.

Договоры не устранили, однако, подозрительности советского руководства относительно намерений соседей и других стран в отношении СССР. Во всех документах того времени сквозит мысль, что военное нападение на СССР возможно в ближайшие годы, а недооценка военной опасности становилась опознавательным знаком правого уклona, борьба с которым развернулась в 1928—1929 гг. Сталинское руководство всячески подчеркивало, что отстаивание независимости страны невозможно без передовой индустрии, настаивало на максимальном ускорении *темпов* индустриализации. Вопрос о том, к какому сроку отнести начало войны, как и вопрос о возможных противниках, постоянно рассматривался в эшелонах власти. Принимались меры, чтобы по возможности оттянуть сроки нападения, велась борьба за дипломатическое признание СССР, его представители участвовали в подготовке Международной конференции по разоружению.

В годы нэпа сложилось «аховое» положение военной промышленности, при этом роль отдельных деятелей в свертывании нэповских принципов и в переходе к планированию военных приготовлений оказалась очень весомой. В последующее время это обстоятельство приобрело еще большее значение, т. е. сплетение объективных и субъективных факторов стало еще более заметным. Дело в том, что рассматриваемый период — время утверждения сталинской диктатуры. Сталин становится своего рода символом «социалистического наступления». Его именем осеняются все преобразования. С ним связываются многие политические и военные решения, которые принимались

в Советском Союзе. Но далеко не все в развитии военного производства связано со Сталиным или его соратниками, с его взаимоотношениями с Тухачевским, Ворошиловым или кем-то еще, как утверждается в современной литературе. Следует обратить внимание на логику развития самого военно-промышленного производства, вынуждающую сталинских руководителей принимать и корректировать те или иные решения.

Первые шаги пятилетки

«Узким местом» намечаемых в рамках первой пятилетки преобразований была общая отсталость страны — технико-экономическая, социальная, культурная. Каждый шаг в сторону выполнения плановых заданий упирался в имеющиеся возможности и ограничения (в наличие ресурсов), толкая руководство страны на путь чрезвычайных мер. Поэтому в силу этой, да и многих других причин как объективного, так и субъективного свойства, осуществление индустриализации в СССР происходило иначе, чем теоретически предусматривалось пятилетним планом. В советской планово-директивной системе изначально содержалось ее основное противоречие — между амбициозностью плановых заданий и реальными возможностями их выполнения. В итоге выходило не совсем то или совсем не то, что замысливалось. Место «Большого плана», как часто называли пятилетку, занимало «планирование от достигнутого», или, по советской терминологии, «хвостистское изменение планов». Охватить планированием весь объем и масштаб задач, связанных с индустриализацией, было практически невозможно. Промышленность, например, не может развиваться без соответствующих затрат на строительство, транспорт, сельское хозяйство, создание городской инфраструктуры, бытовое устройство. В противном случае в экономике неминуемо возникают *диспропорции и дисбалансы*. Постоянный и повсеместный дефицит вынуждал все отрасли и предприятия становиться в очередь за ресурсами и «выбивать» их у плановых и снабженческих органов. Выстраивалась система приоритетов и очередности, где в борьбу вступали различные ведомства. Ведомственные амбиции вызывали постоянные корректировки плановых показателей. Система непрерывно возникающих приоритетов и очередности фактически подменяла плановое хозяйство и становилась одной из существенных черт советской экономики.

Вместе с разработкой и принятием пятилетнего плана политика социалистической индустриализации приобретала все бо-

лее зримые черты, переходя из плоскости теоретических дискуссий в практическое воплощение. С 1927 г. началось свертывание нэпа по всем направлениям хозяйственной и социальной политики, произошел отказ от принципов, на которых эта политика зиждилась, сопровождаемые политическим и идеологическим разгромом ее сторонников и их устранением с руководящих постов («борьба с правым уклоном»). А затем последовали поистине лавинообразные сдвиги, ознаменовавшие конец старой крестьянской и нэповской России. В марте 1928 г. председатель Совнаркома А.И. Рыков, который раньше возглавлял Комиссию Политбюро по обороне, подвергся критике за невнимание к машиностроению и металлургии. Специальная комиссия в составе нового председателя Высшего совета народного хозяйства (ВСНХ) В.В. Куйбышева, председателя Госплана Г.М. Кржижановского и наркома Рабоче-крестьянской инспекции (РКИ) Г.М. Орджоникидзе постановила удвоить в течение года объемы капитального строительства, направив усилия на создание новых заводов. Возникшие при этом трудности списывались на действия «вредителей» и «саботажников».

Последующие мероприятия знаменуются дальнейшим усилением директивного планирования и административного, политического и идеологического нажима, развертыванием грандиозных массовых кампаний, направленных на ускорение *темпов* социалистического строительства. «Социалистическое наступление» разворачивалось чуть ли не по правилам боевых действий с провозглашением «главных фронтов»: индустриализации, коллективизации, культурной революции и т. п. Развертывание «фронта индустриализации» выливалось в закладку строительства новых промышленных объектов, усиление режима экономии, добровольно-принудительное распространение среди населения «займов индустриализации», установление карточного снабжения населения городов и рабочих поселков. Во всех мероприятиях сквозило: темпы, темпы и еще раз темпы. В начале 1929 г. началась кампания по развертыванию массового социалистического соревнования на фабриках, заводах, транспорте, в строительстве, призванная ускорить темпы индустриализации, поддержать их «снизу». Кампания охватила все отрасли, в том числе военное производство, и приобрела разнообразные формы: движение ударных бригад, принятие встречных повышенных планов, направленных на досрочное выполнение заданий, переход на сменность и «непрерывку», движение ДИП (догнать и перегнать капиталистические страны) и др.

V Всесоюзный съезд советов в мае 1929 г. принял первый пятилетний план в его оптимальном варианте. И хотя этот акт был

давно предрешен сталинским руководством, сам по себе он ознаменовал важную веху: план становился «законом жизни советского общества». Утверждалась установка: «План — любой ценой». В соответствии с переходом к директивному централизованному планированию перестраивается вся система управления народным хозяйством. В громадной степени **возрастает роль Госплана**. Госплан должен был *разрабатывать схему распределения необходимой продукции, соблюдать необходимые пропорции между интересами развития всего народного хозяйства, мобилизационными возможностями страны, затратами, капиталовложениями и нуждами потребления*. Но, по мере того как в стране возрастал ажиотаж, связанный с ускорением темпов, в план вносились корректировки в сторону повышения заданий, в результате чего отправные контрольные цифры превращались в оптимальные, а затем и вовсе в нереальные. Скептические настроения относительно нагнетания плановых цифр становились опасными. Сторонники разумного планирования не только обвинялись в правом уклоне, но и оказывались в рядах «ретроградов», «вредителей» и «врагов народа». «Вредительской» была объявлена «теория затухающей кривой», согласно которой наибольшие капиталовложения в развитие экономики должны были прийти на первые годы пятилетки, после чего от них следовало ожидать отдачи, уменьшая средства на капитальное строительство. Планирование Госплана распространялось прежде всего на производственные тресты. Трестовская реформа 1927 г. значительно стеснила их хозяйственные права и подчинила централизованному планированию. Реформа была активно поддержана военными трестами³.

Следующим шагом к централизации стала реорганизация управления промышленностью в 1929 г. **На базе государственных синдикатов и трестов начали создаваться производственные объединения**, поначалу весьма смахивающие на главки первых послереволюционных лет и ставшие важным шагом на пути становления централизованной ведомственной экономики. Дальнейшими шагами на этом пути стало **создание главных отраслевых управлений (главков)** в Народном комиссариате тяжелой промышленности (НКТП) и других наркоматах, созданных после разукрупнения ВСНХ.

Производство должно было строиться путем прямого централизованного регламентирования сверху всего и вся вплоть до норм оплаты труда рабочих. Предприятия должны были получать соответствующие фонды сырья и материалов по карточно-нарядной системе. Установленные твердо-расчетные цены на продукцию (оптовые цены 1926 г.) имели мало значения и в

реальности подвергались инфляции. Снова, как в годы «военного коммунизма», начались разговоры о прямом плановом продуктообмене между городом и деревней, об отмирании денег, о преимуществах карточной системы снабжения и распределения, которая с 1929 г. стала вводиться на предприятиях. Ликвидировались коммерческие банки, акционерные общества, биржи, кредитные товарищества. На производстве вводилось полное единоначалие, ликвидировался «треугольник», т. е. разделение производственной, партийной и профсоюзной ответственности, руководители предприятий напрямую делались ответственными за все аспекты выполнения планов (промфинпланов). Директора крупнейших строек и предприятий, тем более военных заводов, назначались теперь по особому номенклатурному списку. Безоговорочно принимались показатели составляемых на предприятиях встречных планов, под которыми не было материального обеспечения. В ответ на выдвинутый «снизу» лозунг «Пятилетку — в четыре года» Сталин и другие руководители из его окружения стали говорить о возможности выполнить ее в три года. Задания по тяжелой промышленности — в металлургии, машиностроении, нефтехимии — увеличивались беспрестанно. Поток произвольных, материально не подкреплённых мер, проводимых в форме постановлений, распоряжений, приказов, буквально терзал страну. Экономически не обоснованные решения привели к тому, что план первой пятилетки начал «трещать по всем швам», стали заметны признаки хозяйственного расстройтва. Невыполнение плановых заданий вызывало цепную реакцию задержек по всем отраслям народного хозяйства. Только «ударные объекты пятилетки» получали более или менее удовлетворительное снабжение. К ним относились 40—50 предприятий, имевших оборонное значение. Дефициты и система очередности порождали острые конфликты между отраслями и предприятиями. Армии снабженцев-«толкачей» ринулись в Москву «выбивать» средства и ресурсы, которых катастрофически не хватало.

Вносимые в плановые задания корректировки вместо уменьшения затрат требовали непрерывного наращивания капиталовложений, которое действовало по принципу: «Хвост выташили — нос увяз, нос выташили — хвост увяз...» Упорное следование этой линии вело к распылению средств, их омертвлению в сотнях и тысячах недостроенных объектов, которые требовали все новых и новых затрат (на завершение, на освоение, на рабочую силу, на повышение квалификации работников, на обеспечение приемлемых условий труда и быта и т. д.), следовательно, к наступлению экономического коллапса. Хаотическое и

неупорядоченное планирование продолжалось весь период, отпущенный на пятилетку. Эти плановые импровизации, безусловно, более всего отражались на военной промышленности. Возникающие при этом трудности списывались на происки вредителей, саботажников, к числу которых относились «старые», или «буржуазные», специалисты. Их призывы реально смотреть на возникшие проблемы трактовались как саботаж политики «социалистического наступления». Им вменялись в вину все срывы и провалы на производстве. Судебные процессы над «вредителями» развернулись по всей стране. Имели место открытые процессы (Шахтинский, Промпартии), сфабрикованные совместно ОГПУ и судебными органами, но большинство из них происходило за закрытыми дверями.

Не осталась в стороне и военная промышленность.

Приспособление управления военной промышленностью к планово-директивной экономике

Военное производство в рассматриваемые годы встраивается в планово-директивную систему управления. Следует отметить появление новых органов, причем нужно учесть, что реорганизации в этот период шли почти постоянно. В феврале 1927 г. было принято решение о проведении раз в месяц **Распорядительных заседаний Совета труда и обороны (СТО) при СНК СССР (РЗ СТО)**. Их постоянными членами были в основном члены Политбюро: Ворошилов, Орджоникидзе, Рыков, Сталин, Томский. В состав РЗ СТО был введен также председатель Главного военно-промышленного управления (ГВПУ) ВСНХ А.Ф. Толконцев. На заседания РЗ СТО могли приглашаться любые руководители военвеха и военпрома. РЗ СТО фактически заменил собою военную комиссию Политбюро (ПБ), хотя на заседания ПБ выносились вопросы окончательного утверждения бюджетных ассигнований и определения общей политики в деле вооружений. Формальным главой РЗ СТО продолжал оставаться председатель СНК и СТО Рыков, но по мере разворачивания «борьбы с правым уклоном», связанным с его именем, а также Н.И. Бухарина и М.П. Томского, реальное руководство РЗ СТО сосредотачивается в руках Сталина, М.Л. Рухимовича, Я.Э. Рудзутака — наиболее решительных сторонников ускорения темпов индустриализации. Для решения сложных или дискуссионных вопросов в деле вооружений могли создаваться специальные комиссии.

В связи с возрастанием роли плановых органов следует отметить **реорганизацию Сектора обороны (СО) Госплана** в июне 1927 г. В его состав были введены военные специалисты, которые, по мысли руководства, должны были повлиять на плановое развитие военной промышленности. Главой СО был назначен сначала старый большевик М.Ф. Владимирский, затем — известный военный деятель К.А. Мехоношин. В задачи СО входило составление общего плана развития оборонной промышленности, координация усилий всех наркоматов в этой области, увязка с показателями намечаемого пятилетнего плана.

Структура военведа [военного ведомства, под которым в те годы имелись в виду Революционный военный совет (РВС) РККА и Наркомат по военным и морским делам (НКВМ)] тоже не осталась без изменений. Хотя вопросы выработки военной стратегии по-прежнему решались на заседаниях РВС, заметно возрастала роль аппаратных структур НКВМ, в частности Штаба РККА, который до мая 1928 г. возглавлял М.Н. Тухачевский. Штаб в эти годы стремился сосредоточить в своих руках всю работу в военной сфере, стать единственным рабочим органом СНК/СТО, подчиняя себе специальные довольственные управления НКВМ, которые были созданы в июне 1927 г. В Штабе РККА разрабатывались заявки, сколько и чего будет нужно Красной армии в случае нападения: на первые три-четыре месяца войны, на год ведения войны, и прогнозировалось, что будет, если война примет затяжной характер. Составленные на этой основе мобилизационные заявки (мобзаявки) НКВМ или мобилизационные расписания (мобрасписания) ложились в основу мобилизационного планирования.

Мобзаявки, составляемые военведом, поступали в военную промышленность, которая еще раньше начала подвергаться реорганизации. Как это было связано с предшествующим периодом, до 1927 г., показывают материалы проверки деятельности Военно-промышленного управления (ВПУ, или военпрома) комиссией РКИ во главе с В.А. Аванесовым. На основании проверки, в феврале 1927 г. было направлено письмо тем руководителям, которые в основном были включены в состав РЗ СТО: Сталину, Куйбышеву, Ворошилову, Рыкову, и новому руководителю ГВПУ — А.Ф. Толоконцеву⁴.

Реформы в управлении военной промышленностью встретили неоднозначное отношение в руководстве. Так, В.А. Аванесов, глава специальной партийной комиссии по реорганизации военпрома, писал, что, хотя по его инициативе и были образо-

ваны военные тресты, все было проведено в противоположном от задуманного им направлении. Главная его идея состояла в том, чтобы создать единый орган, отвечающий за все военное производство, но ее не поняли и просто растрестировали военпром. Нужно было выработать такую организационную схему, писал Аванесов, согласно которой вся промышленность Союза, имеющая решающее значение в деле обороны, должна была бы и в мирное время и без всякой ломки в случае военных осложнений выпускать военную продукцию. Т. е. автор предполагал создание мощного военно-промышленного объединения, состоявшего из трестов, тесно взаимодействующих между собой. Гнев автора письма вызывало и то, что после растрестирования не было сделано никаких выводов из критики состояния военной промышленности. Результатов и достижений нет, писал он. Оздоровление заводов не достигнуто, отсутствует нормирование труда, наблюдаются излишки рабочих и служащих, рост зарплат не соответствует росту производительности труда. Скопились огромные запасы неликвидных фондов. Механизация слабая. Цены на военные изделия слишком высокие, военные заводы убыточны, особенно по мирной продукции. Нет твердого плана снабжения, расходования дотаций. Нет перспективы развития. Разнохарактерные тресты, включенные в состав военпрома, не имеют зачастую между собой ничего общего и получают противоречивые распоряжения из центра. Правильная постановка конструкторского дела отсутствует. Квалификация специалистов — низкая. Выпускается большой брак, складское хозяйство поставлено плохо. В военпроме, как и в прежнем ГУВП, царят кастовый дух, бюрократизм, кумовство, много несоветского элемента, *казенщина*, оставшаяся с царских времен⁵.

В начале 1927 г. взамен раскритикованных «в пух и прах» Комитета военных заказов (КВЗ) и Комитета по де- и мобилизации промышленности (КДМ) было создано Мобилизационное управление (МУ) ВСНХ, тут же преобразованное в **Мобилизационно-плановое управление (МПУ)**, отвечавшее за работу в области обороны всей промышленности, подчиненной ВСНХ. Главой МПУ был назначен А.М. Постников. МПУ должно было отвечать за конкретное составление на предприятиях мобилизационных планов. С этой целью на заводах создавались моботделы и моббюро. Однако для рассмотрения более широких вопросов в структуре ВСНХ предусматривались, наподобие распорядительных заседаний СТО, постоянно действующие **мобилизационно-плановые совещания (МПС)**, решения которых были равнозначны постановлениям Президиума ВСНХ. МПС отвечали за увязку планов мобилизационного развертывания по

всем отраслям промышленности с мобилизационными планами других наркоматов, в которых также были образованы моботделы. Однако, как показывают документы, заседания МПС проводились нерегулярно, в ряде случаев отмечалось, что МПС «работает слабо». В работе МПС не было постоянного председателя, одно время им был старый большевик И.Т. Смилга, а также военный деятель К.Ф. Мартинович.

Между тем вся практическая работа по производству определенных видов вооружений сосредотачивалась в созданных **военных трестах: Орудийно-арсенальном** (Орударс, ОАТ), **Ружейно-пулеметном** (иногда называемом Ружтрестом), **Патронно-трубочном и взрывчатых веществ** (Патрубвзрыв), **Военно-химическом** (Вохимтрест). В 1927—1929 гг. самостоятельно существовал **Военно-кислотный трест**. Формально они подчинялись в своей деятельности ГВПУ. Несколько особняком стоял **Авиатрест**, который то выходил из подчинения военпрому, то снова передавался в его состав, а ряд отраслей военного производства входили в гражданские ведомства (военно-инженерное имущество, военно-интендантское имущество, военное судостроение и др.). По имеющимся документам явно прослеживается, как постепенно нарастало напряжение между военведом вкупе с контролирующими партийно-политическими органами: Центральной контрольной комиссией (ЦКК), Военно-морской инспекцией (ВМИ) РКИ, Экономическим управлением (ЭКУ) ОГПУ, с одной стороны, и ГВПУ, возглавляемым Толоконцевым, и трестами, отвечавшими за конкретное производство военной продукции, т. е. военпромом, — с другой.

В результате складывалась довольно противоречивая ситуация. Отчеты трестов военпрома говорят о довольно значительных успехах военной промышленности в 1927—28 гг. В докладе Толоконцева, сделанном им на заседании Политбюро ЦК ВКП(б) 27 апреля 1929 г., говорилось, что они якобы были достигнуты за счет организационных перестроек. Толоконцев пришел к руководству военпромом в конце 1926 г., застав дела, как он говорил, в состоянии развала и борьбы с вредителями. С его приходом, отмечал Толоконцев, положение улучшилось. В 1927/28 г. было выполнено почти 100% производственной программы. Загрузка по валовой продукции поднялась с 167 млн руб. до 420 млн, т. е. в 2,5 раза. Число рабочих увеличилось на 22,5 тыс. Убыточность военных заводов удалось изжить и получить прибыль за счет снижения себестоимости. Военная промышленность стала жизнеспособной. В июле 1928 г. по предложению ВСНХ РЗ СТО наконец определили потребности военведа на год ведения войны. Теперь, говорил Толоконцев,

нам необходимо утвердить план капитальных работ как на ближайшие три года, так и на пятилетку в целом, которая, по имеющимся наметкам, требует увеличить боевое снабжение армии по сравнению с 1916 г. в 4—5 раз. Большие достижения отмечались в продвижении иностранной технической помощи: было заключено 11 договоров в деле налаживания производства самолетов, танков и прочего вооружения. Толоконцев не закрывал глаза на имевшиеся недостатки, указывая на изношенность основного капитала военных заводов, на то, что за весь восстановительный период они получили на его обновление только 62 млн руб. из госбюджета, не производя никаких амортизационных отчислений. В 1926/27 г. импорт оборудования должен был составить 5,5 млн руб., а в 1927/28 г. — 11,9 млн руб., но за два года было ввезено только 38,7% от потребного, а по плану 1928/29 г. не поступило еще ни одного станка. Толоконцев пытался отвести обвинения в бюрократизме. Работники аппарата, говорил он, составляют в Военно-химическом тресте 18,8%, в Оружпультресте — 16,8%, в Патронно-трубочном — 18,5%, в Авиатресте — 25%, в ГВПУ — 39%, включая занятых проектированием новейших разработок. Заметно стремление Толоконцева также отвести обвинения во вредительстве, борьба с которым все шире захватывала военную промышленность⁶.

Как показывают отчетные документы, 1927—1928 гг. действительно были отмечены относительными успехами в деле восстановления военной промышленности. Об этом говорят данные таблицы 1, составленной по материалам военпрома.

Таблица 1

Динамика роста военной промышленности по хозяйственным годам с 1926/27 по 1928/29 гг., %, в сравнении с 1925/26 г. (100%)

Показатели	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г. (план*)
Валовая продукция в ценах 1926 г.	127,1	171,2	241,8
Товарная продукция	126	172	248
Военная продукция	125	167	224
Мирная продукция	128	182	306
Численность рабочих	101,4	115,3	131,3
Численность служащих	101	106,5	118
Выработка на 1 рабочего в руб.	125	152	187
Рост заработной платы	114	131	144

Показатели	1926/27 г.	1927/28 г.	1928/29 г. (план*)
Рост основного капитала	112	130	160
Затраты на капитальное строительство	168	296	499
в том числе на промышленное строительство	150	256	467
на жилищное строительство	283	560	739
Рост собственных средств (амортизация, прибыль, переход материальных остатков, платежей)	100	284,7	536,6

* План составлялся в апреле 1929 г., когда было ясно, как идет его выполнение.

Источники: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 528. Л. 44—41; ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 55. Д. 1844. Л. 6—9.

Если в 1925/26 г. убытки военной промышленности составили 14,7 млн руб., то в 1926/27 г. была получена прибыль в 10 млн руб, а в 1927/28 г. — в 10,8 млн руб. В том же году удалось добиться снижения цен на продукцию на 6,6%, снизить ее себестоимость на 7,9%. Таким образом, все показатели свидетельствовали об оздоровлении и поступательном развитии военных заводов. Однако успехи вряд ли были следствием организационных перестроек, как уверяло руководство ГВПУ и военных трестов, а стали результатом улучшения общего положения в стране, предшествующей длительной восстановительной работы, которая все-таки велась и принесла свои плоды. Данные таблицы 1 красноречиво говорят о том, за счет чего эти успехи были достигнуты. Наверное, следуя путем постепенного наращивания капиталовложений, рационализации, улучшения положения работников, совершенствования выпуска мирной продукции, можно было и дальше рассчитывать на рост военной промышленности.

Однако не следует забывать, что по своей сути означало подобное восстановление и что совсем иначе выглядела картина по документам контролирующих органов: ЦКК, РВС и НКВМ, НК РКИ, ОГПУ, где состояние мобилизационной готовности страны оценивалось ниже всякой критики⁷. Вина за это, как и прежде, зачастую возлагалась на старых специалистов. Первый советский мобилизационный план (план «А») исходил из тех тенденций, которые были присущи нэповской экономике. По

нему выходило, что к отражению возможного нападения СССР будет готов примерно через 18 лет. Естественно, что такие сроки не могли устроить тогдашнее руководство страны, и не случайно разработчики плана оказались в числе «вредителей».

В конце 1927 г. появилась аналитическая записка СО Госплана о возможной войне и экономической политике военного времени. Характерной особенностью документа было то, что он еще «дышит» нэповскими традициями. В записке подчеркивалось, что, в то время как противник будет обладать высокой техникой, Советскому Союзу *придется воевать практически с доверенной базой. В этих условиях необходимо держаться союза с середняком, который составит основу армии, ущемлять кулака и частного, как возможных внутренних противников.* Конечно, в случае войны, говорилось в записке, придется прибегнуть к внеэкономическим методам регулирования народного хозяйства. *«Но это не будет означать возвращения к политике военного коммунизма. Изменения в хозяйственной политике нэпа необходимо сохранить* (курсив мой. — А.С.). Сама степень возвращения к военно-мобилизационным методам будет критически переосмыслена, хотя лозунг «Все для войны» воскреснет...»⁸.

Сталинское руководство рассчитывало, что директивное планирование значительно облегчит обеспечение организованного боевого снабжения. В этой связи представляет интерес вопрос о том, как общая разработка пятилетнего плана увязывалась с мобилизационным планированием.

Военно-мобилизационное планирование и пятилетка

Подготовка к войне связана с мобилизационным планированием. Любое государство, готовится ли оно к нападению или к его отражению, составляет планы мобилизационных мероприятий, касающихся всех сторон общественной жизни, в том числе расширения военного производства, работы транспорта, организации труда и многого другого. Можно проследить, как переход к планово-директивной системе в свете предполагаемой угрозы войны влиял на эти мероприятия, а также сделать выводы о характере и сущности советской военной доктрины, о степени агрессивности СССР и о том, насколько экономика страны соответствовала этой «агрессивности». Следует обратить внимание на то, что все составляемые мобилизационные планы, о которых идет речь, имели оборонительный характер.

Какую цель преследовали мобилизационные планы? Во-первых, достижение такого состояния экономики, которое обеспе-

чивало бы ее быстрое развертывание на нужды войны в случае ее возникновения; во-вторых, накопление ресурсов в народном хозяйстве (мобзапасов), необходимых на случай нападения. Разумеется, каждая из этих сторон мобилизационного планирования оказывала свое воздействие на развитие советской экономики.

В решениях XV съезда ВКП(б) проблема готовности к войне ставилась лишь в самом общем виде. В них указывалось, что пятилетний план должен учитывать возможность нападения на СССР и его отражения, а упор на развитие тяжелой промышленности был дополнительно аргументирован оборонными интересами — обеспечить устойчивость экономики страны на военный период.

Инициатором усиления мобилизационной работы выступил Штаб РККА, который предложил своеобразную ее модель по отношению к экономике. Согласно аналитической записке, составленной в Штабе РККА, он предлагал наставления для всех народных комиссариатов и их моборганов, местных хозяйственных органов СНК, военных округов, определяя потребности в вооружениях, не работая с каждым управлением НКВМ в отдельности, дабы избежать параллелизма в управлении. Все наркоматы не просто должны были содействовать, а непосредственно отвечать за работу по подготовке к войне. Однако разрозненные усилия наркоматов, говорилось в записке, не дадут ожидаемого эффекта, если их работа не будет увязываться с вопросами мобилизации в целом, развертыванием армии и потребностями вооруженного фронта и экономическими возможностями страны. Увязкой мобпланов наркоматов должен заниматься РВС, вырабатывать методические указания к их составлению. В мирное время наркоматы должны проводить комплекс мероприятий, определяющих размеры затрат на создание мобзапасов, в том числе осуществлять заказы на импортные материалы, на оборудование военных участков, на специализацию и стандартизацию военного производства, его ассимиляцию с мирной продукцией, решать вопросы размещения мобилизуемых войск, работы транспорта, накопления машин, создания лечебных учреждений и т. п. После экспертизы в НКВМ мобилизационный план должен был направляться в СО Госплана для окончательной увязки. Аналогично организуется работа секций обороны республиканских госпланов. СО должен увязывать мобзаявки с планами хозяйственного строительства СССР. Отдельные секции СО должны, во-первых, осуществлять оперативное планирование и составлять контрольные цифры по военному производству на год, во-вторых, занимать-

ся перспективным планированием, в-третьих, мобилизационным планированием, в-четвертых, изучать экономику современной войны. В каждой секции создается небольшой аппарат, но для широкого обсуждения вопросов привлекаются другие военные специалисты. Общее руководство подготовкой к войне возлагается на СТО, который осуществляет ее путем проведения особых распорядительных совещаний, а Госплан и РВС выступают его рабочими органами, которые подготавливают доклады и решения РЗ СТО⁹.

Вот та модель, созданная военными, которая свидетельствует об их стремлении играть более весомую роль в становящейся планово-директивной системе управления, которая, следуя особенности военного мышления, должна бы «работать как часы». И, как всякая теоретическая модель, она страдает существенными недостатками. Обычная ошибка исследователей состоит в том, что подобные разработки принимаются за действительное положение вещей. Между тем от теории до практики, от штабных планов до их реализации — большое расстояние. Какие бы планы ни составлялись, все равно они проходят десятки инстанций, в них вносятся изменения, их реализация зависит от действительного положения как в экономике в целом, так и собственно в военной промышленности, входящей в понятие военпрома. В этом состоит суть основных противоречий, которые обозначились в оборонном планировании.

К 1928 г. было подготовлено три варианта мобилизационного плана на случай войны. Каждый из них не удовлетворял военных, так как им отводилась роль простых заказчиков, тогда как РВС и НКВМ хотели играть более активную роль. Наиболее приемлемым казался мобплан под литерой «С». Он представлял собой проработанную на основе мобзаявок НКВМ 1927 г. трехлетнюю программу подготовки к войне и поэтому назывался «С-30». Основное место в плане занимало производство ручного оружия и винтпатронов, мелкокалиберных пушек, гаубичной тяжелой артиллерии, которую намечалось развивать в сотрудничестве с германскими заводами Круппа. План ориентировался на идеи кооперирования производства, которые, как отмечалось, продвигаются туго как в военной, так и в гражданской промышленности, *встречая сильное сопротивление со стороны консервативно настроенных специалистов*. Необходимо, говорилось в плане, в намеченные три года полностью провести принцип кооперирования, унификации и стандартизации изделий на основе *концепции единого выстрела*¹⁰. В осуществлении программы намечалось участие 163 заводов, не считая еще 97 пред-

приятий, которые вырабатывали сырье и вспомогательные детали и материалы, в том числе серноокислотных, азотнокислотных, коксобензольных, нефтетолуоловых, анилиновых заводов, производство корпусов, трубок, гильз. В авиастроении упор переносился на выпуск цельнометаллических самолетов. Отмечалось, что завод № 22 в Москве лишь в малой степени отвечает этой потребности, что острейшей проблемой для страны остается производство кольчуг-алюминия (дюралюминия). Сильный разрыв отмечался в производстве самолетов и моторов, особенно качественных. В связи с этим намечалось строительство ряда новых заводов и реконструкция старых.

Так же остро стоял вопрос производства спецсталей, приборов зажигания, а в военной электротехнике как бы обнажались все слабости отечественной промышленности. Как «больное место» военных заводов отмечалось либо отсутствие мирных заказов, либо большие сроки их выполнения и отсутствие стандартизации изделий. Развитию производства, отмечалось в плане, сильно мешает недостаток квалифицированной рабочей силы, поэтому высказывалась идея *приписать* рабочих и специалистов к военным заводам для облегчения мобразвертывания. Одновременно предусматривался план *забронирования* рабочей силы на случай мобилизации, исходивший из опыта Первой мировой войны: по угольной промышленности — 67% военн-обязанных, по нефтяной — 55%, по металлической — 50%, по военной — 48%, по электротехнической — 47%, по химической — 39%, по текстильной — 27%. Призванных в случае войны, как и прежде, намечалось компенсировать женщинами. В плане предусматривался ряд мероприятий по подготовке военных специалистов, не имевший, однако, систематического характера. При Военно-технической академии им. Ф.Э. Дзержинского создавалось военно-промышленное отделение. Предлагалось ввести отбывание военной службы на заводах для студентов МВТУ, Ленинградского горного и Ленинградского политехнического институтов, химфака Казанского университета. Однако в качестве препятствия для этого указывалось на большое количество больных студентов, негодных к военной службе. Говорилось, что транспортные потребности — тоже «узкое место» мобилизационного планирования. Количество вагонов составляло лишь 50% от потребности на военное время. Предусматривались принципы составления *эвакуационных планов* первой и второй очереди в зависимости от угрожаемых в случае нападения зон. В плане также говорилось о том, что, поскольку восстановление военной промышленности происходило на старой промышленной базе, *основные положения прежней*

концепции остаются верными при районировании военного производства¹¹.

Вдумываясь в содержание плана, нельзя не признать, что он не мог вызвать полного удовлетворения сторонников ускоренного развития военной промышленности. В вопросе о том, насколько высокими должны быть темпы, обозначились существенные расхождения. В этом ракурсе следует рассматривать смысл бюджетных и прочих дискуссий при переходе к плано-во-директивной системе управления. Если военные настаивали на росте бюджетных ассигнований на военные нужды, то руководство страны стремилось ограничить их разумными рамками, дабы не нанести ущерб другим отраслям, развитие которых тем не менее прямо или косвенно имело отношение к обороне. В августе 1928 г. в СО Госплана, например, был направлен доклад председателя ВСНХ В.В. Куйбышева о контрольных цифрах оборонного строительства на пятилетку (капиталовложения и накопление мобзапасов). Общая сумма затрат на эти цели в нем определялась в 1843 млн руб., из которых расходы на собственно военную промышленность должны были составить 612 млн руб. К ним добавлялись 171 млн руб. мощностей на военные нужды по металлической промышленности, 35 млн — по химической, всего 833 млн руб. — на специальные военные затраты. Военная промышленность должна была получить 37 млн руб. на развитие продукции гражданского назначения. Основной же упор оборонной подготовки переносился на гражданские отрасли: металлопромышленность должна была дать прирост мощностей (непрямые оборонные затраты) на 279 млн руб., химическая — на 520 млн руб., электротехническая — на 63 млн руб. и т. д. Подчеркивалось, что план исходит из ассимиляции военных и гражданских производств и в нем возможны коррективы¹². А коррективы в период нагнетания плановых цифр и царившего планового ажиотажа вносились постоянно.

По отправному варианту пятилетнего плана, разработанному Госпланом и ВСНХ в 1928 г., увеличение производства боеприпасов предусматривалось в 2,7 раза, ручного огнестрельного оружия — в 2,5—3 раза, самолетов — в 2,7 раза, автомобилей для нужд армии в 4—5 раз, танков — в 15 раз¹³. В принципе, намеченные контрольные цифры были вполне приемлемыми, если бы не взвинчивание плановых заданий, не обеспеченных ресурсами. Разумеется, это были предварительные расчеты, которые потом были превзойдены в несколько раз. Как бы то ни было, пятилетка должна была стать важным шагом на пути превращения военпрома как обособленного цикла военных заводов в военно-промышленный комплекс, т. е. развертывания про-

мышленности и экономики на военные нужды. В этой связи позиция Сталина и его сторонников была следующей: *высокие темпы индустриализации — залог укрепления обороноспособности страны.*

В мае 1928 г. МПС Президиума ВСНХ приняло постановление, в котором предусматривалось достичь в ближайшее время показателей мощностей военных заводов до пределов, предусмотренных мобилизационным планом «С». Обращалось внимание на создание базы мобилизационного развертывания, на развитие химии и на добычу цветных металлов, станкостроение и инструментальное производство. Намечалось при этом исходить из максимального приспособления гражданских отраслей к выработке военных изделий и только при полной невозможности делать это — направлять средства на строительство новых военных заводов, при их организации руководствоваться принципом максимальной экономической эффективности, удешевления продукции, быстрой отдачи. Строительство намечалось вести облегченного типа (однако в пределах требуемых норм), задействовать временные постройки, отставляя сооружение вспомогательных объектов, исходя из снижения затрат по титулам (т. е. объектам, включенным в план), сокращения производственных площадей, избавляться от излишеств, строго придерживаться режима экономии. В организации труда следовало опираться на сменность, уплотнение рабочего времени, рационализацию. Намечалось развернуть научно-исследовательскую работу по суррогатированию, т. е. созданию аналогов иностранным отечественных и замене недостающих в отечественной промышленности материалов, приспособить для этого гражданские производства, создать предприятия — дублиеры тех, что находились в угрожаемых зонах. Сроки по проектированию и выполнению заказов НКВМ предлагалось резко уплотнить. При общей установке на достижение независимости от заграницы намечалось ускорить установление прочных связей с зарубежными фирмами и получение военных заказов и командировать с этой целью за рубеж специалистов и рабочих. Всем мероприятиям надлежало подготовить организационное и идеологическое обеспечение¹⁴.

Еще в феврале 1927 г. на Политбюро были заслушаны доклады РВС, ВПУ и содоклад, представленный главой ВМИ и замнаркома РКИ И.П. Павлуновским, о состоянии военной промышленности. В мае того же года Политбюро приняло решение об увеличении ассигнований на военную промышленность на

1927/28 г. на 107 млн руб. с целью доведения общих военных расходов до 775 млн руб. (весь бюджет определялся в сумме 6465 млн руб.). Между тем уже в 1927/28 г. расходы на оборону возросли до 17,3% общегосударственных расходов, потраченных в основном на финансирование НКВМ, капиталовложения в военную промышленность, оборонное строительство в системе НКПС, закупки оборудования и сырья за границей. На 1928/29 г. НКВМ было выделено из бюджета 1135 млн руб. Предусмотрено было также выделение средств из бюджета для действующих и вновь создаваемых конструкторских бюро и лабораторий¹⁵. При планировании бюджета на 1928/29 г. военвед запросил 960 млн руб. только на закупку вооружений при общей бюджетной смете в 8241 млн руб. При обсуждении правительство урезало эту цифру до 890 млн руб., а НКФ — до 840 млн руб. Это вызвало резкие протесты военных. Уже шла «борьба против правого уклона», который якобы недооценивал военную опасность, говорилось, что весь мир вооружается против нас, а Рыков придирается к каждой мелочи, добивается сокращения сметы НКВМ.

Слишком ретивые из военных, настаивающие на безграничном росте военных ассигнований, были отстранены. В мае 1928 г. начальник Штаба РККА М.Н. Тухачевский был переведен на должность командующего Ленинградским военным округом (ЛВО), а на его место поставлен Б.М. Шапошников. В литературе высказываются разные догадки о причинах отстранения Тухачевского, однако указанное обстоятельство, скорее всего, было наиболее вероятной. Подозревать Тухачевского в связи с «правыми», как считают некоторые авторы, нет никаких оснований, его взгляды были прямо противоположными.

В 1928—1929 гг. в стране прошел ряд конференций на разных уровнях, посвященных экономической мобилизации, проблемам составления мобплана на случай нападения и на первый год войны, с участием мобилизационных органов, представителей Госплана, ОГПУ, РКИ, РВС и НКВМ. На конференциях пятилетний план был подвергнут критике со стороны военных за слабый учет интересов обороны и механистический подход.

О нарастании appetитов военных свидетельствуют бюджетная дискуссия 1928 г. и обсуждение оборонного бюджета на пятилетку 1928/29—1932/33 гг. По вариантам, разработанным НКВМ и СО Госплана, расходы на оборону по сравнению с реальными цифрами на 1927/28 г. должны были выглядеть следующим образом (см. таблицу 2).

**Проект оборонного бюджета по годам пятилетки, млн руб.
(1927/28 г. — фактически, 1928/29 г. — утвержденный план)**

	1927/28	1928/29	1929/30	1930/31	1931/32	1932/33
Госбюджет СССР	6581	7752	9187	10864	12203	14082
в т. ч. на оборону:						
НКВМ (по варианту Штаба РККА)	743 (11,1%)	850 (10,9%)	1032 (11,5%)	1158 (11,8%)	1352 (12,2%)	1425 (11,5%)
Госплан (по варианту СО Госплана)	743 (11,1%)	850 (10,9%)	900 (10,1%)	950 (9,5%)	1040 (9,4%)	1140 (9,0%)

Источник: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 155. Л. 220, 223.

Как видим, вариант НКВМ предлагал более напряженные контрольные цифры и военные рассчитывали на постоянную долю в бюджете. Несколько иначе выглядела раскладка Госплана. Согласование представленных цифр возлагалось на правительственную комиссию Ворошилова, образованную в мае 1928 г. Она наполовину состояла из работников военведа, наполовину — из работников военпрома и свою главную цель видела в согласовании потребностей РККА с действительными возможностями хозяйства и капитальными затратами на развитие военной промышленности, учитывая как военные заводы, так и гражданские. Впрочем, последним отводилось второстепенное место. Перед комиссией ставилась задача выработать проект доклада для РЗ СТО с целью принятия соответствующего решения.

Доклад был подготовлен к середине 1928 г.¹⁶ В нем рассматривались мобзаявки НКВМ на ближайшие 2—3 года и до конца пятилетки. Конфликт насчет темпов военных приготовлений базировался вокруг принципа «затухающей кривой». Основные увеличения капитальных затрат намечались на 1928/29 гг. — сразу на 24%. План «С-30» рассматривался теперь как промежуточный этап подготовки к войне. Констатировалось, что главной базой его реализации является военпром, поскольку план ассимиляции гражданской промышленности с военным производством еще не проработан и выявить их совокупную мощь невозможно. Отмечалось, что промышленность в стране слаба, не приспособлена к мобилизационному развертыванию, а созданные мобзапасы ничтожны. Главный вывод доклада: *необходимы более серьезные усилия всей промышленности, а для этого следует иначе развернуть пятилетний план.* Одновременно ука-

зывалось на «узкие места» мобилизационной заявки НКВМ, не учитывающей отсутствие высококачественных сталей, нехватку цветных металлов, азотной кислоты, металлооборудования, слабость отечественного станкостроения. Поэтому представленную мобязявку можно было обеспечить только на 53—55%. Что касается танков, тракторов, автомобилей, металлических и деревянных самолетов и моторов к ним, то комиссия Ворошилова сочла, что план может быть выполнен только к 1931/32 г. при условии существенной реконструкции старых и строительства новых заводов. В связи с этим предлагалось урезать заявку по этой технике на ближайшее время примерно на 15%.

В целом промежуточный этап мобпланирования нацеливался на *накопление мобзапасов*. Некоторые авторы считают, что комиссия Ворошилова проявила здравый смысл в отношении к качественной стороне оборонных возможностей, была более склонна опираться на реальный потенциал советской экономики, но это вряд ли была позиция самого Ворошилова, скорее — Сталина. Нарком и председатель РВС, ближайший сталинский друг, и шагу не мог ступить, не посоветовавшись со Сталиным. Не удивительно, что все записки военных на имя Ворошилова, касающиеся развертывания вооружений, немедленно оказывались на столе у вождя. Для Сталина в этот период, как свидетельствуют документы, важны были не столько сами цифры производства вооружений, сколько, как он неоднократно подчеркивал, *темпы* реконструкции промышленных предприятий и создания новых заводов, способствующих укреплению обороноспособности.

Что касается пятилетки, то комиссия Ворошилова прежде всего произвела расчет численности армий СССР и его вероятных противников. На мирное время РККА следует развернуть до 625000 чел., в случае военного столкновения — до 2666000, противостоящих 3100000 чел. (имелись в виду мобилизационные возможности «лимитрофов»). Предполагалось, что 100 стрелковым дивизиям СССР будут противостоять 109 дивизий противника, против 1190 самолетов СССР выставит 1046, против 401 танка — 102, зато против 5620 вражеских орудий — 7034.

Комиссия Ворошилова определила, что в условиях мирного времени общая стоимость военных заказов по пятилетке составит 2690 млн руб. без учета средств на новое строительство. В предлагаемом финансовом плане на пятилетку вся смета НКВМ при предполагаемом увеличении зарплаты работников на 30% должна была составить 5700 млн руб., а если добиться снижения цен, то эту цифру возможно было бы сократить до

5 млрд. В среднем за пятилетку участие сметы НКВМ в государственных расходах определялось в 23,1% ежегодно¹⁷.

30 июля 1928 г. РЗ СТО отвергло представленную заявку НКВМ. Рудзутаку, Куйбышеву и Ворошилову было предложено ее пересмотреть, связать со схемой работ ВСНХ, Госплана и НКВМ. ВСНХ было поручено провести мобилизационную подготовку промышленности, с тем чтобы она в течение 2—3 лет обеспечила бы потребности Красной армии на год ведения войны.

В январе 1929 г. в справке СО по докладу ВСНХ о состоянии мобилизационной готовности отмечались как положительные моменты, связанные с переходом экономики на плановые основы, так и отрицательные, обусловленные ограниченностью имеющихся к этому предпосылок. Отсутствие и дефицит материалов, наличие «узких мест», говорилось в справке, делают планируемое мобразвитие нереальным. Основными недостатками заявки НКВМ на военное время назывались: а) жесткость технических условий, которые не диктуются необходимостью; б) недоучет производственных возможностей промышленности; в) необеспеченность плановых цифр материальными ресурсами. Указывалось, что наращивание производственных мощностей начиная с 1927 г. не может удовлетворить и 10% трехлетней заявки военведа. Резкое расширение капиталовложений в 1927—1929 гг. и новое строительство идут с большими трудностями и эффекта пока не дают. Отмечались крайняя пестрота заданий, нарушение пропорций как в трехлетнем плане, так и в перспективах на всю пятилетку. Говорилось, что, хотя в плане «С-30» есть попытки усилить ассимиляцию с гражданской промышленностью, однако они не закончены, плохо проработан вопрос о «кустовании» предприятий, отмечалась сильная зависимость от импорта. Хотя предприняты шаги для создания военных ячеек на гражданских предприятиях, но оно тормозится отсутствием достаточных заказов НКВМ. Трехлетняя заявка военведа в целом может быть выполнена, говорилось в справке, но сомнение вызывает автостроение, есть проблемы с порохами и аммиаком. Еще одна трудность в том, что нет данных о военных возможностях гражданской промышленности, о научно-исследовательских работах¹⁸.

В докладе ВСНХ еще прослеживались оптимистические нотки в отношении мобготовности, но в РВС он был подвергнут уничтожающей критике. С созданием МПУ, говорилось в постановлении РВС, мобилизационная работа несколько улучшилась, однако представляемые мобланы, предполагавшие слишком длительные сроки развертывания, устарели и представляли

собой, по сути, бесплановое развитие в случае войны. По традиции все это сохранилось в плане «С-30». Его реализация идет с большим запозданием, что в современной обстановке недопустимо. В отличие от «радужного» доклада ВСНХ, постановление РВС констатировало крайне неблагоприятное положение с мобразвертыванием, указывая на необходимость *усилить темпы*. Свою же задачу военвел видел в своевременном представлении заявок, предусматривающих ресурсы для *сверхпланового развития*. В постановлении РВС говорилось о необходимости уменьшить сроки разработки новых образцов и их внедрения в серию, удешевить военную продукцию, усилить импорт, одновременно создавая предпосылки для освобождения от иностранной зависимости. В качестве ударной и боевой задачи Наркомату РКИ предлагалось провести масштабную проверку мобготовности промышленности. Чтобы усилить внимание к опытно-конструкторским работам и суррогатированию, основные подразделения в этой области РВС считал необходимым передать в промышленность, возложив общее наблюдение над ними на МПУ, и призывал одновременно более четко очертить обязанности техкомов НКВМ и научных учреждений ВСНХ. Постановление предлагало в полтора месяца разработать и представить РВС положение о военной приемке в мирное и военное время. В заключение ставилась задача пересмотреть заявки НКВМ по новым вариантам 10 и 12 и внести в правительственную комиссию проект положения о мобилизации народного хозяйства¹⁹.

К весне 1929 г. проработка пятилетнего плана близилась к завершению. За основу принимались оптимальные контрольные цифры. Однако военные по-прежнему настаивали на том, что вопросы обороны в пятилетнем плане так и не решены окончательно. Сторонники военизации пятилетки призывали снова скорректировать хозяйственную политику. Замнаркома НКВМ И.С. Уншлихт настойчиво рекомендовал пересмотреть в сторону увеличения те показатели, которые имели решающее для обороны значение. В апреле 1929 г. в Президиуме Госплана опять вспыхнула дискуссия по поводу ассигнований на военные нужды между представителями военведа, ОГПУ, РКИ, с одной стороны, ВСНХ и наркоматов — с другой. Прежние варианты мобпланов рассматривались теперь как сводка мобпланов и мобзаданий трестов и предприятий, механически сведенная МПУ ВСНХ. В свете новых задач мобпланирования их рассматривали теперь как «клочки бумаги».

Тогда же в РЗ СТО был направлен новый аналитический доклад Госплана об учете интересов обороны в пятилетке, который заметно отличался от предыдущего (см. выше) и отражал

некоторые положения, выработанные комиссией Ворошилова. План исходил из оптимальных контрольных цифр и стабильного состава вооруженных сил на пятилетку. Но главным направлением теперь провозглашалась механизация вооруженных сил, более известная в литературе как *моторизация РККА*. Производство танков предполагалось увеличить в 15 раз. Сильный военный уклон накладывался на топливную промышленность, прежде всего на добычу, переработку и доставку нефтепродуктов. Треть металлургической базы должна была быть переориентирована на нужды армии, причем должны были возрасти мощности по высококачественной стали и ферросплавам. Отмечалось неудовлетворительное положение по цветным металлам и отсутствие новых разведанных месторождений, в связи с чем предлагалось двигаться с Урала в Казахстан. В одном из последующих документов делалось предложение использовать для этой цели заключенных ГУЛАГа²⁰.

В докладе Госплана отмечалось, что, судя по темпам развития машиностроения, даже оптимальным, освободиться от импортной зависимости в пятилетке не удастся. Констатировалось тяжелое положение с инструментальной базой, особенно с измерительным инструментом, подчеркивалось, что пятилетний план по обороне не увязан с тракторостроением, авиастроением, с программой развития тонкого и точного машиностроения. Говорилось о том, что в химическом производстве необходимо делать ставку на развитие основной химии: азотное, хлорное, серно-кислотное, аммиачное производство, выпуск искусственного волокна. Намеченное планом строительство 16 предприятий — только начало. Базовым новшеством в документе была опора планирования на *сплошную коллективизацию деревни* (обратим внимание — еще до принятия решения о массовой коллективизации). По мнению военного руководства, крупные производственные единицы в сельском хозяйстве будут легче поддаваться плановому воздействию, чем многомиллионные массы распыленных крестьянских хозяйств. Более того, создание высших типов хозяйственных объединений усилит обороноспособность страны, механизация и химизация аграрного сектора улучшит хозяйственный баланс, облегчит обеспечение кавалерии. Удельный вес товарного зерна в колхозах составит 39%, что позволит обеспечить полную годовую потребность армии на случай войны, но для этого нужно втянуть в колхозы 85% крестьянских дворов. Мобилизационный фонд хлебного запаса должен составить 2 млн ц на 3 месяца и 12,5 млн ц на год ведения войны. Параллельно предлагалось развернуть создание предприятий для переработки сельскохозяйственной продук-

ции, обратить внимание на строительство хлебозаводов, столовых, фабрик-кухонь, подчеркивалось, что в настоящее время положение в данном секторе экономики неблагоприятное: мало элеваторов, хлебопекарен, мельниц. Говорилось о том, что нужно создать такие запасы продуктов, которые гарантировали бы от перебоев в мирное время и позволили бы безболезненно переходить к войне. Из технических культур для армии наибольшее значение имеет хлопок, поэтому если в 1927/28 г. его шло на нужды армии 45,4%, то в 1932/33 г. эту цифру предлагалось довести до 73%. Указывалось, что коллективизация позволит изменить структуру посевов в пользу овса и сеяных трав для заготовки армейского фуража. Производство сельскохозяйственной продукции намечалось районировать в направлении Поволжья, Сибири, Казахстана.

Хотя планировался значительный сдвиг на Восток, диктуемый интересами обороны, но, видимо, говорилось в записке, наиболее решительный шаг в этом направлении следует отнести на следующую пятилетку, т. к. пока еще состояние промышленности и транспорта не позволяет действовать в широких масштабах. Ставилась задача добиться выполнения оптимальных заданий по железнодорожному транспорту, намечалось построить железнодорожное кольцо вокруг Москвы, а строительство Турксиба связать с созданием хлопковой базы для армии. Констатировалось, что положение на водном транспорте хуже, чем в 1913 г., что перспективы автомобилизации армии в пятилетке неудовлетворительные: не обеспечивают маневренности войск, не учитывают возможности воздушных сообщений и развития гражданской авиации.

В области трудовых ресурсов, говорилось в записке, мобилизационные возможности упираются в огромную текучесть рабочей силы, прежде всего в горнорудной, топливной, металлической промышленности. Обращалось внимание на необходимость рассасывания безработицы и создания программы социально-культурного строительства, особенно в приграничных районах. Делалась ставка на их экономический подъем, соответствующие мероприятия по линии просвещения, здравоохранения, коммунального хозяйства, имея в виду, что приграничные районы должны стать прочной социально-политической базой для будущего тыла фронта, причем не только на Западе. Не менее важным будет Дальний Восток, районы, соприкасающиеся с Китаем, Афганистаном и Персией, причем с точки зрения не только обороны, но и непосредственного влияния на население сопредельных стран.

В товарообороте предлагалось обеспечить переход на высшую стадию планирования: чем выше будет планирование в мирное время, тем легче будет в случае войны. С сожалением отмечалось сохранение иностранной зависимости, по некоторым товарам, таким как каучук, — полной. Предлагалось еще шире развернуть мероприятия по суррогатированию, т. е. созданию отечественных аналогов²¹.

Цифры, намеченные ВСНХ на капитальное строительство по военной промышленности (строительство военных заводов и милитаризацию гражданской промышленности), — 1190 млн руб. — РЗ СТО назвал чрезмерными и предложил урезать их до 500 млн руб.²²

Следует заметить, что усиление внимания к мобилизационной готовности происходило на фоне ведущихся в печати непрерывных дискуссий о характере современной войны, об изменениях в технологии военного дела. Вопросы мобилизационного планирования экономики занимали все большее место в проводимых мероприятиях. В военно-учебных заведениях вводились курсы по мобилизационному планированию²³. В связи с этим уместно сослаться на один документ, поскольку он, пожалуй, в наибольшей степени касается стратегии военно-мобилизационного планирования промышленности, которая складывалась в те годы в умах руководителей, хотя, с позиций нынешнего дня, ее отдельные положения можно оспорить. Это доклад, представленный председателем МПС ВСНХ И.Т. Смилгой на секции экономики войны СО Госплана. Идеи, высказанные Смилгой, повторялись многими военными, но в данном докладе наиболее концентрированно излагается суть нового подхода. Констатировалась грядущая неизбежность войны, которая будет войной на полное низвержение противника. Главную роль в ней, не умаляя значения артиллерии, будут играть танки, авиация и военная химия. Это будет война не только армий, но и жизненно важных центров. По-старому воевать будет нельзя. До сих пор в оборонной стратегии, говорилось в докладе, существуют две концепции подготовки к войне. Одна — у Америки, которая хотя и не имеет отдельной военной промышленности, но, как страна экономически наиболее мощная, способна быстро развернуть военное производство путем ассимиляции и кооперирования гражданских производств. Мобилизационный план этой страны рассчитан на быструю перестройку хозяйства в случае войны. Военные заказы рассеиваются по многим невоенным предприятиям. Преимущества такого плана очевидны. В мирное время основной капитал страны работает на нужды экономики, чем в результате обеспечивается его отно-

сительная дешевизна. Однако другим странам такой план будет не по силам. Другой тип военной мобилизации в наиболее чистом виде демонстрировала царская Россия. Она ориентировалась на создание специальной мощной военной промышленности и накопление запасов на складах военных ведомств, что было дорого и невыгодно экономически. Японская война стала первым предупреждением порочности подобной практики. После нее сделано было много, особенно в артиллерии, но этого было явно недостаточно. Поэтому мировая война велась, по существу, теми же методами. Перестройка экономики на военный лад происходила под огнем. Но как бы Россия ни перестраивалась под Америку, у нее бы ничего не вышло, так как ее производительные силы были намного ниже. Каждый завод работал фактически сам по себе. Поэтому при расширении военного производства ничего не оставалось, как по-прежнему идти по пути создания специальных заводов. Делался вывод, что с такой организацией экономики в современных условиях страна успешно воевать не может.

Автор доклада обращал внимание на то, что обслуживание армии в мирное время и в военное время — не одно и то же. (Смилга обозначал время войны как «У», мирное время как «Х». Обычно делается наоборот: час «Х» — время максимальной опасности.) Ни одна страна, отмечал Смилга, не нуждается в излишнем производстве военной продукции в мирное время, поэтому сегодня главный упор необходимо делать на развитие мобилизационных мощностей. Царская Россия не сумела решить эту проблему. Капитал, вложенный в военное производство, не давал прибыли, изнашивался, морально устаревал. В Европе нашли некоторые переходные формы в лице таких военных изначально фирм, как «Виккерс—Армстронг» (Англия), «Шнейдер—Крезю» (Франция), «Крупп» (Германия), «Шкода» (Чехословакия), которые пошли по пути обратной ассимиляции и оказались способными производить в мирное время огромное количество невоенной продукции, — омертвление основного капитала на военных заводах было преодолено.

Нам, писал Смилга, надо делать выводы из исторического опыта. Мы получили в наследство от царской России мощную военную промышленность, и это налагает на нас определенное бремя. Военная промышленность имеет значительный удельный вес в экономике. Ее надо привести в порядок, что должно быть решено в процессе реконструкции военных заводов. Однако, решая задачи индустриализации, нам надо расстаться с идеей погодного наращивания военной промышленности и ее мощностей. Это идея вредная. Главное — это правильная экс-

плуатация военных заводов, иначе мы обречены на вечную их реконструкцию. Можно использовать военные заводы для решения задач индустриализации путем широчайшей ассимиляции и кооперирования военных и гражданских производств, подготовки и стабилизации кадров, с которыми в стране существует *особое напряжение*. Каждое новое предприятие должно знать и помнить о своей оборонной функции. Нельзя допускать конкуренции между мирной и военной промышленностью. Всегда нужно иметь в виду, что трактор в мирное время есть танк в случае войны. Постепенно следует переходить от модели царской России к европейской или американской. Тем не менее надо считаться со старым наследием, одновременно освобождаясь от импортной зависимости. При составлении мобланов не надо делить по степени важности изготовление пушек и изготовление портянок. Нужно обратить внимание на стандартизацию производства, не следует менять технологию в угоду военным нуждам, всему придавая деловой смысл. На этом пути, указывал автор, нас ждут калейдоскопические трудности, преодоление правых и левых уклонов в оборонной работе. «Мы против самотека, но и против увлечения полевой стратегией — перспективой больших побед и быстрого завершения войны, против бумажных планов, иначе придется испытать горькое разочарование»²⁴.

Если теоретически подобная конструкция выглядела весьма логично, то в практической реализации она постоянно наталкивалась на различные препятствия и ограничения. Главный вопрос в мобилизационной подготовке заключается в том, когда же наступит час «X» (будем придерживаться общепринятой символики), т. е. военное нападение. В сущности, вокруг этого вопроса в советском руководстве непрерывно шли подспудные дискуссии, способствуя постоянной ревизии мобилизационных планов, составляемых в недрах военведа и согласуемых с военпромом.

В плановом ажиотаже предприятия не имели иного выхода, как вместо запланированных показателей исходить в реальности из текущих (или оперативных, как их называли) заказов НКВМ. При этом руководство сразу же натолкнулось на проблему — противоречие между планами военного производства и текущими потребностями народного хозяйства, которые неизбежно влияли на корректировки планов мобилизационного развертывания промышленности. Предприятия не могут в мирное время работать преимущественно на военные склады (накопление мобзапасов), ибо происходит омертвление капитала. Нужно было использовать создаваемые мощности для производства не-

обходимой стране мирной продукции. Поэтому реальные заказы военведа всегда оказывались намного ниже запланированных. Так, согласно мобилизационной плановой заявке НКВМ потребность в самолетах на 1930 г. определялась в 4360 единиц, по танкам — в 1055 единиц, а реальный заказ военведа военпрому на 1929/30 г. составил 1262 самолета и 340 танков. То же самое наблюдалось по остальным видам вооружений²⁵.

Задача, которая ставилась военведом, состояла в том, чтобы **максимально сократить разрыв между мобилизационными заявками ввиду скорого приближения войны и реальными возможностями промышленности**, что являлось важнейшей предпосылкой «военизации» пятилетки, т. е. ее милитаризации. Было необходимо **привести в соответствие планы мобилизационного развертывания с реальными возможностями и темпами роста промышленности**. Поскольку мобзаявки были завышенными, то в своей оперативной деятельности и военвед, и военпром вынуждены были опираться на показатели, отраженные в оперативных планах экономики. При этом следует учитывать, что выполнение и оперативных планов происходило с существенными задержками и, как называли в то время провалы, «прорывами». Обнаруживалась постоянная нехватка средств и ресурсов, однако все недостатки военного развертывания списывались на действия вредителей.

Вопрос о вредительстве в военной промышленности

Еще до конца 1920-х гг. в поисках виновников трудностей в функционировании и развитии военной промышленности нагнеталась обстановка вокруг «старых» специалистов. Конечно, аналогичная ситуация складывалась и в других отраслях экономики. Хотя борьба с вредительством касалась не только военной промышленности, несомненно, что в ней она приобрела особый размах. Были ли основания для обвинений во вредительстве? Как ни крути, выдвигание руководством новых задач встречало сомнения и возражения в рядах старых специалистов, считавших их нереальными, преждевременными и т. д. Однако документы свидетельствуют о том, что, несмотря на это, а иногда и скрытую враждебность к советскому строю, большинство специалистов честно работало на своих постах. Тем не менее партийно-советское руководство вместе с политическими и контролирующими органами пошло по пути фабрикации фактов вредительства и саботажа. На старых специалистов сваливались все недостатки и огрехи, которых немало было в нэпов-

ской экономике, факты бестолковщины и головотяпства, коррупции, за которые кто-то должен был ответить.

В последние годы много было написано о Шахтинском процессе 1928 г., появились новые данные о фабрикации обвинений против специалистов в нефтяной промышленности и других отраслях. Но до сих пор почти ничего не было сказано о борьбе с «вредителями» в военпроме.

29 марта 1929 г. ОГПУ представило в Политбюро документ, где говорилось о раскрытии контрреволюционной организации в военпроме²⁶. Ее возникновение ОГПУ относило к 1922 г., а инициаторами ее создания называло генералов и полковников царской армии. По мере развития организации в нее якобы было втянуто большое число военных специалистов, которых-де еще предстоит разоблачить в процессе следствия. Разворачивалась настоящая *кампания* по выявлению вредителей, которая охватывала все больше работников аппарата и специалистов на заводах. Сообщалось о вредительстве на заводах: «Мастяжарт», Московском оружейном, «Арсенал», «Большевик», Пермском, Богородском, Казанском, Шлиссельбургском, Самарском и Ленинградском трубочных, Ульяновском пороховом, Пензенском и др. Целью контрреволюционной организации, как говорилось, было подорвать обороноспособность Красной армии.

Структура организации выстраивалась чекистами соответственно со схемой управления военной промышленностью, и главной сферой «вредительства» называлось бывшее ГУВП. Главным «вредителем» был объявлен В.С. Михайлов, прежний заместитель председателя ГУВП, — крупный теоретик военного дела и специалист в области артиллерии. Всего по делу проходил 21 человек, в том числе, помимо Михайлова, Дымман (член правления Патрубвзрыва), Высочанский (член правления Орудийно-арсенального треста, бывший член правления ГУВП), Шейман (главный инженер строительно-механического отдела ОАТ), Довгелевич (заместитель начальника отдела Вохимтреста), Сахаров (технический директор завода «Мастяжарт»), Чижевский (начальник отдела ОАТ), Дыхов (начальник арсенального подотдела ОАТ), Шпитальский (директор «Эксольхима»), Филипповский (главный инженер ОАТ) и др. Обращает на себя внимание то, как ОГПУ определяло периоды в деятельности организации. Первый якобы был направлен на разоружение заводов и выведение их из строя, второй — на препятствование восстановлению заводов, например, путем направления капиталовложений на второстепенные объекты, создания на производстве «узких мест», третий будто бы совпадал с масштабной

программой капитального строительства и знаменовал переход к плановому вредительству и срыву мобилизационного развертывания. Таким образом, рисовалась удивительная способность «вредителей» следовать политике партийного руководства и выстраивать под нее свою деятельность. Сами обвинения, предъявленные «вредителям», воплощали в себе все присущие советской экономике того времени недостатки, огрехи и трудности. Особенно поражает, как благие намерения В.С. Михайлова постоянно оборачивались против него и расценивались как «вредительские факты».

Тучи над работниками военпрома сгущались. Чувствуя это, Толоконцев подал заявление об отставке. Помимо многочисленных претензий к работе ГВПУ, этот орган выступал еще как естественный наследник ГУВП — «рассадника вредительства». Толоконцев, теперь уже бывший глава ГВПУ, замененный М.Г. Урываевым, как уже упоминалось, в своем докладе о работе военной промышленности на заседании Политбюро ЦК ВКП(б) 27 апреля 1929 г. пытался как-то ослабить предъявляемые обвинения. Возражая Павлуновскому на то, что в аппарате засели старые генералы, он говорил о сильном преувеличении этого факта — их всего несколько человек. Что же касается Михайлова, то он всегда казался просоветски настроенным, активно выступал с докладами на партийных собраниях, благоприятно воспринимал критику, первым среди работников военпрома отмежевываясь от шахтинцев. Толоконцев высказал удивление нападками Павлуновского, которой в одном месте писал, что военная промышленность имеет полные мощности для мобплана литеры «С», что является незаслуженным комплиментом, а с другой стороны, обвинял ВПУ в сокращении мощностей. Позицию Павлуновского Толоконцев определил как вредную, не дающую правильного освещения положения в военной промышленности. (В апрельском письме в адрес Политбюро Павлуновский писал о хаосе, расхлябанности, катастрофическом положении в военной промышленности, заявлял, что выполнение мобилизационного плана по литере «С» висит на волоске, что оборонная трехлетка превращается в пятилетку.) На самом деле вредителям, заключал Толоконцев, не удалось подорвать дело обороны²⁷.

Тем не менее кампания по борьбе с «вредителями» разворачивалась все шире и шире и стала составной частью, если следовать советской традиции, «великого перелома» в военной промышленности. В чем же он состоял?

«Великий перелом» в военной промышленности

В мае 1929 г. РЗ СТО утвердило предложения НКВМ об увеличении численности армии и вооружений до 1933 г., что означало еще один поворот в сторону милитаризации пятилетки. Представленные предложения должны были быть вынесены на заседание Политбюро, т. е. к лету 1929 г. обсуждение всех вопросов оборонного строительства в пятилетке вышло на высший уровень. В основу работы заседания Политбюро ложился анализ военно-промышленной работы за два года. Для подготовки докладов были сформированы две комиссии: одна — о состоянии обороны страны, другая — о состоянии военной промышленности. Информация о достижениях в области обороны была опубликована в печати, постановление о необходимости укрепления обороноспособности в свете растущей военной опасности — тоже. В советской литературе не случайно оно рассматривалось как «перелом» в области подготовки к войне. Обсуждение на заседании Политбюро доклада о военной промышленности носило принципиально иной характер. Были собраны все критические стрелы в адрес руководителей военпрома вплоть до письма начальника ВМС РККА Р.А. Муклевича о плачевном состоянии флота и превращении страны в провинциальную морскую державу, отстающую даже от «лимитрофов», т. е. государств, образовавшихся на территории бывшей Российской империи. Накануне заседания Толоконцев и Томский были выведены из состава РЗ СТО.

В свете новых задач, провозглашенных сталинским руководством на пятилетку, успехи, достигнутые отраслью, выглядели незначительными и неадекватными. И дело тут не столько в критике самой военной промышленности, сколько в полном отказе от принципов нэповской экономики. Давление военных усиливалось и в связи с тем, что представление о военной опасности по-прежнему царило в умах руководства и господствовало мнение, что, видимо, в ближайшее время военного столкновения избежать не удастся. Впрочем, приблизительное время начала войны, исходя из анализа международной обстановки, теперь относилось на 1932 г., и это заставляло усиливать военную составляющую пятилетнего плана. Показатели, которые в наибольшей степени подвергались корректировке в сторону их необоснованного повышения, так или иначе были связаны с военным производством. Со стороны же военных постоянно продолжали раздаваться обвинения в том, что интересы обороны не учитываются в плановых цифрах. На самом деле и военные, и производственники, как показывают документы, всячески ста-

рались поспеть за быстро меняющимися плановыми корректировками и обратить их в свою пользу, но сделать это в царившем плановом ажиотаже, в военной лихорадке было нелегко. Несмотря на прилагаемые усилия, признаки расстройств в период «великого перелома» коснулись и военной промышленности. И, как прежде, анализ реального положения дел был заменен поиском «козлов отпущения».

В вышеупомянутом постановлении как бы подводился итог многочисленным дискуссиям о характере современной войны и размерах необходимых военных приготовлений, ведущимся на страницах печати, в кулуарах военвеха и военпрома. Главную роль в подготовке к войне постановление отводило *кадровой военной промышленности*, более того, признавалось, что существование специальной военной промышленности с весьма мощными заводами объективно создает преимущество Советского Союза перед буржуазными государствами в деле обороны. Этот момент важно подчеркнуть, так как он отразил дальнейшую перспективу роста военной промышленности, несмотря на теоретические дискуссии об экономической мобилизации всего народного хозяйства.

Вместе с тем состояние самой военной промышленности отмечалось как крайне неудовлетворительное, что выражалось, согласно документу, в громадном преуменьшении мобилизационных мощностей заводов, в длительных и не соответствующих интересам обороны сроках их строительства и пуска, в преувеличении средств на капитальное строительство. Медлительность в мобилизационном развертывании заводов вынуждала государство направлять усилия на создание крупных мобзапасов, что было непосильно для него. Отмечались диспропорции и «узкие места» по ряду отраслей военных производств и заводов: неразрешенность проблемы заводского ремонта и выпуска арсенального, лекально-инструментального оборудования; перегруженность заводов негодным станочным парком; недопустимые сроки изготовления новых опытных образцов вооружения, продолжительное (3—4 года) их внедрение в массовое производство; устарелые технологические процессы и упорное нежелание военной промышленности во всех ее звеньях заниматься нововведениями и совершенствованием этих процессов; недоделы, невыполнение программ по изготовлению и обеспечению взаимозаменяемости запасных частей к предметам вооружения; крайне недостаточное использование основного капитала военной промышленности для производства мирной продукции, нерациональное использование военного оборудования для этих целей; разбазаривание оборотных средств, ведущее к

напряженнейшему финансовому положению и кассовым прорывам в военных трестах, надеющихся на подачки государства и не принимающих достаточных мер к упорядочению своих финансов; опора целиком на касту старых специалистов царской России и невнимание к вопросу подготовки новых советских кадров.

Все это списывалось на действия «вредителей». Теперь, говорилось в документе, *когда установлена принадлежность большинства старых специалистов к контрреволюционной организации, в техническом руководстве военной промышленности сложилось критическое положение и создан опасный разрыв между промышленностью и потребностями обороны, что явилось следствием многолетней и систематической вредительской работы в военной промышленности; отсутствия бдительности у партийного руководящего состава военной промышленности, начиная от руководящих работников военпрома и кончая заводами; чрезмерного доверия к специалистам, в особенности к их верхушке; отсутствия со стороны руководящего коммунистического состава военной промышленности даже минимального контроля за работой специалистов.* Отмечалось, что в большинстве случаев этот руководящий состав свел свою роль по управлению промышленностью к голому администрированию на основе отчетов и докладов, представляемых ему аппаратом трестов и предприятий, заполненным и часто руководимым вредительскими элементами, и не считал для себя обязанным вникать в сущность производства, работать над собой и совершенствоваться для того, чтобы стать подлинным хозяином дела, улучшать и совершенствовать систему управления и изучать производственные технологические процессы; под предлогом военной тайны (чрезмерное засекречивание) фактически был отстранен от активного участия в организации и рационализации производства беспартийный и коммунистический рабочий актив на производстве.

Что касается успехов военной промышленности, о которых докладывал военпром, говорилось дальше, то вскрытое совместными усилиями НК РКИ и ОГПУ действительное положение оказалось *ни в какой мере не соответствующим оптимистическому его освещению руководителями военной промышленности.* Некоторые достижения в области производительности труда, снижения себестоимости, повышения качества и количества изготавливаемой продукции, внедрения некоторых новых видов производства и т. д. совершенно недостаточны ни с точки зрения вложенных в военную промышленность средств, ни с точки зрения количества времени, затраченного на эти достижения. В то же время эти достижения выдвигались руководящими ра-

ботниками военпрома в качестве показателей общего благополучия, что еще больше содействовало прикрыванию фактически тяжелого положения подготовки к обороне. Попытки исправить критическое положение, предусмотренные решениями Президиума ВСНХ и утвержденные РЗ СТО в плане на 1928/29 г., обнаружили, что военная промышленность оказалась неготовой к выполнению заданного ей плана капитального строительства, а в работе ее аппарата не произошло того *перелома*, который гарантировал бы срочное исправление последствий деятельности контрреволюционной организации.

Исходя из этого намечался цикл следующих мероприятий: Президиуму ЦК предлагалось срочно рассмотреть вопрос о наложении взысканий и привлечении к ответственности как нынешнего, так и бывшего состава руководства военпрома, виновного в недостаточной бдительности по отношению к многолетнему и явному вредительству и упущениях, внести свои предложения по этому вопросу в Политбюро; специальной комиссии под председательством Павлуновского, включая представителей ЦК профсоюзов металлистов и химиков, — в кратчайший срок произвести *чистку всего личного состава военной промышленности до заводов включительно*, обновить руководящий состав, начиная с коллегии ГВПУ и кончая заводами; Оргбюро ЦК ВКП(б) в месячный срок предписывалось мобилизовать для военной промышленности не менее 100 чел., преимущественно членов партии, опытных производственников и молодых инженеров. Принимая во внимание, что военная промышленность представляет из себя по преимуществу производство, которое должно обслуживаться высококвалифицированными рабочими и ИТР, и при этом имеет ничтожные технические кадры, в особенности после ликвидации вредительской организации старых специалистов, ВСНХ надлежало путем срочных и конкретных мероприятий немедленно разрешить вопрос об усилении технических кадров (путем переподготовки, устройства краткосрочных курсов и т. д.) и одновременно разработать план систематической подготовки для нее технического персонала. ВСНХ предлагалось разработать и приступить к немедленному осуществлению плана ликвидации последствий вредительства в военной промышленности, особое внимание при этом обращать на капитальное строительство, электро-паро-силовое хозяйство, лекальное и инструментальное дело, арсенальную проблему, изучение и совершенствование (рационализацию) технологических процессов, устранение диспропорций между производствами и цехами и т. п. Ставилась задача уже в 1929/30 г. добиться устранения указанных послед-

ствий вредительства и создания здоровой производственной обстановки на заводах и трестах. При разработке программы ликвидации последствий вредительства предписывалось использовать все имеющиеся материалы, конкретно изучать каждый объект вредительства в отдельности и широко привлекать к этой работе все предприятия, которые были охвачены «вредительством».

Успешное разрешение громадной проблемы технического оснащения Красной армии и, в частности, своевременное осуществление одобренных Политбюро мероприятий по артиллерийскому, танковому, авиационному, химическому перевооружению по пятилетнему плану, указывалось в постановлении, возможно только при условии наличия сильных конструкторских и технических бюро на предприятиях военной промышленности, работающих в полном взаимодействии со всеми научно-исследовательскими и техническими учреждениями страны, и привлечения заграничной технической помощи. Исходя из этого ВСНХ предлагалось немедленно усилить существующие конструкторские и технические бюро на заводах опытными специалистами, организовать названные структуры там, где они отсутствуют, и привлечь техническую помощь из-за границы. Особое внимание должно было быть обращено на артиллерийское, авиационное и химическое дело.

Вторым условием успешного осуществления плана технического перевооружения Красной армии провозглашалось быстрое изготовление опытных образцов нового оружия и организация его массового производства. ВСНХ совместно с НКВМ должен был добиться во что бы то ни стало самых минимальных сроков в изготовлении, испытании и проверке опытных образцов и внедрения их в производство. Отмечая недостаточную загрузку военных заводов военными заказами, ВСНХ, в целях сокращения сроков мобразвертывания военных заводов и максимального использования основного капитала военной промышленности, предлагалось в двухмесячный срок поднять темп загрузки военных заводов мирной продукцией до максимальных пределов. ВСНХ надлежало также принять меры по оздоровлению оборотных средств военной промышленности, а РЗ СТО в срочном порядке рассмотреть вопрос о смягчении финансового напряжения, покрыть кассовое прорывы в Орудийно-арсенальном и Авиационном трестах, исключить повторение подобных явлений. РЗ СТО предлагалось рассмотреть вопрос о ценах на поставляемую военную продукцию под углом необходимого их снижения, установив одновременно твердые расчетные цены по всем предметам вооружения, допуская ориентиро-

вочные цены как исключение для вновь устанавливаемых производств и то только для первого периода. НКВМ, ОГПУ и ВСНХ должны были пересмотреть существующий порядок секретности на военных заводах с тем, чтобы было обеспечено максимальное участие рабочих в контроле над производством и в то же время сохранена военная тайна²⁸.

Можно, действительно, констатировать, что, в свете сказанного, в военной промышленности предстояли большие перемены. Но прежде всего, пожалуй, следует остановиться на том, на чем был сосредоточен основной пафос документа, — на вопросе о борьбе с «вредительством» в военной промышленности.

Кампания борьбы с «вредительством» в военной промышленности и ее последствия

Осенью 1929 г. о раскрытии контрреволюционной организации в военной промышленности было решено объявить в печати, что послужило сигналом для развертывания кампании. В сообщении для печати говорилось, что Михайлов, Дымман, Деханов, Шульга были расстреляны, остальные участники приговорены к различным срокам заключения в концентрационных лагерях²⁹. В докладной записке по делу указывалось, как развивался процесс, кто «сознался», а кто не сознался во вредительстве. Добавлялись и уточнялись пункты обвинения. Например, Михайлов настаивал на строительстве нового латунного завода вместо переоборудования имеющихся цехов, Дымман говорил о строительстве нового трубного завода, Чижевский — о строительстве в Павшино нового оптического завода взамен использования и переоборудования двух старых цехов, что привело к удорожанию работ в 2 раза. Вредительство по линии оборудования заключалось-де в том, что станки, которые могли быть использованы, чтобы не закупать оборудование за границей, отправлялись на склады. Импортировалось неподходящее оборудование, создавались задержки с освоением иностранного оборудования и созданием отечественного станкостроения. В «Эксольхиме» занимались академическими работами, сосредоточились на разработках второстепенных отравляющих веществ³⁰.

Следуя постановлению Политбюро, преследование старых специалистов приобретало характер одной из кампаний, так свойственных советскому обществу. Арестам подвергались многие крайне необходимые военному производству работники на заводах, в трестах и научно-исследовательских учреждениях.

В декабре 1929 г. назначенный начальником вооружений РККА И.П. Уборевич докладывает К.Е. Ворошилову о ликвидации вредительства в Ружейно-пулеметном тресте в области производства пулеметов и патронов. По пулемету «Максим» вредительство якобы заключалось в поставке недоброкачественного металла, отступлении при изготовлении от чертежей и лекал, порче пулеметных замков, в отсутствии нормальных шаблонов, закруглении шляпок гильз почти на всех заводах патронной промышленности. Для изучения последствий вредительства была создана комиссия К.А. Мерецкова, а также комиссия на Ижорском заводе для проверки качества стали. Еще одна комиссия была образована при Научно-техническом комитете Артиллерийского управления РККА для ужесточения условий приемки изделий. Главным «вредителем» назывался инженер Третьяков, который якобы вел «вредительскую» деятельность аж с 1918 г. В целях борьбы с «вредительством» на продукцию, прошедшую проверку, ставилось особое клеймо³¹.

Накануне нового 1930 г. ОГПУ представило Сталину доклад «О разоблачении контрреволюционной вредительской организации в авиапромышленности». Согласно документу, организация вела свою деятельность с 1921 г., охватывала опытное моторное производство, а также капитальное строительство путем замедления работ, предоставления неправильных чертежей, разработки ненужных Управлению ВВС (УВВС) РККА машин, организации неувязок в управлении, срыва производственных программ, создания «узких мест», расстраивания серийного производства, поставки негодных материалов и фабрикатов. Представители «вредительской организации» обвинялись в шпионаже и передаче секретных материалов на Запад. Деятельность организации якобы строилась так, чтобы подчинить ей командные высоты в авиапроме. Будто бы была образована Центральная группа (Кутовой, Гончаров, Богданов), которая взаимодействовала с Высочанским из ГУВП. Хотя аресты 1926 г. несколько ослабили ее деятельность, организация «сумела снова развернуться под руководством Калинина, Щербакова, Косткина, Сивалкина и технического директора Авиатреста Макаровского». В результате допросов ОГПУ выявило «широкие связи организации». Особый размах «вредительства» отмечался на авиационных заводах № 23, № 24, № 25. Одним из его примеров называлось строительство слабого фундамента под кузницу на заводе № 26. Согласно документу, «вредители продвинули в Управление военно-воздушных сил (УВВС) РККА бывших служащих авиазаводов, создавая кастовую замкнутость

и не пуская в свою среду чужаков», утверждали, что «авиация в стране с нами родилась, с нами и умрет», якобы считали себя аристократами среди инженеров, корпорацией, которой открыты все блага жизни. Вербовка в организацию, по сведениям чекистов, велась различными путями и способами: на вечеринках, «в обмене мнениями вредительского характера», «подкупом». Работникам ОГПУ удалось подслушать разговоры после одного из совещаний, когда остались только инженеры: говорили о том, что большевики долго не продержатся, что в стране нужна многопартийность, что с имеющимися рабочими невозможно работать, критиковали бумажный стиль руководства и т. д. «Нужно бить, — якобы говорили они, — по самому больному месту, самому чувствительному... И мы ударили вместе с научными работниками». Чего же добились «вредители»? «Груды забракованного авиационного имущества, неудовлетворительные лицензии, срыв программ перевооружения»³².

В феврале 1930 г. Политбюро приняло очередное решение о ликвидации последствий «вредительства» на военных заводах³³. В нем указывалось, что по докладу ОГПУ о «вредительстве» надлежащих мер принято не было, что взятые темпы его ликвидации совершенно неудовлетворительные. Продолжает поступать продукция низкого качества. Говорилось о том, что «у руководителей заводов, трестов нет правильной оценки глубины расстройств, причиненного вредителями». В связи с этим отмечалось несерьезное отношение к информационным документам ОГПУ, подчеркивалось, что руководители заводов не сделали выводов, не поддержали инициативу партии в борьбе с «вредителями», не мобилизовали силы и не обеспечили контроль, и в этом усматривалось *пассивное сопротивление мероприятиям ОГПУ*.

В целях ликвидации последствий «вредительства» предлагалось создавать при трестах комиссии из хозяйственников, представителей ОГПУ, НКВМ, ЦК с целью проработать имеющиеся в ОГПУ материалы, изучить конкретные задания и определить сроки их выполнения. ГВПУ и ОГПУ должны были развернуть работу в этом направлении немедленно, привлечь коммунистический актив с целью продолжения выявления «вредительских» актов. Чтобы усилить эту работу, был издан приказ о частичном рассекречивании. Намечалось периодически проводить совещания директоров для проверки хода ликвидации вредительства по состоянию инструментальной базы и документации, активно привлекать к участию в этом военных приемщиков. Любопыт-

но, что к мерам по ликвидации «вредительства» привязывались такие шаги, как пересмотр политики зарплаты, ее повышение, прежде всего для рабочих-инструментальщиков, освобождение их от территориальных сборов РККА. Таким образом, комплекс мер борьбы с «вредительством» как-то очень обыденно встраивался в круг решений, не имеющих к нему никакого отношения. В постановлении говорилось также о необходимости смело использовать заграничную помощь, вербовать рабочих в Германии, ускорить подготовку своих кадров через фабзавуч методом ЦИТ (Центральный институт труда, разрабатывавший в то время методы обучения на основе систем Тейлора и Форда), развернуть борьбу с рвачеством на производстве, сформировать корпус браковщиков, пересмотреть заданные технических условия. Постановление обязывало НК РКИ организовать проверку мобзапасов и представить в РЗ СТО задания по капстроительству и реконструкции военных заводов. В целях ликвидации последствий «вредительства» позволялось осуществлять перевод и мобилизацию работников туда, где сложилось напряженное положение со специалистами. Работники военных заводов освобождались от участия в некоторых государственных кампаниях (посевных, хлебофуражных, колхозных и т. п.). Разрешалось провести мобилизацию инженеров в гражданской промышленности, практиковать принудительные командировки и прикрепление к военным заводам, развить сеть вузов и техникумов до необходимых размеров. Устанавливалась персональная ответственность руководителей снабженческих организаций за поставки на военные заводы. Было решено организовать специальные опытные мастерские и через месяц заслушать вопрос об этом на РЗ СТО. Для «оздоровления обстановки» на заводы направлялись члены ЦК и ЦКК на срок не менее месяца. Директора Ижевского оружейного завода (ИОЗ) решено было снять за непринятие мер против «вредителей» и срыв производственной программы без права два года занимать ответственные должности, а также снять директора завода № 50 и объявить ему выговор. Выговор объявлялся директорам Тульского оружейного завода (ТОЗ) и завода № 42. Дела на ряд работников передавались в суд.

О том, как легко было попасть в число «вредителей», говорит следующий факт. На ряде военных заводов («Большевики», авиационных № 22 и № 24, № 7 Оружобъединения³⁴ — всего на 12) на 1931 г. были выдвинуты встречные планы, которые якобы могли способствовать повышению эффективности производ-

ства, но встретили возражение администрации, для которой эти инициативы вылились бы в увеличение заданий и поиск дополнительных ресурсов. Подобное отношение расценивалось как «вредительский акт». Правда, тут же давалась инструкция, как составлять встречные планы, как связывать их с производственной программой, как обеспечивать контроль, как активнее привлекать рабочих. Однако инструкция эта представляла собой бюрократический, абсолютно невыполнимый регламент³⁵.

Тем не менее, как показывают документы, кампания против «вредителей» на заводах велась очень вяло и мало руководителей предприятий на нее откликнулись, несмотря на решение регулярно поставлять сведения о том, как ликвидируются последствия «вредительства». Причина заключалась в «оголении» производственных участков в результате проведения кампании: заменить «вредителей» было нечем. В отдельных материалах, представляющих такие сообщения, главным образом перечислялись недостатки производства, которые списывались на «вредительство». Так, директор завода № 11 Н. Жилев сообщал, что «вредительство» на заводе шло по следующим направлениям: длительная и почти полная консервация завода в течение шести лет; разоружение тепло-силового хозяйства; постепенная ликвидация инструментальной мастерской капсюльного производства; срыв строительной программы и капитальных работ; разбазаривание кадров рабочих и ИТР³⁶. На авиационном заводе № 29 суть «вредительства» заключалась якобы в имеющем место подрыве мобготовности завода, задержке сроков его реконструкции, срыве производства мотора М-22. Указывалось, что полученный в 1928 г. заказ на изготовление моторов воздушного охлаждения сорвал всю предыдущую работу, при этом по мотору воздушного охлаждения ничего сделано не было. Кроме того, капитальное строительство велось без плана, но с большим размахом. Якобы умышленно было развернуто строительство новой испытательной станции, в то время как вполне можно было приспособить старую. Да еще из треста прислали плохой проект, недостатки которого не удалось устранить. В результате — огромный брак в работе завода. Будто бы по вине «вредителей» были задержки поставок. Вместо того чтобы перейти на две смены, как предполагалось мобзаданием, работы продолжали вести в одну. Умышленно задерживалось внедрение новых образцов. «Вредительство» по моторам М-12 вело к тому, что они часто ломались при испытании. «Вредители знали, что коленвал слаб, но ссылались на плохой металл»³⁷.

Аресты «вредителей» вели к дезорганизации производства, к потере инициативности, нагнетанию нервозности и страха. Об

этом довольно красноречиво свидетельствует сам нарком НКВМ Ворошилов, который выезжал в Ленинград с целью выяснить, как там идет выполнение танковой программы. В письме новому председателю ВСНХ Орджоникидзе Ворошилов сообщал, что, прибыв в Ленинград, он организовал совещание на Ижорском заводе, пригласив руководителей других предприятий, комиссию Ленобкома, военных представителей, работников ОГПУ. Случилась «форменная потасовка, и выяснилась безобразная картина, говорящая о том, что Ижорский завод серьезно болен». Ворошилов отмечал, что постоянно работающие комиссии нервируют и отрывают от работы. Директор завода Богомолов — человек мягкотелый и мечтает удрать. Авторитет руководства завода и единоначалие отсутствуют. Технический директор Власов — «сознавшийся вредитель». Заведующий механической мастерской арестован, а исполняющий его обязанности перепуган и просто жалок. Рабочие развинчены, слабо дисциплинированы. На заводе самотек, рвачество, прогулы, прямые хулиганские выступления, матерная ругань по адресу ЦК. Много производится брака, и уйма денег уходит зря. Парторганизация на заводе слабая. Тем не менее в разговорах все обещают исправиться, взять *напором* поставленные задачи³⁸.

От кампании преследования «старых» специалистов ведет свой отсчет история особых технических бюро (ОТБ, остехбюро), специальных технических бюро (СТБ), особых конструкторских бюро (ОКБ), получивших позднее прозвище «шарашки». Особые бюро как способ концентрации усилий на определенных важных участках военного (и невоенного) производства существовали и прежде, в частности остехбюро В.И. Бекаури, созданное в 1921 г. Однако теперь под особыми бюро стали в основном понимать закрытые организации, в которых работали арестованные и осужденные специалисты. На самих военных заводах нужда в специалистах явно обострилась, в связи с чем и прослеживались признаки пассивного сопротивления кампании, которая постепенно сходилась на нет.

Складывание базовых понятий советского ВПК

В соответствии с решениями Политбюро ассигнования на оборону были увеличены, хотя и не в тех размерах, которые запрашивал НКВМ. Представленная в октябре 1929 г. справка РЗ СТО об ассигнованиях на оборону на 1929/30 г., данные которой представлены в таблице 3, носит следы своеобразного компромисса.

Ассигнования на оборону в 1927/28—1929/30 гг., тыс. руб.

Виды и адреса ассигнований	1927/28 г.	1928/29 г.	Заявка ведомств на 1929/30 г.	По пятилетке Госплана (закреплено за СО на 1929/30 г.)	Принято правительством на 1929/30 г.
НКВМ	742385	850700	1180000	900000/978000	985000/995000 (не окончательно)
ОГПУ	49400	55400	73245	80000/90000	66000
ВСУ (Военно-санитарное управление)	21300	23800	41860	вместе с ОГПУ	29800
Дотации военпрому	51100	80000	234000	90000/120000	155000/124000
НКПС (Наркомат путей сообщения)	90000	70000	139000	100000/120000	93000
НКПиТ (Наркомат почт и телеграфов)	3950	3400	11000	5000/7000	5300
НКТорг (Наркомат торговли)	486	6050	19000	30000	5000
Укрепление пограничной полосы	—	—	25000	—	6000
Остехбюро	4790	4200	6884	—	4500

На заседании МПС 3 декабря 1929 г. специальной комиссией по военному планированию, куда наряду с работниками ВСНХ, СО Госплана входили представители РВС, НКВМ, всех трестов, ответственных за производство отдельных видов вооружений, были сформулированы базовые его принципы, которые как бы обобщали предшествующие дискуссии. Эти принципы дают ключ к пониманию структуры советской военной промышленности на весь период существования планово-директивной экономики, соотношения общих и специальных затрат на военное производство, к раскрытию понятия советского ВПК.

Суть этих принципов состояла в следующем. Военпром должен решать проблему наращивания мощностей военной промышленности путем выделения *минимального количества заводов*, способных удовлетворять заявки НКВМ по всей номенклатуре военных изделий. «Теория единого выстрела», ранее служившая основой для выделения обособленных кадровых военных заводов, теперь рассматривалась как вредительская. Главным направлением развития военного производства провозглашалась милитаризация гражданской промышленности (*внедрение военных производств в мирную промышленность*) путем специализации и кооперирования отдельных заводов в производстве военной продукции. Основная задача при этом виделась, во-первых, в том, чтобы в числе кадровых заводов оставались только наиболее мощные предприятия, а также вполне определившиеся по специализации как военные, или заводы, которые в мирное время сохраняют характер военных, способны ускоренно развернуться в период мобилизации на полную мощность и за которыми обеспечивается ведущая роль по отношению ко всем прочим мобилизуемым в случае войны предприятиям. Во-вторых, провозглашалась *далеко идущая ассимиляция военных производств с гражданской промышленностью*, которую нужно вести так, чтобы максимально сократить на пятилетку затраты на специальное военное строительство.

Комиссия выработала также принципы деления мобилизуемых предприятий на группы. К кадровым заводам относились только те, которые охватывали в совокупности все военные производства, работающие по заявкам НКВМ. Им предписывалось освободиться от несвойственных их производству заданий, что было новшеством, ибо военные заводы России всегда были многофункциональными. К числу кадровых, естественно, относились специальные военные заводы, наряду с ними — отдельные заводы гражданской промышленности, не охваченные в целом номенклатурой военных заказов, но имеющие отдельные военные цеха (кадровые цеха, отделы) или отдельные воен-

но-производственные ячейки (участки) большего или меньшего значения, учитывающие особенность производства, величину мобзадания и др. На мирное время признаками кадровых заводов становились их готовность к немедленному разворачиванию военного производства, начиная со стартового уровня заказов НКВМ на мирное время, наличие условий для такого разворачивания (оборудование, запасы сырья и материалов, рабочие и специалисты), количество заказов, получаемых от НКВМ, роль предприятия по отношению к другим мобилизуемым заводам, доля свободного от заказов НКВМ основного капитала, позволяющая производить перепланирование в процессе мобилизации. Кадровые заводы должны были выступать центрами научно-исследовательской, опытной, конструкторской и рационализаторской работы, быть руководящими по отношению к другим мобилизуемым предприятиям с родственными военными производствами в том смысле, чтобы передавать им последние достижения в области изготовления военных изделий, наблюдать за постановкой на этих предприятиях и исполнением опытных заказов, производить экспертизу мобилизационных планов, правильности расчетов, использования оборудования, установления норм, категорий работников, подготовки специального техперсонала. Предприятия, относимые к числу мобилизуемых, в мирное время приписывались к кадровым заводам. На этой основе велось «кустование» кадровых и мобилизуемых предприятий, производилось выделение головных и вспомогательных заводов. Головными заводами в составе «куста» становились бы те, которые производили сборку сложного изделия или изготавливали основные части военных изделий. В однородных производствах число кадровых заводов должно было быть сведено к минимуму и определяться внушительной долей заказов НКВМ. Там, где наличия одного кадрового завода считалось недостаточным, а производство охватывало большое число предприятий, например, снаряжательное, взрывательное производство, т. е. выпуск боеприпасов, допускалось существование несколько кадровых заводов. Должны были обеспечиваться техническое соответствие и взаимозаменяемость производимых изделий по всему циклу военных производств. Констатировалось, что особо ответственные задачи кадровых заводов требуют, чтобы они размещались вне территории, находящейся под угрозой в случае войны.

Заводы, не вошедшие в число кадровых, но подлежащие мобилизации в случае войны, должны были создавать в мирное время военно-производственные ячейки и сохранять существующие, работающие по заказам НКВМ. Если таких заказов не

было, то предусматривалось, что время от времени будут выдаваться заказы в порядке проведения опытной мобилизации. С целью сохранения мобилизационной готовности загрузка предприятий мирной продукцией не должна была решаться в ущерб военному производству, с тем чтобы сохранялась возможность быстрого перепланирования на случай войны. В мирное время мобилизуемые предприятия должны были иметь такую степень мобилизационной готовности, которая обеспечивала бы соответствующие темпы развертывания всего «куста». Предприятия, не имеющие военно-производственных ячеек, в мирное время должны были получать раз в несколько лет опытные заказы на предмет возможной организации на них военных производств в случае опытной мобилизации. В целом, как говорилось в документе, пятилетка должна была решить следующие задачи: сократить число заводов собственно военной промышленности, оставляя в числе кадровых только основные по каждой номенклатуре военных изделий, заявленных НКВМ; включить в число кадровых ряд заводов (цехов) гражданской промышленности, охваченных номенклатурой НКВМ; перепланировать отдельные военные заводы и военные цеха гражданских предприятий на производство мирной продукции, сохраняя, однако, военно-производственные ячейки; осуществить «кустование» предприятий, увязывание их работы с базами снабжения³⁹.

В декабре 1929 г. Политбюро приняло постановление о развертывании танковой программы. Одновременно при Штабе РККА было создано Управление механизации и моторизации (УММ), его главой назначен И.А. Халепский — довольно решительный и опытный организатор, усилиям которого во многом обязано рождение советской танковой промышленности. 1 февраля 1930 г. на РЗ СТО было принято решение о реорганизации военной промышленности. Часть трестов следовало превратить в объединения и непосредственно подчинить Президиуму ВСНХ (Военно-экономическому отделу — ВЭО). ГВПУ упразднилось как «вредительский орган». Вместо него создавалось Главное военно-мобилизационное управление (ГВМУ) ВСНХ во главе с И.П. Павлуновским. Теперь этому старому чекисту и руководителю Военно-морской инспекции РКИ, столь много критиковавшему военпром, самому надо было исправлять положение.

Тем временем положение с выполнением растущих плановых заданий осложнилось. В постановлении Политбюро от 15 января 1930 г. о подготовке промышленности по мобплану «С-30», отмечалось, что «несмотря на все *потуги* (курсив мой. —

А.С.), удовлетворение минимальных потребностей вооруженного фронта идет неудовлетворительно... Принятые в июле [1929 г.] решения остались на бумаге. Добиться оздоровления военной промышленности не удалось, особенно в ОАТ». Констатировалось, что созданные мобзапасы будут израсходованы в течение первого года войны. В случае ее начала в 1930 г. необходимо будет дополнительно предусмотреть целый ряд мероприятий для быстрого мобразвертывания. Было постановлено ускорить строительство в металлургии, а также Березниковского комбината и в связи с этим *свернуть другие химические производства*. Особый упор решено было сделать на выпуске взрывчатых веществ. Было признано необходимым увеличить импортные закупки, поскольку проблема суррогатирования не решалась. МПУ ВСНХ решено было реорганизовать в оперативный плановый орган по всем вопросам оборонной промышленности, функциями которого были бы учет производственных возможностей промышленности, составление мобплана, контроль за капитальным строительством и за мобподготовкой на заводах. Предусматривались персональная ответственность руководителей трестов и заводов, более активная роль НКВМ по части строгого контроля за выполнением военных заказов⁴⁰.

Тухачевский и Сталин

В литературе много внимания уделяется взаимоотношениям Сталина и Тухачевского, которого причисляют к наиболее «оголтелым красным милитаристам». Тухачевский, находясь на посту командующего ЛВО, не оставил в покое высшее руководство, непрестанно выступал с инициативами по реорганизации армии, ее технического оснащения и боевого снабжения, засыпал военное командование записками, проектами и т. д. Все это, несомненно, признак деятельной, неугомонной личности. Так, в январе 1930 г. Тухачевский направил Ворошилову рапорт о техническом оснащении РККА и армий вероятных противников и об основных установках реконструкции армии. Рапорт, естественно, оказался на столе у Сталина, а оставленные им пометки свидетельствуют о том, кто в действительности работал с важными документами.

Ознакомившись с планами экономического развития СССР в годы пятилетки, главным образом на основе публикуемых в печати цифр по оптимальному или завышенному планированию плюс дополнительные задания, которые Тухачевскому казались необходимыми для армии, он пришел к выводу об отста-

вании РККА от намеченных достижений и призвал совсем иначе развернуть пятилетку военного строительства, изменить плановые ориентиры под влиянием, как он писал, уровня произошедших изменений (Сталин сделал пометку: «не уровень, а темп»).

Тухачевский предлагает направить на нужды армии 50 тыс. тракторов из 197 тыс., намеченных к производству, 130 тыс. автомобилей из 350 тыс., дополнительно произвести 40 тыс. т горючего (Сталин: «рановато»). Оптимальная цифра производства танков, по Тухачевскому, может составить 50 тыс. единиц, самолетов — 122,5 тыс., моторов — 175 тыс. (Сталину не нравится, что Тухачевский пытается корректировать общую экономическую стратегию, он упрекает его в механицистическом подходе). Далее Тухачевский настаивает на реконструкции военных сообщений, утверждая, что бедность путей сообщения в стране не может служить аргументом против моторизации армии. Касаясь общей численности вооруженных сил, Тухачевский, опираясь на опыт мировой войны, посчитал, что показателем реконструкции РККА должен стать ориентир в 260 стрелковых и кавалерийских дивизий, 50 дивизий артиллерии, 40 тыс. самолетов и 50 тыс. танков в строю и т. д. (Сталин: «Поехал...»). Общий вывод Сталина: «Видно лавры т. Ларина не дают спать т. Тухачевскому. Жаль...»⁴¹ (Ю. Ларин со времен В.И. Ленина слыл в рядах большевистских руководителей отчаянным прожектером и автором невероятных проектов.) Однако, как видно из дальнейшего, рапорт Тухачевского крепко засел в голове вождя.

Тухачевский на этом не угомонился. В феврале он обратился к Ворошилову с запиской о новом плане мобилизации промышленности. В ней положительно оценивались постановление ЦК о реорганизации управления промышленностью, постановление РЗ СТО о превращении МПУ ВСНХ в оперативный орган управления, одобрялись меры по борьбе с вредителями. Сам план военной мобилизации, представленный Тухачевским, по своим идеям был довольно созвучен с изложенными выше идеями Смилги.

В марте 1930 г. Штаб РККА составил справку-заключение по соображениям Тухачевского, опираясь на расчеты составляемых новых мобилизационных заявок МВ-10 и МВ-12. В справке указывалось, что вариант Тухачевского (при примерном расчете на 245 стрелковых дивизий и 10,5 млн чел. мобилизованных) предполагает значительное расширение программы вооружений. Например, только для реализации плана в отношении производства пулеметов Дегтярева надо было бы построить 7 новых

военных заводов. Если следовать Тухачевскому, отчуждение от гражданской промышленности для нужд военведа составило бы: по стали — 68%, по цветным металлам — 100% плюс весь импорт. Если по плану МВ-12 Штаба РККА авиационного бензина было бы необходимо 512 тыс. т, то по варианту Тухачевского — 7,2 млн т. При расчете получения 40% бензина от добываемой нефти отчуждение для военной промышленности составило бы 100%. По танкам (из расчета 2 трактора равны 1 танку) производство пришлось бы увеличить в 24 раза. Осуществление планов Тухачевского, говорилось в справке, парализовало бы всю экономическую жизнь СССР. Кроме того, подчеркивалось в справке, в стране почти нет алюминия, цельнометаллического трубного производства, отсутствуют магнето, шарикоподшипники и т. д. Касаясь финансового обеспечения планов Тухачевского, Штаб писал, что только на накопление вооружений потребуется 58 млрд руб., а бюджет военведа выразится (при условии 20%-ного снижения цен на военную продукцию) в 63 млрд руб., в то время как по оптимальному варианту Госплана весь госбюджет на три оставшиеся года пятилетки исчислялся в 37 млрд руб., т. е. не удовлетворит заявку одного военведа. По варианту же М-12 заявка Штаба на год войны исчислялась 11 млрд руб.

Таким образом, предложения Тухачевского выглядели поистине фантастическими, однако Штаб сделал компромиссный вывод о том, что идея ассимиляции гражданской промышленности с военной, выдвинутая Тухачевским, в основном правильная, что в главных предпосылках — увеличение армии военного времени, развитие авиации и танковых средств — Тухачевский стоит на верных позициях. Отмечалось, что его предложения будут учтены при проработке второй половины пятилетнего плана⁴².

Тухачевский и дальше продолжал будоражить руководство своими предложениями. В книге О.Н. Кена подробно анализируется конфликт по этому поводу между Тухачевским и Ворошиловым. Кажется, однако, что позиция наркома в отношении вооружений развивает скорее тогдашнюю точку зрения Сталина, чем самого Ворошилова. Сталин указывал, что осуществлять планы, подобные планам Тухачевского, — значит погубить и хозяйство, и армию, отмечал, что в Красной армии есть порода людей, которые *принимают радикализм за чистую монету*, что надо обратить внимание на подготовку экономического базиса, а не на наращивание вооружений, т. к. это дорогое удовольствие. Нельзя держать в мирное время в мертвом состоянии огромные материальные и денежные ресурсы. Вместе с тем Сталин как бы оставил Тухачевскому и другим военным деятелям —

«красным милитаристам» — право на самостоятельную точку зрения. Более того, несмотря на аресты людей, близких Тухачевскому, Сталин «зачеркнул» дело против него⁴³.

Расширение планов «военизации» пятилетки

Развертывание пятилетки в сторону милитаризации продолжалось. Обозначился довольно резкий кризис в мобпланировании, связанный с расхождением между темпами военных приготовлений и реальным состоянием производства вооружений. В сентябре 1930 г. НКВМ и РВС представили в РЗ СТО доклад о реорганизации РККА в свете «успехов пятилетки». Снова пошли разговоры о возрастании военной опасности в связи с «фашизацией» Польши и переворотом в Румынии, «наглым поведением этих стран, инспирированным Францией». Начался пересмотр руководящих директив по установке численности войск и их вооружений на случай военного столкновения. Ставилась задача иметь перевес над противниками в 2—3 раза. СО Госплана рассматривался теперь как «неуступчивый партнер»⁴⁴.

Произошли изменения в позиции самого Сталина. К февралю 1931 г. относится его знаменитая речь «о темпах» перед работниками промышленности, непосредственно касающаяся оборонного строительства. Сталин говорил о том, что надо иметь страстное большевистское желание овладеть техникой, овладеть наукой производства. Даже если заданные темпы являются недостаточными, снижать их тем более нельзя. Вся история России состояла в том, что ее били за отсталость. Первая отсталость — военная: «Хотите ли вы, чтобы наше социалистическое отечество было побито и чтобы оно утеряло свою независимость? — спрашивал он. — Мы отстали от передовых стран на 50—100 лет. Мы должны пробежать это расстояние за 10 лет. Иначе нас сомнут»⁴⁵. Если в 1930 г. было достигнуто, по словам Сталина, 25% промышленного роста, то на 1931 г. задавалась нереальная цифра в 45%.

Растущее раздражение вызывала неспособность РЗ СТО полностью контролировать работу военпрома и плановых органов. Раздавались требования превратить этот орган из «парламента», где каждый отстаивал свои позиции, в инстанцию, быстро и твердо решающую вопросы обороны СССР и принимающую на себя всю ответственность. 23 декабря 1930 г. вышло постановление Политбюро с решением «упразднить РЗ СТО, заменив его специальной комиссией при СНК и ПБ в составе тт. Молотова, Сталина, Ворошилова, Куйбышева и Орджоникидзе». Формаль-

ным главой созданной Комиссии обороны (КО) являлся новый председатель Совнаркома В.М. Молотов, поэтому иногда ее называли Комиссией Молотова. На самом деле решающая роль в работе КО принадлежала Сталину. Все общие и частные вопросы оборонного строительства сосредотачивались в руках узкой группы лиц, приближенных к Сталину. Соответственно сократилось количество подобных дел, рассматриваемых на ПБ, в других органах высшего политического и хозяйственного управления. Так, Политбюро сконцентрировало свое внимание на контроле за строительством важнейших объектов, намеченным на пятилетку.

Наблюдалось стремление к дальнейшей централизации всего производства, прямо или косвенно связанного с обороной, к подчинению его единому органу — ВЭО ВСНХ или ГВМУ. Прежние военные тресты постепенно превращались в объединения. В планах постоянно увеличивались задания по производству танков, самолетов, боеприпасов и т. д. Под давлением военных тракторостроение, автостроение и другие отрасли приобретали военный уклон⁴⁶. Недовольство вызывали цены на военную продукцию. Для контроля над ними Ворошилов рекомендовал привлечь РКИ⁴⁷. Он предлагал перейти от ориентировочных к директивно назначаемым ценам, которые, гарантируя безубыточность, стимулировали бы снижение себестоимости⁴⁸. Из этой затеи ничего не вышло. Интересы НКВМ были очевидны: чем ниже цены, тем больше продукции можно было закупить в пределах отпущенных государством ассигнований. Интересы военпрома были противоположны, поскольку, чем выше были бы цены, тем меньше были бы затраты на совершенствование производственного процесса, на организацию труда и т. п. Кроме того, на цены постоянно воздействовала инфляция, которая проявлялась в непрерывном удорожании сырья и материалов. Объединения и тресты военпрома категорически возражали против установления твердых расчетных цен на весь объем заказа военведа, если заказ придется выполнять в течение нескольких лет, и требовали оплачивать продукцию первого года по ее фактической себестоимости⁴⁹. Руководство ВСНХ настаивало, что ранее установленная система ценообразования доказала свою целесообразность, поскольку-де НКВМ не представляет в срок свои заявки по номенклатуре и количеству военной продукции и нести из-за этого дополнительные накладные расходы объединения и тресты военной промышленности не желают⁵⁰.

Крупные реорганизации произошли в руководстве НКВМ, где также выдвигались близкие к Сталину люди (например, А.И. Егорова назначили начальником Штаба РККА вместо

Б.М. Шапошникова). Но самой главной переменной, с точки зрения положения военной промышленности, и своего рода сюрпризом стало назначение в июне 1931 г. Тухачевского — сторонника максимальных военных приготовлений — на пост замнаркома НКВМ и начальника вооружений РККА вместо «убранного» на Белорусский военный округ Уборевича. История «примирения» Тухачевского со Сталиным подробно рассмотрена в работах Кена и Самуэльсона. Важнее сам факт, который означал, что милитаризация хозяйственного строительства в стране будет нарастать.

Между тем трудности с выполнением плановых заданий оставались, а смещение пятилетки в сторону милитаризации способствовало ухудшению общего экономического положения страны. Решительного перелома, как было намечено, добиться не удавалось. Главные надежды руководство возлагало на особый последний квартал 1930 г. (Было решено с 1931 г. перейти от подведения итогов хозяйственной деятельности по операционным годам, начинавшимся в октябре, к подведению итогов по календарным годам, в результате чего и образовался особый квартал: октябрь—декабрь 1930 г.) Решили сделать это не формальным мероприятием, а превратить особый квартал в «ударный», в кампанию коренного перелома в хозяйственной деятельности и мобилизации промышленности.

В докладе СО Госплана на имя Сталина в октябре 1930 г. отмечалось, что задания по плану «С-30» не обеспечиваются промышленностью, что ВСНХ не выполнил намеченных установок. «Между тем, — говорилось в документе, — явно надвигающаяся опасность войны требует от партии и рабочего класса решительно повернуться лицом к обороне страны». План «С-30», говорилось в докладе, нереален и не соответствует задачам модернизации вооруженных сил, он основан на оттягивании ресурсов из народного хозяйства. В военном производстве создаются диспропорции, возникают недоделы и дефициты. Тревогу вызывает строительство химкомбинатов. Хозяйственные органы препятствуют его ускорению, ставя вопрос: «За счет чего?», и только *отчаянный нажим* позволяет как-то выходить из положения. Под покровом секретности срывается контроль над военной промышленностью со стороны общественности, и этим маскируется безответственность. Происходит постоянное запаздывание с разработкой новых образцов, слишком много общих разговоров. Рационализация на производстве фактически отсутствует. Причины неудовлетворительного положения, отмечалось в докладе, состоят в том, что план «С-30» составлялся без опоры на всю экономическую базу, что по-прежнему на-

блюдается отставание отраслей, являющихся базой для военного производства (химической, цветной металлургии, выпуска ферросплавов). К весне 1932 г., говорилось в докладе, на основе оздоровления промышленности и устранения вредительства необходимо разработать новый мобплан по варианту 10, а *сроки его развертывания ужать и тесно связать с реконструкцией народного хозяйства*, при этом принять во внимание, что военное производство должно развиваться и в случае войны, и предусмотреть на сей счет развитие резервных мощностей. Сильный упор надо сделать на химию, производство металлов и суррогатирование⁵¹.

Одними нажимными методами проблемы не решались, нужны были средства. В сентябре 1930 г. Политбюро постановило дополнительно ассигновать НКВМ 750 млн руб.⁵² В ноябре 1930 г. им же было решено одобрить заявку МВ-10. На основе ее сопоставления с возможностями реального производства специально на мобилизационное развитие было решено отпустить ВСНХ 883 млн руб. (вместе с морским флотом), в том числе по Всесоюзному авиаобъединению (ВАО) — 173 млн руб. Импортные контингенты для НКВМ ПБ определило в 13 млн руб., отдельно по ВАО — 15 млн руб. Отмечалось, что «узким местом» остаются химическое производство и выпуск танков⁵³.

В конце декабря 1930 г., однако, Военно-морская инспекция РКИ снова сигнализировала о том, что планы капитального строительства в военной промышленности не выполняются, что особый квартал не создал перелома. Причина этого по-прежнему виделась в том, что «вредители занизили мощности», а также в *путаном плановом руководстве* военной промышленностью и неповоротливости руководящих работников⁵⁴.

Высказываясь по контрольным цифрам капитального строительства на 1931 г., СО Госплана приветствовал осуществляемый сдвиг промышленности на Восток, но отмечал неудовлетворительный ход этого процесса. Так, говоря о важности строительства крекингов и трубчаток в нефтяной промышленности, СО высказывал сожаление, что оно ведется на угрожаемой территории, т. е. на Кавказе, а не на Волге, причем потребности авиации в бензине, маслах, этиловой жидкости, крайне необходимых для РККА, покрываются только на 40%. Слишком долго ведется строительство предприятий для производства качественной стали, в частности завода «Красный Октябрь» в Сталинграде. Отмечалось, что выделенных на развитие цветной металлургии в 1931 г. 249,4 млн руб. будет явно недостаточно (предполагалось 912 млн руб.), в то время как недостаток в цветных металлах покрывается по импорту. В 1930 г. потребнос-

ти НКВМ удовлетворялись по меди на 80,5%, по цинку — на 64%, по свинцу — на 48%, по никелю — на 40%, по алюминию — на 42%. Указывалось, что образовалось большое число долгостроев и не обеспеченных ресурсами объектов. Ставился вопрос об ускорении строительства Днепровского и Ленинградского алюминиевых комбинатов. В тяжелом машиностроении отмечалось слабое место — оборудование для химической промышленности, в станкостроении — постоянное запаздывание со строительством новых заводов, причем расположение их, с точки зрения обороны, было неблагоприятным. Строительство и освоение автотракторных заводов в Нижнем Новгороде, Харькове, Сталинграде, Челябинске отстают от сроков по причине недостатка подшипников, карбюраторов, в то время как строительство 1-й очереди подшипникового завода и карбюраторного завода в Москве задерживается из-за недофинансирования. Между тем, как отмечалось, это важнейшие оборонные объекты. Потребности армии в электротехнике по-прежнему обеспечиваются за счет импорта. Необходимо строить новые прожекторный и аккумуляторный заводы, реконструировать старые предприятия.

Еще хуже оценивались дела в военной химии, поэтому, как говорилось, придется увеличить финансирование по импорту и распределить поставки по заводам и строящимся химкомбинатам. Например, производство серы в стране по плану МВ-10 было намечено в 12 тыс. т, а по плану МВ-12 предполагалось увеличить эту цифру в 2 раза. Строящегося Калетского завода будет недостаточно. Фосфора требуется 3200 т, а в наличии всего 100 т, 500 т добавит строительство Чернореченского завода. В качестве решения проблемы финансирования расширения химического производства предлагалось *снимать средства, предназначенные для других мероприятий*⁵⁵.

В конце марта 1931 г. КО приняла постановление по оборонному плану на 1931 г. Хотелось бы обратить на этот план особое внимание и сравнить его с первоначальными наметками пятилетнего плана. Документ дает представление о размахе военных приготовлений, хотя, конечно, далеко не всех. Общий объем расходов на оборону предусматривался в 3145,5 млн руб., из которых НКВМ предназначалось 1810 млн руб. Оборонные расходы ВСНХ определялись в 754 млн руб. по военной промышленности и в 178,4 млн руб. по гражданской. 535 млн руб. в военную промышленность предполагалось направить из госбюджета, остальные — получить за счет собственных источников, режима экономии и кредитов. Военпром ВСНХ должен был направить на капитальное строительство 498 млн руб., на

подготовку рабочих — 69,5 млн руб., на накопления мобзапасов — 29,5 млн руб., на научные и опытные исследования — 22,1 млн руб., на иностранную техпомощь — 7 млн руб. Гражданская промышленность должна была направить 140,5 млн руб на капитальное строительство, т. е. на создание закрытых цехов и участков, остальные средства — на подготовку рабочих, накопление мобзапасов, интехпомощь. Всего по военной промышленности намечалось получить товарной продукции на сумму 1165 млн руб., в том числе по Орудийно-арсенальному объединению (ОАО) — на 390,7 млн руб., Патрубвзрыву — на 225,4 млн руб., Вохимтресту — 265,4 млн руб., Всесоюзному авиационному объединению (ВАО) — 253,4 млн руб. Производительность труда планировалось увеличить на 30—40% по сравнению с 1930 г., снизить себестоимость по объединениям и трестам, повысить зарплату. НКПС, согласно документу, отпущено 212,4 млн руб., Наркомснабу — 237 млн руб. (преимущественно на создание закрытых распределителей и столовых), ОГПУ — 100 млн руб., Наркомпиту — 35 млн руб., Наркомату труда — 10 млн руб. (в основном на плановое распределение рабочей силы на военные заводы). Отдельной строкой финансировался Центральный аэрогидродинамический институт (ЦАГИ) — 10 млн руб.⁵⁶

Тем не менее итоги 1931 г. по оборонному плану оказались неудовлетворительными как по военной, так и по гражданской продукции, в том числе в военпроме. Об этом говорят данные таблицы 4.

Вместо 19,6% снижения себестоимости по плану было достигнуто только 8,7%. Существенно выросла сумма незавершенного производства. Если на 1 января 1931 г. она составляла 309,6 млн руб., то на 1 января 1932 г. — 540,3 млн руб. Долги предприятий гражданской промышленности военным заводам составили 52,5 млн руб., а тех, в свою очередь, — 126,8 млн руб. Это был несомненный признак расстройств. Убыток военной промышленности составил 68,9 млн руб.

В начале 1932 г. зампред Госплана Уншлихт сообщал в ПБ и КО, что за 1931 г. получены неудовлетворительные результаты по капитальному строительству в военпроме. Было выполнено 75% плана, а по орудийному и химическому объединениям положение было еще хуже (недел — 30% и 28% соответственно). Особенно плохо обстояло дело в отношении военных заказов гражданской промышленности (недел — 50—60%). План «С-30», даже скорректированный, оценивался как совсем плохой, поскольку многое в военном производстве не было предусмотрено к освоению (зенитная и тяжелая артиллерия, бро-

Валовая продукция военпрома в 1931 г., в т. ч. военная, млн руб. (в ценах 1926/27 г.)

Объединения и тресты	По плану	Фактически	Процент выполнения	Процент роста	Военная продукция (по плану)	Фактически	Процент выполнения	Процент роста
ОАО	281	239	82	57	141	104	74	59
Оружпултрест*	294	282	96	92	153	143	97	137
Патрубвзрыв	263	207	79	58	141	108	77	59
ВАО**	190	154	81	44	132	73	55	46
ВХО	273	239	88	53	125	113	90	45
Снарядный трест***	148	106	72	48	66	40	60	58
Госхимтрест	5,3	5,9	110	99	2,3	2,26	98	55
Всего	1465	1234	80	70	760	588	77	68

* В июле 1931 г. трест был передан в состав Орудийно-арсенального объединения.

** ВАО 7 декабря 1931 г. было преобразовано в Главное управление авиационной промышленности (ГУАП).

*** Образован 20 марта 1931 г.

Источник: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 871. Л. 113—112.

небойные снаряды, аэробомбы, танк «Кристи» и др.). Угрожающее положение сложилось по химии, металлическим сплавам, инструменту. Вариант МВ-10 мобилизационного плана оценивался лучше, его, по мнению Уншлихта, следовало обеспечить в 1932 г., но и в нем указывались «узкие места». По многим позициям создание реальных мощностей, указывал он, придется отнести на 1933 г. К этому времени необходимо подготовить вариант МВ-12 с возрастанием военных заданий в 2—3 раза. Сейчас же, отмечал Уншлихт, наблюдается топтание на месте. Следует усилить курс на ассимиляцию военной и гражданской промышленности, преодолеть сопротивление аппарата⁵⁷.

О недоснабжении РККА в связи с невыполнением планов в 1931 г. докладывал в Комиссию обороны новый замнаркома, начальник вооружений РККА Тухачевский. Так, по Артиллерийскому управлению РККА при плане заказов на 380 млн руб. было поставлено вооружений на 281 млн руб. Основные причины отодвижения снабжения и недофинансирования Тухачевский видел в задержке с оформлением заказов, с освоением новых образцов, в поставке бракованной продукции и простоях на военных заводах. Возникли проблемы в связи с дополнительными выплатами вследствие изменения цен. За тяжелые артсистемы приходилось платить больше, чем было предусмотрено планом. Замнаркома отмечал большие недоделы. Например, по авиационному пулемету Дегтярева недодел составил 30%. Самый низкий процент выполнения, особенно новых образцов, дало Орудийно-арсенальное объединение. Вохимтрест из-за отсутствия тары поставил только 89% иприта. По радиостанциям для РККА недодел составил 39%, а по самолетным радиостанциям — 41%, по производству кабеля — 79%, по прожекторам — 24%. Биноклей было поставлено только 7% от плана, а угломеров и перископов — вообще 0%⁵⁸. Между тем невыполнение заданий обуславливалось рядом взаимосвязанных обстоятельств, отмечаемых не только в военной, но и во всей промышленности СССР.

Во-первых, такими обстоятельствами являлись распыление средств и постоянное недофинансирование в области капитального строительства, не говоря уже о затратах на жилищное строительство и бытовое устройство. Несомненно, оборонное строительство имело приоритет, однако, как свидетельствуют документы, отпущенных средств постоянно не хватало.

Во-вторых, негативную роль играла текучесть на заводах и фабриках, которую сталинское руководство объявило «главным бичом пятилетки». Наибольшие размеры текучести наблюдались в металлургии и топливных отраслях, однако и в военной

промышленности ситуация была отнюдь не благополучной. Если в 1930 г. на военные заводы поступило 226 тыс. рабочих, а уволилось 129 тыс., то в 1931 г. было принято 242 тыс. рабочих, а уволилось 171 тыс. (Среднегодовая численность рабочих военпрома составила 237 тыс. чел.) Причиной возрастания текучести было стремительное пополнение контингента рабочих на заводах выходцами из деревни, бегущими от коллективизации. В поисках более приемлемых условий труда и быта они без конца «странствовали» по стройкам и предприятиям. Часть их оседала на заводах, однако уровень их подготовки к работе в промышленности был ниже всякой критики. «Самотеку» на предприятиях противопоставлялись организованный плановый набор (оргнабор) рабочей силы и ее плановое распределение. По оргнабору в военную промышленность в 1931 г. было принято около 30 тыс. чел., в том числе примерно 13 тыс. колхозников и 6 тыс. единоличников, в остальном преобладал «самотек». Кроме того, в Ружтресте работало еще около 8 тыс. сезонных рабочих, занятых лесозаготовками⁵⁹.

В-третьих, фактором, препятствующим выполнению плановых заданий, был низкий уровень квалификации ИТР — выдвиженцев из рабочего класса взамен специалистов-«вредителей» — и рабочих. Конечно, принимались меры, чтобы повысить их квалификацию, однако явно недостаточные, чтобы переломить ситуацию. Рабочие переводились на сдельную оплату, т. е. зарплата ставилась в зависимость от количества произведенной продукции, что нередко шло в ущерб качеству. Подавляющее большинство занятых на производстве (91%) было охвачено различными формами социалистического соревнования. В военпроме числилось почти 148 тыс. ударников, т. е. более половины рабочих⁶⁰. При сопоставлении этих цифр с плановыми показателями нельзя не прийти к выводу о «показухе» и «кампанейшине» в ударническом движении. Ударная работа нередко тоже шла во вред качеству. Не способствовало его повышению и упрямое требование выполнения плановых заданий, которое тоже часто удовлетворялось путем снижения качества.

Если и раньше в военной промышленности, как и в других отраслях, был значительным удельный вес бракованной продукции, то 1931 г. можно с полным основанием назвать «годом брака». Так, в 1927/28 г. в Оружейно-пулеметном тресте брак по отношению к показателям предшествующего года составлял 45,7%, в 1928/29 г. — 36,3%, в 1929/30 г. — 28%, а в 1931 г. — 125,5%⁶¹.

Все это сказывалось на снабжении Красной армии. Как отмечалось в одном из документов того времени, поставки в ар-

мию не соответствовали техническим условиям. Приходилось браковать целые партии. Порох был недостаточно стойкий, колеса для артиллерийских орудий — некрепкими. Указывалось на плохое соединение частей, сцепление зубьев, на небрежную сборку, неоправданные замены, на низкое качество оптических приборов с пятнами и царапинами, на наличие остатков стружки, что вело к авариям, а также на отсутствие технического контроля. Особенно низким было качество тракторов: неработающие рессоры, клапана, муфты, протекающие радиаторы. Сталь поставлялась со шлаками, жесть — некондиционная, которая «для консервных банок, может, и годится, а для противогазов нет». Сами противогазы производились кустарно. Хлопчатобумажная ткань была низкого качества, так же как красители и резина. Поставляемое военведу мыло не мылилось. Сарапульский трест поставлял сапоги, которые быстро разваливались. Древесина, которая приходила в РККА, была сырой, сучковатой, гнилой. Лыжи скручивались. В поставляемых пищевых котлах присутствовали добавки сурьмы вместо олова, что грозило отравлением личного состава. Качество сукна, поставляемого текстильной промышленностью, было также крайне низким, нитки — гнилыми, форменная одежда — со многими ткацкими пороками. Брезенты были плохо пропитаны, поэтому не обеспечивали водонепроницаемость. Войлок поставлялся с остатками проволоки. Пищевая промышленность давала растительное масло с большим отстоем. И так до бесконечности.

Временные затруднения, говорилось в документе, не должны служить основанием для снижения технических требований. Через Комиссию обороны предлагалось провести меры к усилению контроля военведа в приемке продукции, ВСНХ и НКВМ обязывались пересмотреть все инструкции по военной приемке на предприятиях, предусмотреть расширение ее прав в случае конфликтов с администрацией заводов. ВСНХ, в свою очередь, должен был разработать новые качественные образцы и стандарты, привлекая к этому НИИ ВСНХ, техкомы и Материально-техническое управление НКВМ. Наркомторг обязывался поставлять для армии качественное кондиционное сырье⁶².

1931 г. был далеко не лучшим для экономики СССР и, несмотря на громкие заявления о «темпах», отмечен рядом кризисных явлений, что потребовало от руководства предпринять ряд шагов по изменению политики. Первые симптомы этого проявились в выступлении Сталина 23 июня 1931 г. перед хозяйственными руководителями, среди которых было немало работников военпрома. Сталин говорил о необходимости ликвидировать текучесть на заводах, усилить организованный на-

бор рабочей силы в колхозах, преодолеть уравниловку в оплате труда, обезличку, правильно организовать труд и расставить кадры, улучшить бытовые условия, переходить к хозрасчету. Призывая создавать новую рабочую интеллигенцию, Сталин осудил травлю специалистов старой школы, указывал на то, что будто бы среди них под влиянием успехов социалистического строительства произошел «перелом». Это было косвенным признанием допущенной ошибки: пришло осознание того, что гонения на «буржуазных» специалистов в условиях нехватки квалифицированных работников только усугубляют трудности на производстве. На основании этого выступления были сформулированы «шесть условий т. Сталина», необходимые для построения социализма в СССР.

Реализация «шести условий» началась со второй половины 1931 г. и продолжилась в 1932 г. — завершающем году пятилетки. Вносимые коррективы представляли собой смесь реальных практических шагов по исправлению положения и административных мер. Прежде всего, изменения выразились во внедрении так называемого «социалистического хозрасчета», который представлял собой полную замену карточно-нарядной системы снабжения финансовыми платежами и обязательствами. Теперь все накопления предприятий изымались в госбюджет. Были установлены два вида отчислений: отчисления с прибыли и налог с оборота. Это позволяло государству централизованно выделять средства для нового строительства, для поддержки «на плаву» не только отдельных предприятий, но и целых отраслей экономики, таких как военпром. При этом главную роль играли устанавливаемые сверху обязательные твердорасчетные цены на товары и услуги («социалистические цены»), чаще всего далекие от их реальной стоимости. Деньги, хотя и получили право на жизнь, служили лишь своеобразным мерилom обращения, финансовой отчетности, оплаты труда. Вводилась жесткая финансовая дисциплина, которая сковывала малейшие проявления инициативы и предприимчивости. Все звенья производства, все его непосредственные участники и все ресурсы становились объектами прямого государственного финансового регулирования. Для поддержки хозрасчета «снизу» было «сверху» инициировано движение хозрасчетных бригад, которые обязывались сами вести свою «бухгалтерию» и рассчитывать свой вклад в производство с целью поднять оплату труда. Во второй половине 1931 г. в военпроме было образовано 540 таких хозрасчетных бригад, в которых числилось 9383 работника.

Чтобы стимулировать производительность труда, отменялись некоторые ограничения, установленные ранее по социальному

признаку, были введены более дифференцированные ставки оплаты, осуждалась уравниловка. Зарплата ставилась в зависимость от непрерывного производственного стажа. Был приторможен процесс выдвижения на руководящие посты рабочих без специального образования, поскольку эти «специалисты-практики», как их называли, не оправдывали возложенных на них надежд и своими неумелыми действиями только подрывали авторитет руководства. Предпринимались административные меры для укрепления дисциплины на производстве, особенно заметные к концу пятилетки (борьба с прогулами, текучестью, за «самозакрепление» кадров).

Происходила дальнейшая реорганизация управления промышленностью. В январе 1932 г. вместо ВСНХ было образовано три наркомата: тяжелой, легкой и лесной промышленности. Военпром почти целиком вошел в состав Наркомата тяжелой промышленности (Наркомтяжпром, НКТП). Это был шаг в сторону дальнейшей концентрации военной промышленности и военной мобилизации. Появился ряд новых производственных трестов. Сами объединения дробились на главки с целью, как говорилось, приблизить управление к заводам. Кадровые военные заводы перешли в подчинение НКТП, в том числе в Глававиапром — 17 заводов, в Вохимтрест — 7, в Трест органических производств — 3, во Всесоюзный трест искусственного волокна — 5, в Патронно-гильзовый — 3, в Снарядный — 12, в Спецмаштрест — 2 завода. 18 оружейных и артиллерийских заводов подчинялись непосредственно ГВМУ НКТП. Военное судостроение, представленное 8 заводами, подчинялось объединению «Союзверфь»⁶³.

Глава ГВМУ И.П. Павлуновский, обратился к Сталину и Молотову с письмом о необходимости расширения капиталовложений в военную промышленность на 1932 г. Накопление мощностей по плану МВ-10, писал он, требует 958 млн руб. капиталовложений, тогда как выделено только 702 млн руб. Особенное внимание, по его мнению, следовало обратить на кадровые заводы⁶⁴.

Прекращение кампании преследования «старых» специалистов

Как уже говорилось, в июне 1931 г. Сталин заявил о прекращении кампании преследования «старых» специалистов. Одних стали возвращать на производство под присмотр органов ОГПУ, другим было объявлено о «прощении» ввиду их «готов-

ности работать на благо социализма». Однако извиняться перед ними за допущенную ошибку руководство не собиралось, а расстрелянных «вредителей» вернуть было уже нельзя. Большая часть «прощенных» специалистов была направлена на военные заводы. Значительное число арестованных продолжало работать в закрытых бюро, подведомственных ОГПУ.

28 августа 1931 г. председатель ВСНХ Орджоникидзе направил в ЦК ВКП(б) служебную записку следующего содержания: «В проектных и конструкторских бюро местных органов ГПУ (Баку, Ростов, Ленинград, Харьков, Новосибирск, Москва и т. д.) работают арестованные инженеры. Такое их использование нецелесообразно. Значительное их количество надо освободить, за исключением наиболее злостных вредителей, а конструкторские бюро передать промышленности»⁶⁵.

Ответ ОГПУ был крайне примечательным. В справке, подписанной зампредом ОГПУ И.А. Акуловым и начальником ЭКУ ОГПУ С.Н. Мироновым, давалась подробная характеристика состава и деятельности ОКБ и ОТБ в области авиации, танкостроения, артиллерии, военной химии, судостроения и т. д. Например, в авиационном ОКБ работало 26 инженеров: 9 из них были представлены как бывшие руководители вредительских организаций, 8 — как шпионы иностранных разведок, остальные определены как «активисты вредительских организаций». За короткий период своего существования ОКБ был построен и слан истребитель И-5, бронированный штурмовик, бомбовоз ТБ-5, в постройке находился морской дальний разведчик. «Группа не может быть раскассирована, — заключало ОГПУ, — так как это сказалось бы на опытном самолетостроении... Сложность момента опытного строительства требует специального режима, который может быть обеспечен только в ОКБ». То же соображение касалось и танкового остехбюро, где работал 31 арестованный специалист. Промышленности их передать нельзя, заключало ОГПУ, так как передача заняла бы такое количество времени, которое потребовалось бы для завершения работ, что отрицательно сказалось бы на результатах развития бронетехники.

Всего, согласно справке, в различных ОТБ и ОКБ работало около 400 специалистов, подавляющее большинство которых было связано с военными разработками. Необходимость сохранения особых бюро чаще всего оправдывалась первоочередностью оборонных задач, угрозой их срыва. Очень хитро ОГПУ использовало оговорку о «злостных вредителях». Если специалисты проходили по так называемым открытым процессам, например Промпартии, то в этом случае, по мнению

ОГПУ, нельзя было и «заикаться» об их освобождении. Разумеется, особые бюро работали не только в военной области, но и в гражданских отраслях, где их сохранение оправдывалось особой важностью и срочностью задач, а, например, в отношении группы, работающей над котлом высокого давления, указывалось, что ее нельзя передавать в промышленность, так как группой руководит Рамзин, а остальные ее участники — активные члены Промпартии.

Особенно поражает лицемерие чекистов в случае обоснования необходимости особого бюро по составлению плана электрификации СССР, отдельных районов и отраслей. Оказывается, решение столь важной государственной задачи можно было доверить «вредителям», «шпионам», «диверсантам», «террористам». То же самое касалось текстильной промышленности, и особому бюро было поручено составить план ее реконструкции. Передать его в промышленность «означало бы разбросать коллектив по отдельным фабрикам», заключало ОГПУ⁶⁶.

Таким образом, особые бюро на долгие годы стали средоточием развития конструкторской и технической мысли в СССР, прежде всего в разработках военного характера. На место освобожденных из-под ареста и из заключения поступали другие специалисты, поскольку дамоклов меч обвинений во вредительстве продолжал висеть над любым работником в СССР. Разумеется, положение занятых в особых бюро специалистов отличалось от положения остальных узников ГУЛАГа. Были, конечно, и преимущества такой концентрации усилий. Но то, что в данном случае нарушались элементарные права людей, даже не приходило в голову сталинскому руководству. Не все специалисты работали в особых бюро. Многие были освобождены и направлены на военные заводы. Особенно часто освобожденных направляли на приемку выпускаемых изделий, которую малосведущим в военном деле людям доверять было нельзя.

Итоги пятилетки в оборонном строительстве

Несмотря на неудовлетворительные итоги 1931 г., задания по военному производству на завершающий год пятилетки были снова увеличены, причем по некоторым отраслям — в несколько раз. Так, ОАО должно было увеличить производство в 4,6 раза. Капиталовложения в оборонное строительство должны были возрасти на 58%, заказы НКВМ на боевую технику увеличивались в 2,5 раза. Чем больше были задания, тем напряженнее становилась ситуация в экономике и хуже положение в

стране. Постоянный нажим на деревню для обеспечения индустриализации привел к тому, что в ряде районов разразился голод. Вызывает удивление то, что, по мере того как выявлялась практическая неосуществимость и чрезвычайная затратность мобилизационных заданий, они сменялись новыми, еще более амбициозными. Отчасти здесь следует согласиться с О.Н. Кеном в том, что в тот период в руководстве СССР складывалась и спланировалась военная элита, которая выступала в качестве двигателя дальнейшей милитаризации народного хозяйства⁶⁷.

В преддверии итогового года пятилетки Тухачевский сигнализировал в Комиссию обороны о неудовлетворительном ходе договорной кампании между военведом и военпромом. В качестве причин этого указывалось на непредставление обоснованных калькуляций, отсутствие детализированных контрольных цифр, разногласия с заводами в ценах на изделия, нежелание заводов принимать заказы, требующие кооперации и комплектации, необеспеченность валютными контингентами, требование промышленности систематической оплаты заказов⁶⁸. Из-за бюрократической волокиты, свойственной советским учреждениям, разногласий относительно цены дело и дальше обстояло ненамного лучше. Конечно, и раньше заключение договоров с промышленностью по заказам военных осуществлялось с большим опозданием. Подобное запаздывание означало, что военная промышленность продолжала работать по текущим оперативным планам, а это служило причиной довольно острых конфликтов между военведом и военпромом.

Выполнение военных планов в завершающий год пятилетки шло с большой задержкой. Так, ОАО к 1 июля выполнило только 51,5% плана и 25,2% годовой программы, Вохимтрест, вскоре преобразованный в объединение (ВХО), — соответственно 63% и 25,4%. Несколько лучше обстояло дело в Ружобъединении, где было выполнено 85,6% и 34,9% программы, в Патрубвзрыве — 85,6% и 30,4%, в Глававиапроме — 82,6% и 32,3%⁶⁹. Впрочем, штурмовые методы работы, наращивание производства по кварталам заранее закладывались в планирование. Недовыполнение плана военными объединениями за первое полугодие, говорилось в одном из документов, означает увеличение темпов во второй половине года в 2 раза, а по ВХО — в 3 раза⁷⁰. Именно от первой пятилетки ведет свой отсчет «штурмовщина» — типичная черта советского производства, которая не миновала военных заводов.

В докладе СО Госплана в Комиссию обороны о выполнении полугодичной программы по военной авиации и выпуску танков

отмечалось, что на этих военных производствах дело обстоит хуже, чем в гражданской промышленности. Если оставить все как есть, если выполняется 74% плана, то к концу года годовая программа будет выполнена только на 25%. Отмечались отдельные достижения, но больше говорилось о недостатках и провалах. Как слабые места назывались неравномерная подача изделий и проблема их комплектации, создающие разрывы в выполнении планов. Из 89 важнейших номенклатур военных изделий 38 имели выполнение ниже 50% плана, а 30 — ниже 80%. Отмечалось по-прежнему низкое качество продукции, особенно авиамоторов М-17, которые ломались через 5—10 часов работы. Летчики отказывались летать на самолетах с такими моторами. В качестве причин низкого качества назывались слабая организация планирования, плохое снабжение, слабое техническое руководство, а также тяжелое положение со специалистами и рабочей силой: каждый месяц происходило обновление состава заводов на одну треть. В связи с этим СО взывал к НКТ принять меры к улучшению оргнабора⁷¹.

Несмотря на принимаемые меры, итоги выполнения намеченной на 1932 г. программы оказались неутешительными и хуже, чем в 1931 г. Заказы НКВМ были выполнены по артсистемам на 32%, по снарядам — на 17%, по винтовкам и пулеметам — на 58—59%, по самолетам — на 50%, по танкам — на 89%⁷². Обращает на себя внимание крайне неровный характер выполнения заказов.

Таким образом, кризис, обозначившийся в 1931 г., носил не случайный, а системный характер. Сущность его руководство не могло уразуметь, что вызывало раздражение, вело к постоянному поиску виновников и причин административно-управленческого характера.

Вместе с тем к концу пятилетки вопрос об угрозе близкого военного нападения как-то сам по себе исчезает из лексикона руководителей страны. Видимо, это отчасти было связано с ослаблением международной напряженности. Как говорилось в одном из документов того времени, мир на 2—3 года вперед обеспечен. Заметно было улучшение отношений с Францией. В начале 1932 г. появился ряд директивных документов ПБ в связи с участием СССР в Международной конференции по разоружению⁷³. В них вроде бы выражается максимальная заинтересованность СССР в разоружении, но подчеркивается необходимость индивидуального подхода к проблеме, содержится призыв «не отдавать слабые государства на съедение сильным». В связи с этим были составлены сопоставительные таблицы вооружений, в которых данные по СССР были сильно занижены.

Говоря о необходимости сокращения армий и флотов, советское руководство настаивало, например на том, чтобы Бизертинский флот (часть военного флота царской России, ушедшая после революции за границу) не включать в состав ВМС СССР. (К тому времени эта часть флота, действительно, была полностью разорена Францией.) Указывалось на особое положение СССР, на то, что ряд государств не заключает с ним дипломатических договоров и проявляет враждебные намерения, что нормы технического оснащения вооруженных сил, установленные Версальским договором, для СССР не подходят. Вкратце позицию СССР можно определить так: «Пусть разоружаются другие, а не мы».

Эта позиция СССР имела известное оправдание. Военная угроза стремительно нарастала на Дальнем Востоке. В 1931 г. Япония захватила Маньчжурию и продолжала наращивать вооружения, демонстрируя явно враждебные намерения в отношении СССР. Дальний Восток казался совсем неподготовленным к нападению. Это обстоятельство надо было учитывать в военном планировании.

Завершение 1932 г. связано с подведением итогов первой пятилетки, которая официально считалась выполненной досрочно (за 4 года и 3 месяца). Несмотря на громадные усилия, затраченные на оборонное строительство, на стремительное разворачивание промышленности в сторону военного производства, итоги пятилетки были не особенно впечатляющими. Среди ряда руководителей страны звучали настроения уныния и пессимизма. Это обнаруживается, например, в длинном письме наркома НКВМ Ворошилова Сталину об «истинном положении вещей» от 21 июня 1932 г. В нем Ворошилов указывает на ряд «прорывов» в программе производства вооружений: «ТБ-3 не создано ни одной эскадрильи, и на Дальний Восток не смогли ничего отправить... Танковая программа выполняется с большой натугой... Приемщики принимают с условием, что дела поправятся, но Халепский настроен пессимистически... Главные проблемы — тормоз и броня. Павлуновский уверяет, что Мариупольский и Путиловский заводы дадут марганцево-кремниевую броню. Но помимо этого есть много других деталей механообработки... Серго [Орджоникидзе] нажимает на заводы, но дела неважные... Плохо с артиллерийской программой, особенно с мелкокалиберными системами, но особенно скверно со снарядами. Что касается строительства, то архискверно, не только казарм и складов, но и оборонительных сооружений. Везде недостаток стройматериалов, отсутствие транспорта, отсутствие рабочих и

ИТР, и так до бесконечности. Но и это еще не все...» Далее Ворошилов сообщал об авариях в воздушном флоте с человеческими жертвами. Только с 5 по 20 июня разбилось 11 самолетов: 5 тяжелых, 2 морских, гидроплан «Савойя» и 3 ТБ-1. Погибло 30 человек. Главную причину нарком видел в неправильной организации полетов, отсутствии дисциплины: «...летчики молодые, неопытные, склонные к залихватским замашкам, бравадному, воздушному хулиганству», подобному тому, как 1 мая 1932 г. во время воздушного парада над Красной площадью⁷⁴.

У военведа и политического руководства страны было достаточно оснований для недовольства состоянием и уровнем военно-промышленного производства. Боязнь поражения в случае войны не исчезла из сознания руководителей. Задачи, поставленные в июльских постановлениях Политбюро 1929 г., не были решены, несмотря на отдельные достижения. Задания военведа выполнялись лишь частично, причем преимущественно «кадровыми» заводами. Несмотря на попытки задействовать в деле обороны всю промышленность, как говорилось, приходилось «мириться с исторической неизбежностью, которая при иных, более благоприятных условиях не исключала бы необходимости максимального использования гражданской промышленности»⁷⁵.

Вместе с тем не стоит и недооценивать сделанного в годы первой пятилетки, хотя страна напоминала разрытый «котлован» — своего рода символ того времени. Но, если внимательно присмотреться, можно увидеть не вполне очевидный силуэт пока еще хаотичного и несложившегося военно-промышленного комплекса (ВПК): создание сырьевой и производственной базы для изготовления вооружений и боевой техники, проникновение военного производства в гражданские отрасли, контуры будущего танкового гиганта, авиапрома, военной химии, реконструкция старых и закладка новых военных заводов. Существенный сдвиг произошел в преодолении иностранной зависимости. Усилились позиции военных в руководстве страны. При этом обозначились многие черты, которые органически были свойственны плано-директивной системе: распыление средств, постоянные дефициты, «штурмовщина», текучесть, низкое качество продукции. Сам Сталин не был склонен предаваться пессимизму. В своем ответе на унылое письмо Ворошилова он писал: «Будем нажимать. Будут выполняться программы если не на все 100, то на 80—90%. Разве этого мало? Гибель самолетов не так страшна, черт с ними. Жалко летчиков»⁷⁶. Письмо наглядно иллюстрирует «плановое мышление» вождя: давать как можно более напряженные задания, задавать темпы

и «нажимать» в расчете на то, что какой-то результат, близкий к плановым наметкам, будет.

Относительно уровня боевой готовности, достигнутого в годы первой пятилетки, в среде руководства преобладали весьма осторожные оценки. В тезисах доклада заместителя председателя Госплана Уншлихта «Об итогах пятилетки по оборонной промышленности» указывалось, что при существующей организации производства объявление войны вызвало бы громадное напряжение в экономике. Главные недостатки военно-промышленного строительства Уншлихт усматривал в том, что не удалось достигнуть необходимой милитаризации всей промышленности, в том, что подготовка к обороне велась по традиции — в основном по линии военных производств. Размещение мобилизационных заданий гражданской промышленности велось без учета экономических условий. Выход из положения виделся в дальнейшей индустриализации страны⁷⁷.

Начав разработку нового пятилетнего плана, Госплан твердо намеревался не повторять прежних ошибок. Отсутствие единого плана по обороне страны, говорилось в докладе Госплана от 11 марта 1932 г., привело к тому, что мы строили без всякой перспективы, на основе ежегодно меняющихся заявок военвевда и потому строили кустарно, без учета дальнейших потребностей, без надлежащего использования всей промышленности и *влияния на ее развитие*, идя в основном по старым путям и не решая вопросов реконструкции военно-промышленной базы⁷⁸. Подобная оценка представляется не совсем верной в свете непрерывных экспериментов, когда шли дорогой проб и ошибок, но на вектор дальнейших изменений в сфере создания ВПК она указывает совершенно определенно.

Примечания

¹ Симонов Н.С. Военно-промышленный комплекс СССР в 1920—1950-е годы: Темпы экономического роста, структура, организация производства и управление. М., 1996; Samuelson L. Plans for Stalin's War Machine: Tukhachevskii and Military-Economic Planning. 1925—1940. L., 2000 (в рус. переводе: Самуэльсон Л. Красный колосс: Становление советского военно-промышленного комплекса. 1921—1941. М., 2001); Кен О.Н. Мобилизационное планирование и политические решения. Конец 1920 — середина 1930-х гг. СПб., 2002. Из других зарубежных работ см. также: The Soviet Defence-Military Complex from Stalin to Khrushchev / Ed by J. Barber and M. Harrison. L., 2000; Davies R.W. Soviet Military Expenditures and the Armament Industry, 1929—1933: a Reconsideration // Europa-Asia Studies. 1993. 45 (4).

² Соколов А.К. Нэл и военная промышленность Советской России // Экономическая история: Ежегодник. 2004. М., 2004.

³ См., например: Российский государственный архив экономики (далее — РГАЭ). Ф. 8318. Оп. 1. Д. 105. Л. 287—293об.

⁴ Государственный архив Российской Федерации (далее — ГАРФ). Ф. 5446. Оп. 55. Д. 1063. Л. 31—14.

⁵ Там же. Л. 27—28.

⁶ Там же. Ф. 8418. Оп. 3. Д. 55. Л. 37—41. Оригинал; РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 528. Л. 56—51 (в ряде архивных дел экономических ведомств нумерация листов сделана в обратном порядке).

⁷ См.: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 128. Л. 39—29; Российский государственный военный архив (далее — РГВА). Ф. 4. Оп. 1. Д. 321. Л. 30—45. 4 августа — 29 окт. 1927 г.; ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 3. Д. 9. Л. 265—273. Сводные результаты проверки НК РКИ за сентябрь—октябрь 1927 г. состояния работ по мобготовности в металло- и военной промышленности; см. также: РГАЭ. Ф. 2097. Оп. 1. Д. 928. Л. 24—25об. О проверке 20 декабря 1928 г.

⁸ РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 51. Л. 26—8.

⁹ Там же. Д. 19. Л. 145—129.

¹⁰ О концепции «единого выстрела» подробно рассказывается в кн.: Симонов Н.С. Указ. соч.

¹¹ РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 138. Л. 18—1.

¹² Там же. Д. 201. Л. 134—121.

¹³ ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 3. Д. 52. Л. 9—10.

¹⁴ РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 16. Д. 3. Л. 61—63.

¹⁵ Там же. Ф. 2097. Оп. 1. Д. 1096. Л. 1—7.

¹⁶ Полностью доклад см.: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 213. Л. 178—111.

¹⁷ ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 2. Д. 109. Л. 2—13.

¹⁸ РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 347. Л. 8—3 с об.

¹⁹ РГВА. Ф. 4. Оп. 18. Д. 15. Л. 43—48.

²⁰ РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 586. Л. 149—148.

²¹ Там же. Д. 519. Л. 67—39.

²² ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 3. Д. 52. Л. 10—14.

²³ РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 567. Л. 189.

²⁴ Полностью доклад Смилги см.: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 567. Л. 138—114.

²⁵ ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 25. Д. 14. Л. 2.

²⁶ Центральный архив Федеральной службы безопасности (далее — ЦАФСБ). Ф. 2. Оп. 7. Д. 444. Л. 1—6.

²⁷ ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 3. Д. 55. Л. 37—41.

²⁸ Полностью постановление см.: Российский государственный архив социально-политической истории (далее — РГАСПИ). Ф. 17. Оп. 162. Д. 7. Л. 113—122.

²⁹ Там же. Л. 188, 192.

³⁰ ЦАФСБ. Ф. 2. Оп. 7. Д. 444. Л. 7—12.

³¹ РГАСПИ. Ф. 85. Оп. 1. Д. 50. Л. 50—52.

³² Архив Президента Российской Федерации (далее — АПРФ). Ф. 3. Оп. 58. Д. 243. Л. 5.

³³ Там же. Д. 340. Л. 200—209; РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 162. Д. 8. Л. 81—90.

- 34 Временно созданное объединение, включающее ОАТ и Ружтрест.
35 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 1074. Л. 50—47.
36 АПРФ. Ф. 3. Оп. 58. Д. 121. Л. 40—42.
37 РГАЭ. Ф. 8328. Оп. 1. Д. 564. Л. 23—25.
38 РГВА. Ф. 31811. Оп. 1. Д. 245. Л. 241—245.
39 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 389. Л. 29—26.
40 РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 162. Д. 8. Л. 39.
41 Там же. Ф. 558. Оп. 11. Д. 497. Л. 33—34.
42 Там же. Д. 447. Л. 14—18.
43 Более подробно см. в: Кен О.Н. Указ. соч. С. 139—140.
44 РГВА. Ф. 40438. Оп. 1. Д. 72. Л. 12.
45 Сталин И.В. Соч. Т. 13. С. 38—39.
46 См., например, обращение Ворошилова в марте 1930 г. к заместителю председателя ВСНХ М.Л. Рухимовичу с вопросом о необходимости форсировать работы по автостроению и обеспечить в нем военный уклон (РГВА. Ф. 4. Оп. 1. Д. 1016. Л. 37—37об.).
47 ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 4. Д. 17. Л. 1.
48 Там же. Оп. 25. Д. 14. Л. 2—3.
49 Там же. Оп. 6. Д. 3. Л. 10.
50 Там же. Оп. 4. Д. 17. Л. 6—10.
51 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 668. Л. 41—18.
52 РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 162. Д. 9. Л. 32.
53 Там же. Л. 86.
54 Там же. Оп. 120. Д. 36. Л. 52—60.
55 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 567. Л. 14—12.
56 Там же. Д. 731. Л. 144—142.
57 Там же. Д. 951. Л. 94—81.
58 ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 6. Д. 1. Л. 1—8.
59 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 951. Л. 94—81.
60 Там же.
61 Там же. Д. 878. Л. 105—104.
62 ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 3. Д. 13. Л. 29—31об.
63 РГАЭ. Ф. 7927. Оп. 38. Д. 91. Л. 36—37.
64 Там же. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 951. Л. 59—57.
65 АПРФ. Ф. 3. Оп. 58. Д. 142. Л. 23.
66 Там же. Л. 2—19.
67 Кен О.Н. Указ. соч. С. 193.
68 ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 6. Д. 3. Л. 3—2.
69 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 1050. Л. 72—69.
70 Там же. Л. 55—52.
71 Там же. Д. 951. Л. 115—95.
72 ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 25. Д. 14. Л. 2—3. См. также: РГАЭ. Ф. 7297. Оп. 41. Д. 29. Л. 1—6.
73 РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 162. Д. 11. Л. 107, 113—116; Д. 12. Л. 33, 65.
74 Там же. Ф. 74. Оп. 2. Д. 38. Л. 51—49.
75 ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 8. Д. 2. Л. 474.
76 РГАСПИ. Ф. 74. Оп. 2. Д. 38. Л. 72.
77 ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 8. Д. 157. Л. 21—30.
78 РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 91. Д. 1097. Л. 2.

Нужды обороны и планирование военной промышленности в СССР в конце 1920-х — 1930-е гг.

Ведение любой войны требовало и требует определенной экономической базы. Армия не может воевать без вооружения, амуниции, продовольствия. Соответственно, планирование войны, как наступательной, так и оборонительной, невозможно без расчета имеющихся ресурсов, необходимых для ее ведения. В данной статье рассматривается советская модель планирования экономической составляющей обороноспособности страны, сложившаяся в конце 1920-х — 1930-е гг. в результате отказа от нэпа и перехода к политике форсированной индустриализации.

Вопросы формирования советской военной мысли, подготовки экономики к войне в конце 1920-х — 1930-е гг. уже рассматривались в литературе. Среди новейших исследований, посвященных этим проблемам, следует выделить работы Н.С. Симонова, Д. Стоуна, Л. Самуэльсона и О.Н. Кена¹. Однако, как правило, работа военных и гражданских органов в этом направлении изучалась по отдельности. Л. Самуэльсон был первым, кто попытался связать представления военных о будущей войне с планами первых пятилеток, проанализировав требования, предъявлявшиеся военными к экономике, и усилия, направленные на их реализацию. Тем не менее по-прежнему мало что известно о повседневном планировании военной промышленности² и вообще о планировании нужд обороны в СССР³. Как пожелания и требования военных к экономике, к количеству и качеству поставляемого в армию вооружения и обмундирования воплощались на практике в конкретные плановые задания со-

* Маркевич Андрей Михайлович — кандидат исторических наук (Уорвикский университет, Ковентри, Великобритания).

Автор благодарит комиссию Европейских сообществ за финансирование научной стажировки им. Марии Кюри в Уорвикском университете и поддержку исследовательского проекта «Диктатуры, иерархические системы и сталинская экономика: советская оборонная промышленность, 1929—1953», в рамках которого была написана настоящая статья.

ветским экономическим агентам, в конкретные договоры между военным ведомством⁴ (военведом) и военной промышленностью (военпромом)? Как согласовывалась работа военведа и военпрома в вопросах планирования? Отличалось ли, и если да, то чем, планирование оборонной промышленности от планирования гражданской? Как было связано планирование экономической составляющей обороноспособности страны и планирование экономического развития СССР в целом? Наконец, как были связаны между собой текущее и так называемое мобилизационное планирование (мобпланирование)?

Все эти вопросы исследуются ниже, однако с разной степенью подробности. В начале статьи кратко анализируется влияние военных на экономическое планирование, рассматривается общая схема планирования экономической составляющей обороноспособности страны в СССР, иначе говоря, четвертый и пятый вопросы из поставленных выше. Далее в центре внимания находятся первые три вопроса, исследуется повседневная практика планирования нужд обороны. Проблемы мобилизационного планирования более подробно рассмотрены в статье известного английского историка Роберта Дэвиса⁵.

Военные и экономическое планирование

Военные в любой стране постоянно готовятся к войне, составляя наступательные или оборонительные планы, просчитывая возможные сценарии развития событий. Советские военные не являлись исключением. Наркомат обороны и Генеральный штаб Красной, а позже Советской армии, исходя из текущей политической и международной обстановки, анализировали военный и экономический потенциал стран, считавшихся наиболее вероятными противниками СССР, подготавливали предложения по модернизации армии, поставкам вооружений и т. д. Прогнозируя характер будущей войны, военные неизбежно затрагивали и ее экономическую составляющую. При этом, как показывают новейшие исследования, все они, и особенно М.Н. Тухачевский, выступали за усиление контроля военных специалистов над экономическим планированием и работой промышленности⁶.

Все вопросы планирования экономической составляющей обороноспособности страны, в решении которых так или иначе участвовало военное ведомство, можно схематично разделить на две группы: вопросы мобпланирования и вопросы текущего планирования на ближайшую перспективу. Термин «мобилиза-

ционное планирование» использовался в СССР для обозначения проблем, связанных с решением задач подготовки экономики к войне, с разработкой конкретных планов мобилизации экономических агентов для работы на войну в случае начала боевых действий. Мобилизационное планирование включало в себя следующие составляющие: общий расчет ресурсов, необходимых для успешного ведения войны; «планы на первый период войны» (обычно на три месяца); «планы на первый год войны», когда экономика страны еще не полностью переведена на военные рельсы; «мобилизационные планы» (мобпланы), в которых прописывался порядок перехода на выпуск военной продукции при максимальной загрузке производственных мощностей, и, наконец, «мобилизационные заявки на год ведения войны», содержащие расчет необходимых ресурсов на год войны⁷. Работа военных в области планирования на ближайшую перспективу заключалась в подготовке предложений по развитию экономики страны в целом, исходя из нужд обороны, и, кроме того, в составлении планов «текущих военных заказов» (ТВЗ), тесно связанных с планами военной промышленности.

Проблемы текущего планирования и мобпланирования были тесно связаны между собой и частично пересекались. По мнению некоторых современников, текущее планирование вообще являлось частью мобпланирования⁸. Мобпланирование было направлено на решение задачи подготовки экономики страны к войне, на достижение бесперебойной работы народного хозяйства в случае начала боевых действий. Целью текущего планирования было нахождение оптимального сценария развития экономики СССР, в том числе и на случай войны, а в области военной промышленности — решение задачи наилучшего обеспечения ее работы в мирное время, снабжения армии всем необходимым.

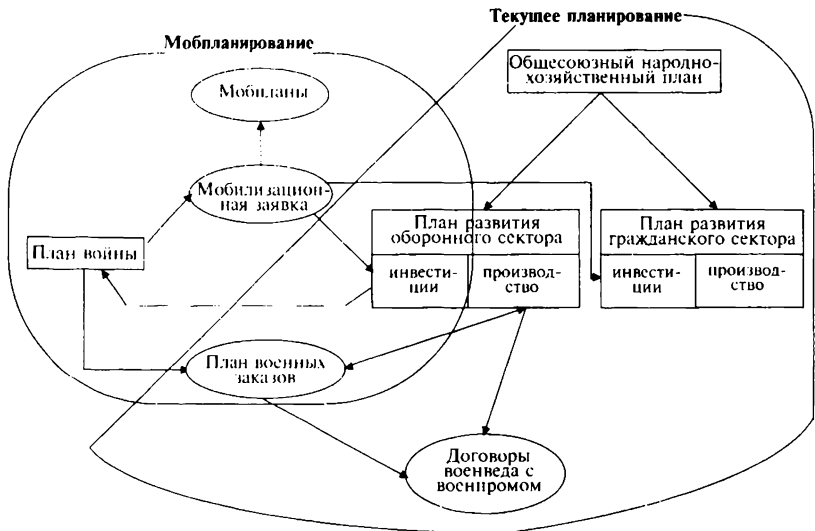
При такой близости задач, конечно же, существовала проблема согласования решений. В частности, она нашла свое отражение в главном для советской военной промышленности в то время вопросе: какой путь развития оборонки выбрать? Идти ли по пути создания кадровых заводов, выпускавших преимущественно или только военную продукцию, или же следовать, как ее иногда называли в то время, «промышленной мобилизации американского типа», основанной на развитии предприятий «двойного» назначения? В краткосрочной перспективе более выгоден первый вариант из-за меньшего времени, необходимого на его воплощение, однако в долгосрочной перспективе очевидны преимущества второго варианта, как менее дорогостоящего. Строительство кадровых заводов имеет тот

недостаток, что существует значительный разрыв между потенциальной мощностью предприятий в военное время и их сравнительно низкой загруженностью в мирное, что ведет к замораживанию капвложений.

Военные были в большей степени склонны отстаивать первый путь развития оборонной промышленности, тогда как Госплан — второй. Окончательные решения принимались высшим руководством страны. В итоге в СССР развитие оборонки шло то по одному, то по другому пути в зависимости от изменения международной обстановки и представлений о сроках начала будущей войны. В середине 1920-х гг. неготовность СССР к войне была одним из главных страхов руководства⁹. «Военная тревога» 1927 г. показала огромное несоответствие между существовавшими в оборонной промышленности производственными мощностями и растущими потребностям военного времени¹⁰. Для скорейшего преодоления этого разрыва в годы первой пятилетки упор был сделан на строительство кадровых заводов. Однако уже в 1930-е гг. существенно больше внимания стало уделяться развитию гражданских отраслей (автомобильной, тракторной, авиационной, химической и т. д.), промышленный потенциал которых мог быть мобилизован в случае войны. Но когда мобилизационные задания третьей пятилетки превысили все возможные показатели мобилизации гражданской промышленности, советскому руководству в 1938—1940 гг. пришлось вернуться к преимущественному строительству кадровых заводов¹¹.

В целом связь мобилизационного и текущего планирования показывает схема на рисунке 1. Исходя из представлений о характере будущих боевых действий, военные разрабатывали план войны. Главной экономической составляющей этого плана являлась мобилизационная заявка, отражавшая требования военных к народному хозяйству страны в случае начала боевых действий. Путем сравнения имеющихся и необходимых для успешного ведения войны мощностей определялись «узкие места» и принимались решения о распределении инвестиций для их устранения: на какие объекты и сколько выделить ресурсов как в сфере военной промышленности, так и в стратегических отраслях. Т. е. мобпланирование в первую очередь было связано с планированием капвложений, при распределении которых должны были учитываться нужды обороны. Гражданские специалисты, занимавшиеся планированием оборонки и народного хозяйства в целом, указывали на наличие обратной связи между народно-хозяйственным и военным планированием. Однако

Планирование нужд обороны



военные, признав ее существование, не желали подпускать гражданских к чисто военному планированию¹².

Капвложения как в оборонную промышленность, так и в другие стратегические отрасли шли через соответствующие отраслевые промышленные наркоматы и главки путем составления и дальнейшей реализации планов их развития в рамках «общей» схемы планирования советской экономики¹³. Текущий выпуск вооружений и предметов военно-хозяйственного снабжения также задавался в рамках составления «обычных» производственных планов соответствующих экономических агентов. Текущее производство должно было удовлетворять нужды вооруженных сил для проведения учений и поддержания общего уровня боеспособности. Часть продукции шла на образование резервов, необходимых для мобилизационного развертывания армии в случае начала войны.

Для удовлетворения этих потребностей военные в мирное время ежегодно составляли планы текущих военных заказов. Ими задавалось количество вооружения, которое должна была получить армия в текущем году. Планы ТВЗ фактически являлись планами расходов выделенных военному ведомству бюджетных средств на закупку вооружения. В окончательном виде они утверждались высшими правительственными органами. На

основе утвержденных планов ТВЗ заключались договоры военвезда с конкретными экономическими агентами — производителями того или иного вида оружия или обмундирования, осуществлялись поставки и расчеты с промышленностью. Соотношение планов ТВЗ и планов агентов, выпускавших военную продукцию, показывает схема на рисунке 2.

Рисунок 2

Планирование в военной промышленности



Таким образом, как планирование текущего выпуска оборонной промышленности, так и капитального строительства в ней, в отличие от гражданского сектора, шло двумя путями. С одной стороны, эти параметры задавались в «обычных» планах соответствующих экономических агентов, а с другой — военные готовили свои предложения как по выпуску (планы ТВЗ), так и по инвестициям (мобзаявка).

Институты и экономические агенты, вовлеченные в планирование нужд обороны

Становление системы плановых органов, ответственных за планирование удовлетворения нужд обороны, происходило в конце 1920-х гг. и было тесно связано с созданием всей иерар-

хий органов управления народным хозяйством СССР. В целом можно выделить три типа организаций, принимавших участие в планировании нужд обороны: гражданские, военные и центральные. Первые в большей степени отвечали за текущее планирование, вторые — за мобилизационное, в задачу последних входила координация работы первых двух. Количество, названия и распределение обязанностей между властными органами внутри этих трех групп постоянно менялись в силу частых реорганизаций, характерных для советской командной модели управления экономикой.

Анализом характера будущей войны занимались, прежде всего, Генштаб и Реввоенсовет (РВС), а также другие подразделения центрального аппарата военного ведомства. Они разрабатывали мобилизационные заявки и представляли их в правительство и Политбюро ЦК ВКП(б) для последующего учета нужд обороны в планах развития народного хозяйства. В апреле 1928 г. было принято специальное решение об участии военных во всех стадиях разработки народно-хозяйственных планов. В частности, все проекты первого пятилетнего плана были рассмотрены и завизированы представителями военного ведомства.

Над составлением планов ТВЗ работали, в первую очередь, довольствующие управления военведа, посылавшие затем эти заявки также на утверждение правительства. До 1929 г. за эту работу преимущественно отвечало Управление снабжения Рабоче-крестьянской Красной армии (РККА), а в дальнейшем — отраслевые управления: артиллерийское, военно-химическое, военно-техническое и т. д. С 1929 г. по 1937 г. существовала специальная должность начальника вооружений РККА (с 1930 г. начальник вооружений являлся также заместителем наркома обороны), курировавшего работу этих управлений.

В процесс разработки текущих планов, в том числе оборонной промышленности, были вовлечены преимущественно гражданские органы. В наркоматах, главках, трестах и на предприятиях, выпускавших военную продукцию, существовали все присущие советским отраслевым организациям подразделения, отвечавшие за разработку производственных, финансовых планов, планов капиталовложений, планов по труду и т. д.

Помимо текущих планов, все экономические агенты в СССР должны были ежегодно разрабатывать мобпланы, т. е. планы своей работы в случае начала боевых действий. В промышленности, например, разрабатывались следующие мобпланы: сводный мобилизационный план промышленности, мобилизационные планы наркоматов (включавшие планы главков), мобилизационные планы предприятий. Сводный мобплан промышленности и

мобпланы наркоматов строились по одной схеме и включали в себя план подачи вооружений по основной номенклатуре, план мероприятий, обеспечивающих подачу, план материально-технического обеспечения. Мобпланы наркоматов также включали планы мероприятий по переводу предприятий, подчиненных наркомату, на военное положение. Мобпланы предприятий состояли из следующих частей: описания мероприятий, проводимых с объявлением мобилизации или по особому распоряжению правительства; производственной мобилизационной программы; подготовительных мероприятий, необходимых для реализации мобзадания.

Для разработки мобпланов решением Распорядительного заседания Совета труда и обороны (РЗ СТО) от 25 июня 1927 г. «Об организации центральных мобаппаратов СССР» в большинстве наркоматов были созданы специальные мобилизационные подразделения, а начиная с 1929 г. центральные власти взяли курс на создание подобных отделов на всех государственных предприятиях. Оборонные органы гражданских ведомств должны были комплектоваться преимущественно за счет членов ВКП(б), прошедших специальную проверку ОГПУ. При этом каждый сотрудник имел доступ только к информации, имевшей непосредственное отношение к его служебным обязанностям, а «оборонные вопросы по кругу ведения данного ведомства» могли быть известны лишь руководству и «строго ограниченному числу ответственных работников»¹⁴.

В 1930-е гг. оборонные подразделения в гражданских наркоматах, главках, трестах, на предприятиях, имевшие названия военных отделов, спецотделов, моботделов и т. д., помимо мобработы также должны были совместно с отраслевыми и функциональными подразделениями заниматься текущим планированием выпуска оборонной продукции по военным заказам. В функции моботделов экономических агентов, выпускавших только гражданскую продукцию, естественно, входило только мобпланирование.

На практике работа по мобпланированию и текущему планированию по военным заказам в разных наркоматах, главках и т. д. была организована по-разному. Как отмечалось в справках по результатам проведенных в 1938 г. обследований военных, специальных и мобилизационных отделов, «моборганы наркоматов построены по самым разнообразным схемам», «единой организационной структуры нет. Так, НКОП <Наркомат оборонной промышленности. — А.М.> имеет Мобуправление, которое подразделяется на 2 отдела и группы, НКТП <Наркомат тяжелой промышленности. — А.М.> имеет военный отдел, ко-

торый подразделяется на 8 отраслевых групп, НКМаш <Наркомат машиностроения. — А.М.> — военный отдел с 12 секторами и НКМестпром <Наркомат местной промышленности. — А.М.> имеет спецотдел с 3 секторами. [...] Нет утвержденного положения о военных отделах». Размеры военных отделов наркоматов варьировались от 11 (Наркомат совхозов) до 70 (НКМаш) чел. Также различалась структура военных отделов главков и предприятий этих наркоматов¹⁵.

Гражданские и военные организации занимались повседневной работой, тогда как принятие стратегических решений, координация работы по мобпланированию и планированию нужд обороны находилось в компетенции центральных органов. Окончательное разрешение все эти вопросы получали в высших советских органах власти: Совете народных комиссаров (СНК), Совете труда и обороны (СТО) при СНК, Экономическом совете (ЭС) при СНК, Комитете обороны (КО) при СНК, а также, естественно, Политбюро ЦК ВКП(б). Комитет обороны был в наибольшей степени вовлечен в обсуждение и решение проблем обороны. Его название в конце 1920-х — 1930-е гг. неоднократно менялось. В 1925 г. была создана специальная гражданско-военная комиссия Политбюро по проблемам обороны. В 1927 г. эта комиссия была распущена, а вместо нее создана новая Комиссия обороны, подчиненная СТО, быстро превратившаяся в РЗ СТО. В 1930 г. РЗ СТО, в свою очередь, было ликвидировано и заменено Комиссией обороны при СНК и Политбюро, просуществовавшей до 1937 г. При упразднении СТО вместе с ним была распущена и Комиссия обороны, а вместо них были созданы ЭС — для решения текущих вопросов и координации работы гражданского сектора экономики — и КО — для рассмотрения проблем оборонной промышленности. В 1940 г. при ликвидации ЭС и организации на его базе отраслевых советов был создан Совет по оборонной промышленности, к которому перешла часть функций КО.

Обсуждение и подготовка важнейших вопросов, касающихся обороны, координация текущей работы осуществлялись другими организациями. В течение десятилетия, с 1927 г. по 1937 г., этим занимался Сектор обороны Госплана. Сектор обороны состоял как из военных, так и из гражданских работников и должен был соединять усилия военных из Наркомата обороны и Генерального штаба, с одной стороны, и работу главного планового органа страны — Госплана — с другой. В задачи Сектора обороны входили разработка всеобщего экономического плана на случай войны, координация усилий всех экономических наркоматов по созданию мобпланов, приведение в соответствие во-

енного плана и долгосрочного плана развития вооруженных сил с пятилетним планом развития народного хозяйства, а также координация всех вопросов, связанных с обороной, внутри Госплана. Военные оказывали большое влияние на работу сектора, и зачастую сектор лоббировал интересы военных, а не Госплана, и в этом смысле последний не был монолитным. Но в то же время предложения Сектора обороны были, как правило, более реалистичны, чем требования военных и даже чем решения высших правительственных органов¹⁶.

Во второй половине 1930-х гг. вся система управления оборонной промышленностью была реорганизована, вместе с ней подвергся реформированию и плановый центр оборонки. В конце 1936 г. из НКТП в отдельный наркомат была выделена оборонная промышленность. В апреле 1937 г. произошла ликвидация СТО, Комиссия обороны при СНК и Политбюро превратилась в КО. В декабре 1937 г. был ликвидирован Сектор обороны Госплана, его полномочия перешли к вновь созданному Мобилизационному сектору Госплана и кардинально реорганизованному аппарату КО¹⁷. В конце 1930-х гг. именно последнему принадлежала центральная роль в разработке оборонных проблем.

«Новый» аппарат КО состоял из четырех отделов. Первый отдел руководил работой по мобпланированию: подготавливал решения «КО по мобварианту на основе утвержденного КО порядка разработки мобплана», осуществлял «контроль за своевременным предъявлением НКО <Наркомат обороны. — А.М.> на основе утвержденных КО основных лимитов, мобзаявок всем наркоматам и за своевременной разработкой последними в заданные сроки своих мобпланов и планов подачи», проверял мобпланы наркоматов, контролировал работу моборганов наркоматов и СНК республик, наблюдал за накоплением мобфондов и резервов. Весной 1938 г. для руководства мобпланированием была создана специальная Военно-промышленная комиссия при КО (ВПК при КО), просуществовавшая, однако, недолго — до 1939 г. Второй отдел, соответственно, отвечал за военные заказы: подготавливал к рассмотрению КО план заказов военведа, следил за его выполнением. Третий отдел контролировал расходование средств, проверял финансовые и валютные заявки ведомств по оборонным вопросам, а четвертый имел вспомогательный характер: в его обязанности входило хранение и обработка переписки КО¹⁸. Аппарат формировался за счет командного и начального (от рядового до старшины включительно. — *Ред.*) состава РККА, что должно было закрепить особое положение военных в области военного планирования, которое

они уже имели в «старом» Секторе обороны Госплана. Гражданские специалисты, пусть и из наркоматов оборонки, привлекаемые к проработке материалов в КО, должны были быть уполномочены «на это лично наркомками»¹⁹.

Главенствующее положение в аппарате КО занимали первый (в 1938—1939 гг. аппарат ВПК) и второй отделы в соответствии с теми функциями, которые они призваны были осуществлять, — мобпланирование и текущее планирование нужд обороны. Подобная бинарная организация аппарата КО стала еще более очерченной после реорганизации 1940 г. Согласно постановлению СНК № 978/372сс «О реорганизации аппарата КО» от 7 июня 1940 г., аппарат КО должен был состоять из Мобилизационно-планового отдела и секретариата. В задачи отдела входила «разработка мобпланов промышленности, транспорта и ПВО, на основе заявок НКО, НКВМФ <Наркомата военноморского флота. — А.М.> и войск НКВД <Наркомата внутренних дел. — А.М.>», а также подготовка к рассмотрению на КО всех вопросов, связанных с мобилизацией промышленности и транспорта. Секретариат должен был готовить к рассмотрению на КО вопросы, связанные с текущими нуждами военведа: годовые и квартальные планы ТВЗ, планы воинских перевозок, вопросы строительства НКО и НКВМФ, принятия и снятия с производства видов вооружений, финансирования военведа²⁰.

Планирование нужд обороны в общесоюзных народно-хозяйственных планах

Главная проблема планирования нужд обороны в общесоюзных планах заключалась в нахождении оптимального сочетания «интересов обороны страны с необходимостью продолжать форсированный темп индустриализации страны»²¹. Как военные, так и гражданские специалисты признавали, «что перспективный план подготовки к обороне должен быть органически включен в общий план народного хозяйства»²². Основная трудность заключалась в том, каким путем добиться этого на практике. Одним из первых возникал вопрос: что является первичным при составлении планов — требования военных или потребности и возможности народного хозяйства?

За разработку общесоюзных планов отвечал, в первую очередь, Госплан. Основываясь на указаниях правительства, он издавал директивы, задававшие главнейшие показатели будущего плана. В результате длительных торгов и согласований между Госпланом, с одной стороны, и отраслевыми ведомствами —

с другой, предварительные ориентиры детализировались и превращались в окончательный общесоюзный план, который утверждался правительством. В то же время за разработку предложений по укреплению обороноспособности страны (точнее, за теоретический расчет уровня развития экономики к концу года, пятилетки и т. д., необходимого для успешного ведения войны, — мобзаявку, но не за разработку конкретных путей достижения этого уровня) отвечали, прежде всего, военные. Предложения по развитию оборонных объектов общесоюзного значения Госплан получал от НКО, по объектам местного значения предложения предоставлялись штабами военных округов на основе указаний Генштаба РККА в местные плановые комиссии (союзных республик, краев и областей)²³.

Так как военные и Госплан начинали и вели свою работу более или менее одновременно и параллельно, то зачастую нужды обороны, в том виде как их видели военные, просто не успевали учитываться Госпланом в первоначальных директивах, на основе которых все экономические агенты в СССР должны были разрабатывать свои планы. Это вело к тому, что периодически раздавались, с одной стороны, жалобы на «механическое» присоединение нужд обороны к общесоюзному плану, на недостаточную их проработку, а с другой — призывы к изданию по представлению Сектора обороны Госплана (в конце 1930-х гг. — аппарата КО) отдельных директив, касавшихся уже только отражения нужд обороны в общесоюзном плане. В итоге планирование нужд обороны включало «оценку и поправки к общему хозяйственному плану с точки зрения обеспечения в нем требований обороны»²⁴.

Отделению планирования нужд обороны способствовал также режим секретности. Оборона должна была планироваться двумя путями: «скрыто в общих к. ц. <контрольных цифрах. — А.М.>» и «в форме отдельного секретного приложения»²⁵. Процедуры составления общего плана и плана подготовки к обороне также были отделены друг от друга. Например, после совместного постановления СНК и СТО «О сроках и порядке разработки пятилетнего плана народного хозяйства» от 7 февраля 1928 г. было издано дополнительно постановление СТО «О порядке работ по составлению перспективного плана подготовки народного хозяйства к обороне»²⁶. Аналогичные постановления принимались при составлении годовых планов²⁷. Для того чтобы в общем пятилетнем плане были «скрыто» учтены нужды обороны, предполагалось «до окончательной сводки общего пятилетнего плана заслушать в РЗ СТО перспективные планы отдельных отраслей обороны (пятилетний план строительства вооруженных

сил, военной промышленности, стратегического строительства железных дорог и т. д.)»²⁸.

Подобная двойная система планирования довольно часто давала сбои. В частности, первый оборонный пятилетний план так и не был принят²⁹, а в утвержденном общесоюзном плане оборона была учтена только «скрыто»³⁰. В итоге, перспективного плана усиления обороноспособности страны в первой пятилетке просто не существовало, на что часто сетовали сами планировщики³¹. Та же история повторилась во второй пятилетке³². На протяжении 1930-х гг. годовые сводные оборонные планы в целом по Союзу ССР Госпланом обычно также не составлялись, «такие планы составлялись лишь Госпланы союзных республик»³³.

Наркоматы, главки, тресты и предприятия неоднократно жаловались на то, что указания по учету в планах нужд обороны предоставляются позже общих плановых директив, что обесценивает уже проделанную работу, заставляет «новое задание разрабатывать в крайней спешке»³⁴, «лишает возможности внимательно и продуманно вести работы со специальной целью». В итоге получался «многократный пересмотр и пересоставление смет на расходы по подготовке к обороне», что оттягивало «окончательное рассмотрение и утверждение смет на будущий бюджетный год», заключение и выполнение договоров³⁵. Поэтому агенты, с одной стороны, просили сообщать им директивы по планам оборонных мероприятий раньше, а с другой — стремились затянуть работу по составлению своих планов до тех пор, пока намерения центральных властей как в области заданий по обычной продукции, так и по заданиям, имеющим оборонное значение, не становились окончательно ясными. Например, в 1929 г. ведомства должны были дать свои материалы по обороне в Госплан к 1 августа. Однако, по состоянию на 20 августа 1929 г. «ни одно ведомство и ни одна союзная республика, за исключением управления войск ОГПУ, НКЗ РСФСР и весьма предварительных планов НКПС и НКПиТ (Наркомат почт и телеграфов), никаких материалов в Госплан не предоставили»³⁶. РЗ СТО не оставалось ничего другого, как продлить ранее установленные сроки³⁷.

Проблема согласования оборонных заданий в общесоюзных планах между Госпланом и военными осложнялась еще и тем, что существовала и третья сторона в этих спорах — Наркомфин (НКФ). Нужды обороны, выраженные в мобзаявке, в первую очередь влияли на распределение капвложений. Финансирование оборонного кастроительства в основном проводилось через государственный бюджет. Наркоматы и ведомства составля-

ли специальные оборонные титульные списки, а в их планах капстроительства отдельной строкой выделялись лимиты ассигнований на оборонные нужды³⁸. Соответственно, надо было согласовывать, имеются ли средства для реализации намеченных целей. Например, при составлении плана на 1929/30 г. выяснилось, что данный военпрому первоначально «финансовый лимит в 185 млн руб. не был увязан не только с мобзаданием по плану “Б”, соответствующим мобзаявке НКВМ <Наркомата по военным и морским делам. — А.М.> на конец трехлетия, но и с мобзаданием по плану “П” на 01.10.1930, созданным ВСНХ в качестве переходного этапа для достижения “Б”»³⁹. Иначе говоря, запланированные показатели, как в минимальном, так и в оптимальном вариантах основанные на предоставленной военными мобзаявке, были недостаточно профинансированы. После того как это выяснилось, ВСНХ обратился в РЗ СТО с просьбой либо выделить дополнительные ресурсы, либо уменьшить задание, так как «президиум ВСНХ не может взять на себя решение вопроса о том, каким изменениям подвергнуть мобзадание литеры “П”, и точно так же не может решить, по каким из номенклатур заявки НКВМ он может отдалить выполнение 3-х летней (орфография источника. — *Ред.*) заявки далее срока 01.10.1931»⁴⁰. НКФ, выступавший экспертом правительства, в вопросах соответствия запрашиваемых средств и провозглашенных целей, как правило, занимал «жесткую» позицию и старался не дать военпрому и военведу «лишнего»⁴¹.

Планирование военной промышленности

Центральное место в планировании нужд обороны занимало планирование собственно военной промышленности. В СССР в 1920—1930-е гг., в отличие от большинства других стран, военная промышленность представляла собой такую же отрасль индустрии, как и все «гражданские» отрасли. Выпуск большей части военной продукции был сосредоточен на так называемых кадровых заводах, специализировавшихся на производстве вооружений и амуниции. Участие гражданских заводов в выпуске военной продукции было сравнительно невелико. Кадровые заводы были объединены в соответствующие тресты, главки, а начиная с 1936 г., когда был создан Наркомат оборонной промышленности, в наркоматы. В 1940 г. кадровые заводы оборонных наркоматов выпускали 78% всей военной продукции, производившейся в стране⁴². Так как мощности кадровых заводов были рассчитаны на удовлетворение потребностей ар-

мии в вооружении во время войны, в мирное время они не были полностью загружены. Соответственно, кадровые заводы наряду с военной выпускали также и мирную продукцию. Например, в плане военных заводов, входивших в НКТП, на 1933 г. военная продукция составляла только 63,6%⁴³. В плане НКОП, единственного на тот момент оборонного наркомата, на 1938 г. заказы НКО и НКВД составляли около 80% валового выпуска, остаток приходился на гражданскую продукцию⁴⁴.

В СССР деятельность всех экономических агентов основывалась на планах, и в этом отношении кадровые заводы, оборонные тресты, главки и наркоматы не являлись исключением. Планирование военной промышленности было организовано в целом по той же схеме, что и в других секторах экономики: спуск ориентировочных заданий «сверху», их проработка и детализация в наркоматах, главках и на предприятиях, предоставление окончательного варианта плана «наверх»⁴⁵. Однако были и определенные отличия. По своей форме планы «военных» агентов отличались уже тем, что в них отдельными строками прописывалась военная и мирная продукция. Главное отличие организации планирования военной промышленности от гражданской заключалось в том, что наркоматы, главки и предприятия, выпускавшие вооружение и амунисию, должны были составлять свои планы по согласованию и на основе указаний не только вышестоящих организаций, но также и заказчика. Такой порядок сложился с самого начала. Согласно постановлению СТО от 5 октября 1927 г. «О порядке прохождения планов военной промышленности», НКВМ должен был предоставить в ВСНХ (которому в то время подчинялась военная промышленность) все «сведения, необходимые для разработки пятилетнего плана, оздоровления и дальнейшего развития военной промышленности и накопления материалов мобзапаса». ВСНХ разрабатывал этот план и предоставлял его на утверждение в СТО, но лишь по согласованию с НКВМ и Госпланом⁴⁶.

Параллельно с планами оборонной промышленности военные разрабатывали планы ТВЗ, отражавшие пожелания и требования военных к промышленности. Так как до войны экспорт вооружений практически отсутствовал и государство в лице военных⁴⁷ являлось фактически единственным покупателем продукции советской оборонки, то в целом план ТВЗ должен был равняться производственному плану военной промышленности в натуре⁴⁸. Военвед разрабатывал годовые и пятилетние планы ТВЗ. Однако сумма годовых планов ТВЗ никогда не соответствовала пятилетнему. Объем военных заказов находился в прямой зависимости от международной обстановки, которую было

тяжело спрогнозировать на пятилетие вперед. Соответственно, пятилетние ТВЗ, так же как советские пятилетние планы развития народного хозяйства, имели мало общего с действительностью⁴⁹. Годовые планы ТВЗ значительно лучше соотносились с реальными закупками вооружений, но могли значительно меняться в процессе исполнения. Ниже речь идет преимущественно о годовых ТВЗ.

Несмотря на то что, так сказать, круг действующих лиц был неизменен, постоянной процедуры разработки плана ТВЗ и его увязки с планом военной промышленности в 1930-е гг. так и не сложилось. Как было указано в одном из документов, составленном в 1939 г. в аппарате КО, «в Наркомате обороны нет положения, в котором бы был установлен порядок и сроки заключения договоров с промышленностью, порядок разрешения преддоговорных споров, порядок согласования цен и т. д.»⁵⁰. На это неоднократно жаловались и сами военные. В частности, в начале февраля 1940 г. военные моряки в письме в КО при СНК указывали, что отсутствие четких правил составления планов военных заказов, «обуславливающих нормальное прохождение плана заказов через систему согласований до его утверждения и обеспечения кредитами, крайне затрудняет и замедляет работу НКВМФ как по составлению плана, так и по его реализации в промышленности». В письме подчеркивалась, что практика работы НКВМФ по планам заказов в 1938 и 1939 гг. показывает необходимость издания КО руководящей «Инструкции по составлению плана заказов», которая «должна содержать четкие требования и указания НКВМФ по всей системе работы над планом заказов НКВМФ и уточнить по этапам взаимоотношения, возникающие в процессе этой работы с Комитетом обороны, Экономическим советом и наркоматами промышленности»⁵¹. Неделей раньше письмо со схожим содержанием КО получил от Генштаба РККА⁵².

Отсутствие правил вело к тому, что планы военной промышленности и ТВЗ появлялись в результате череды обычных для советской экономики торгов и споров. Осенью года, предшествующего плановому, военвед составлял годовую заявку на потребность в вооружении и направлял ее в военпром. В наркоматах, выпускавших военную продукцию, собирались специальные совещания с участием военных. На этих совещаниях рассматривались заказы, предъявленные военными, и принимались решения, какие из них могут быть размещены на заводах соответствующих наркоматов, а какие нет, какова их стоимость и т. д.⁵³ По результатам заседаний наркоматы предоставляли свои заключения по ТВЗ, включая все разногласия с военными.

Для решения спорных вопросов созывались специальные комиссии, а окончательные решения принимались центральными органами.

Планируя заказы и выпуск, военные хотели получить от промышленности как можно больше вооружений, тогда как военпром был заинтересован, в первую очередь, в получении выполнимых планов. Масштабы разногласий наглядно иллюстрирует следующий пример. При составлении плана по НКОП на 1938 г. НКО запросил заказов на 13,3 млрд руб., что было в 3,3 раза больше стоимости заказов, выполненных НКОП в предыдущем году. НКОП соглашался принять заказы только на сумму 9,5 млрд руб. В итоге высшему руководству был направлен длинный список разногласий, занявший более 40 страниц⁵⁴. Наличию столь масштабных разногласий способствовала обособленность планирования, ведущегося военными, его несогласованность с наметками Госплана. При обсуждении плана на 1938 г. НКОП указывал, что «полная реализация заказа НКО увеличивает потребность оборонной промышленности в станках и металлах (цветных в особенности) в гораздо больших темпах, чем намеченный народно-хозяйственным планом темп роста машиностроения и металлургии на 1938 г.»⁵⁵ То же отмечали работники аппарата КО. Как было сказано в одном из документов, «финансовое планирование в НКО производится в отрыве от планирования материальных фондов. Единого органа, объединяющего вопросы сводного планирования финансовых и материальных фондов, в НКО нет. Материальное планирование осуществляется без всякого учета производственных возможностей промышленности». В результате промышленность не может выполнить планы ТВЗ, а финансовые средства, отпущенные на эти цели НКО, полностью не расходуются⁵⁶.

Стоит отметить, что разногласия не всегда были связаны с тем, что промышленность отказывалась от принятия заказов, ссылаясь на их нереальность. По тем видам вооружений, которые уже были освоены, военпром выступал за большие объемы заказов. Например, ВСНХ просил повысить план на 1929/30 г. по винтовкам, винтпатронам, пороху, хотя военным уже не нужно было такое количество этого устаревшего вооружения. Интерес ВСНХ в таком увеличении объяснялся тем, что, можно было, с одной стороны, выполнить программу по валу, а с другой — улучшить финансовое состояние своих заводов⁵⁷. В итоге главные довольствующие управления военведа, «упираясь в коммерческие соображения промышленности “заказ не можем принять по причине загрузке мощностей”», вынуждены были,

«в ущерб комплектности вооружения и боевой техники», заказывать только то, что легко принималось⁵⁸.

Таким образом, несмотря на всю приоритетность задачи снабжения армии, военные не могли пролоббировать полное удовлетворение своих запросов. Это происходило в силу нескольких причин. Во-первых, военные были ограничены отпущенным им бюджетом. Например, при планировании ТВЗ на 1940 г. одной из главных проблем, которые должна была решить специальная комиссия, созданная КО для урегулирования разногласий между военпромом и военведом, было «определение общей суммы бюджета и объема плана заказов»⁵⁹. Во-вторых, разногласий было слишком много, чтобы центральные органы могли детально входить в каждое из них. Центр не справлялся с потоком жалоб военных на действия промышленности, что наглядно демонстрирует следующая история. В 1930 г. НКВМ обратился в правительство с просьбой воздействовать на промышленность и заставить принять ряд заказов, от которых военпром отказывался. Но правительство сообщило, что рассматривать эти споры не будет, чтобы не загружать себя «вопросами, которые могут быть разрешены в порядке межведомственного соглашения», и рекомендовало «впредь, подобного рода вопросы, по мере их накопления, рассматривать совместно РВС СССР и ВСНХ СССР», разрешив вносить их в правительство лишь «в том случае, если они не могут быть разрешены силами ведомств»⁶⁰.

В результате появилась целая иерархия проблем: чем приоритетнее считался вопрос, тем выше был статус инстанции, ведению которой он подлежал. Общие плановые показатели работы военной промышленности и суммарные цифры военных заказов рассматривались на уровне Политбюро и лично Сталиным⁶¹, менее важные вопросы — на уровне СНК, СТО, ЭС, КО и т. д. Промышленность могла уклониться от неприоритетных заказов или добиться размещения их на выгодных условиях. Проблема отказов промышленности от заказов являлась постоянной головной болью военведа. Военные неоднократно просили правительство прекратить эту практику, сделать так, чтобы наркоматы «не могли отказываться от выполнения заказов»⁶², т. е. установить однозначный приоритет планов военных заказов над планами промышленности.

Окончательно планы военной промышленности и ТВЗ согласовывались специальными постановлениями правительства о планах наркоматов оборонной промышленности. В этом заключалось другое отличие практики планирования военной промышленности от гражданской, для которой итоговые вари-

анты наркоматовских планов официально не утверждались⁶³. Например, план производства НКОП на 1938 г. был утвержден постановлением КО от 20 февраля 1938 г. В постановлении были определены следующие позиции: валовая продукция НКОП, объемы заказов НКО и НКВД, программа выпуска главнейших изделий оборонной и гражданской продукции в натуре, годовая выработка среднего рабочего, численность работающих и фонд зарплаты, процент снижения себестоимости⁶⁴. Процедура утверждения плана НКОП на 1939 г. была схожей⁶⁵. Таким образом, планы для военной промышленности устанавливались КО после утверждения правительством общесоюзного годового плана, в котором уже были прописаны задания наркоматам, в том числе и НКОП, бюджета страны, включавшего строку расходов на НКО и НКВД, и плана военных заказов. То есть планы военной промышленности задавались несколько более жестко, чем планы гражданских отраслей, что можно рассматривать как проявление приоритетности оборонки. После войны планы промышленных оборонных наркоматов (министерств), точно так же как и гражданских, стали утверждаться приказами наркома (министра)⁶⁶.

Необходимо добавить, что практика издания таких специальных постановлений, задававших плановые показатели оборонки, сложилась не сразу, до появления специального Наркомата оборонной промышленности ее не существовало. В 1933 г. Госплан жаловался в СНК, что «при создавшемся положении сводный и взаимно увязанный план по военной промышленности теперь не составляется. План на 3-й квартал НКТП не был составлен и поэтому Госпланом не был рассмотрен». Та же ситуация была в области капстроительства военной промышленности: «Фактически строительство идет без рассмотренных Госпланом и утвержденных правительством титульных списков и планов ввода в эксплуатацию. Тресты и главки составляют и спускают для исполнения титульные списки, не увязанные между собой и не выдержанные в духе единых установок». «Такое же положение создается и в области проработки производственных программ, планов по труду, качественных показателей и финпланов: все это прорабатывается трестами, а вышестоящими органами серьезно и по существу не рассматривается и не проверяется, необходимой увязки плана не производится»⁶⁷. Госплан просил СНК издать постановление, обязывающее «НКТП (в который в тот момент входила военная промышленность. — А.М.) предоставлять через Госплан на утверждение СНК сводные годовые и квартальные планы по военной промышленности в объеме показателей, установленном для всей

тяжелой промышленности, и в те же сроки, которые установлены для предоставления планов по наркомату в целом»⁶⁸.

Несоставление сводных планов военной промышленности в первой половине 1930-х гг. являлось, в первую очередь, следствием отсутствия планового органа, который мог бы этим заниматься, поскольку, как сообщал Госплан, «центральный плановый сектор НКТП планированием военной промышленности по существу не занимается, а ГВМУ <Главное военно-мобилизационное управление. — А.М.> объединяет лишь мобилизационную работу по военной промышленности, но не текущий план». Дело ухудшала секретность. Тот же Госплан отмечал: «...так как вся работа военной промышленности... не подвергается критике в печати, то в результате мы имеем большую отсталость военной промышленности в методах работы, в нормах расхода материалов, в деле снижения себестоимости и т. п.»⁶⁹. Видимо в дальнейшем такое состояние в области военного планирования послужило одной из причин выделения НКОП из НКТП.

Несмотря на то что со второй половины 1930-х гг. планы наркоматов оборонной промышленности стали утверждаться правительством, все прочие проблемы советского планирования, характерные для гражданских отраслей, присутствовали и в оборонке. Во-первых, сроки утверждения планов редко соблюдались, чему в немалой степени способствовало отсутствие четкой процедуры согласования плана военных заказов с планами наркоматов. План НКОП на 1938 г., как отмечалось выше, был утвержден только 20 февраля 1938 г. Утверждение плана заказов для НКВМФ на 1939 г., а вместе с ним и производственных планов для оборонки, также затянулось до марта 1939 г., а планов на 1940 г. — до февраля 1940 г.⁷⁰ План производства боеприпасов (для Наркомата боеприпасов — НКБ) на 1941 г. был утвержден только 14 февраля 1941 г. Мобилизационный отдел Госплана СССР в своей записке в ЦК ВКП(б) от 8 апреля 1941 г. отмечал: «Утверждение натурального разреза плана по оборонной промышленности с большим опозданием — явление постоянное по всем наркоматам, так же как и неувязки между натурой и объемными и качественными показателями»⁷¹.

Соответственно, до главков и предприятий планы доходили с еще большим опозданием. В частности, окончательный вариант плана спецзаказов на 1936 г. НКТП довел до своих главков только 23 февраля 1936 г.⁷², НКБ план на 1941 г. до своих главков — только 11 марта 1941 г.⁷³ Окончательный план на 1935 г. заводы военпрома получили только в конце июля 1935 г.⁷⁴, на 1936 г. — также только во втором полугодии планового года⁷⁵, а

некоторые заводы — вообще только в октябре—ноябре 1936 г.⁷⁶ План на 1937 г. судостроительные заводы НК ОП получили только в марте⁷⁷. План на III квартал 1937 г. завод «Саркомбайн» получил от 3-го главка НК ОП только 23 октября 1937 г.⁷⁸, план на 1939 г. заводу им. Молотова НК В был прислан только 28 июня 1939 г.⁷⁹ и т. д.

Один из плановиков НК ОП, Харитонович, заявил: «Ясно, что, если мы увлекаемся вопросами детального согласования плана во всех его элементах, мы не сумеем выпустить его своевременно». Эта была одна из ключевых проблем планирования как в оборонке, так и в гражданских отраслях. Необходимо было все время выбирать между детальной проработанностью плана и составлением его в срок. Решение этой проблемы, озвученное тем же Харитоновичем, было следующим: «Пусть мы на некоторых участках будем ошибаться, но мы выиграем на своевременности составления плана. Лучше я пожертвую законченностью некоторых пунктов плана, но зато и дам план своевременно»⁸⁰.

В итоге на практике складывалась такая картина: заводы начинали год или квартал, имея лишь главнейшие плановые показатели, и то в предварительном виде (прежде всего, по производству), тогда как окончательный, детальный вариант плана, как видно из приведенных примеров, они получали много позже, а в некоторых случаях не получали вообще⁸¹. Цитируемый выше Харитонович приводил следующий пример: «В конце 1936 г. [судостроительным. — А.М.] заводам были сообщены на 1937 г. цифры, которым был дан даже специальный заголовок “контрольные точки”. Эти точки представляли собой как бы заводской портфель заказов. Так на эти точки и надо было заводам смотреть, тем более что в начале года у начальника главка были собраны директора и главные инженеры заводов и там было разъяснено, что спущенные им точки не являются планом, а что они представляют собой портфель заказов. Спрашивается, будем ли мы требовать от заводов выполнения всех пунктов, указанных в контрольных точках. Не будем, ибо, в частности, в тот момент, когда они составлялись, не было еще даже утвержденного плана по заказам НК О, который утверждается в специальном порядке, в зависимости от отпускаемых НК О финансов, не был также еще получен нами тот твердый план, который поступил к нам от высших органов только в марте месяце. Твердого плана спустить заводам в конце 1936 г. мы не могли. Чтобы все же ориентировать их в предстоящей работе, мы сообщили содержание портфелей заказов (контрольные точки)»⁸².

Одновременно в военной промышленности, так же как и в гражданской, широко распространена была практика двойного планирования, когда главк для подстраховки спускал предприятиям план больший, чем утвержденный правительством⁸³. При этом сами плановики не видели в такой практике ничего плохого. Вот, например, что говорил работник планово-производственного отдела 2-го главка НК ОП Харитонович: «Что может еще носить известный характер так называемого двойного планирования? Может быть, то, что на 2-й квартал НК ОП утвердил главку лимит в 230 миллионов, а мы спустили заводам 250 миллионов, потому что номенклатурный план, который нам также утвержден НК ОП, не укладывается в 230 миллионов. Я думаю, что разница в 10% не представляет собой ничего катастрофического. Я не скрываю тех недочетов, которые у нас действительно есть; то, что в наши планы попадают те элементы работы, которые подчас на заводе оказываются необеспеченными; то, что встречаются отдельные ляпсусы; то, что мы выпускаем планы, может быть, не всегда точно согласованные с директивными указаниями НК ОП. Здесь это я признаю и считаю, что мы должны ставить своей задачей все эти недочеты в будущем свести на нет»⁸⁴. Такой стиль работы, естественно, снижал качество планирования, способствовал несогласованности между собой как планов экономических агентов, так и показателей плана конкретного агента.

Кроме того, на качестве планов отрицательно сказывался оппортунизм агентов, манипулировавших информацией в свою пользу⁸⁵. Планы оборонных предприятий, трестов, главков, наркоматов утверждались вышестоящими организациями, но на основе тех данных, которые предоставляли они сами. Вышестоящие органы, как правило, были не в состоянии проверить достоверность всей полученной информации, соответственно, это вело к тому, что большое влияние на формулировку плановых заданий оказывали те органы, которые в дальнейшем их выполняли. В свою очередь, это способствовало распространению практики заниженного планирования, так как агенты были заинтересованы в получении выполнимых, ненапряженных планов. Эта проблема осознавалась центральными властями, признававшими, что «промышленные наркоматы, как известно, не добираются до отдельных предприятий»⁸⁶, а качество плановой работы подчиненных «не может быть высоким, если вышестоящие органы не рассматривают и не проверяют их проектировок, крупные просчеты являются неизбежным следствием отсут-

ствия этой проверки и увязки плана военной промышленности в целом»⁸⁷. Однако попытки изменить ситуацию с помощью периодических кампаний и проверок давали лишь кратковременный эффект.

Заключение договоров

Планы наркоматов оборонной промышленности и планы ТВЗ задавали программу военной промышленности в предельно агрегированном виде. Планы оборонных главков, трестов и предприятий (равно как и гражданских) были более конкретными, но также оставляли массу нерешенных вопросов, среди которых главными были два: для кого конкретно производится та или иная продукция и какие технологические требования к ней предъявляются. Свое разрешение эти проблемы должны были находить в договорах между конкретными производителями и потребителями продукции.

Договоры были крайне важным элементом советской плановой системы, без которых она не смогла бы работать. Ни в каком плане невозможно учесть все хозяйственные связи между агентами, так как трансакционные издержки на составление такого плана стремятся к бесконечности⁸⁸. В договорах, заключаемых, в отличие от планов, децентрализованно, указывалось следующее: кто, кому, сколько, какой именно продукции поставляет, в какие сроки и по какой цене. Кроме того, договоры в советской экономике были необходимы, так как с их помощью удавалось несколько сгладить ошибки планирования. Договоры имели оперативный характер и в значительной степени отвечали на вопросы, как работать, пока план агента еще не утвержден, что делать при несогласованности плановых показателей и т. д. Договоры фактически детализировали планы. Заключение договоров происходило практически параллельно составлению годовых планов: подготовка к заключению договоров начиналась несколько позже старта процесса годового планирования, а подписание договоров происходило примерно в то же время, что и утверждение планов. Нередко договоры заключались до утверждения планов, но после принятия планов, как годовых, так и квартальных, могли быть скорректированы.

Необходимо подчеркнуть, что договор в плановой системе принципиально отличается от договора в рыночной экономике. В плановой экономике заключение договоров не являлось результатом свободного решения сторон, а происходило в рамках

так называемых «договорных кампаний». Договоры должны были заключаться во исполнение утвержденных агентам планов. Тем не менее, в силу того что договоры заключались децентрализованно, у сторон было определенное поле для маневра, и иногда недовольная сторона могла вообще отказаться от заключения договора. В случае, когда речь шла о фондируемой, наиболее дефицитной, продукции, заключение договоров было наиболее тесно связано с планами (планами распределения фондируемой продукции), тогда как при заключении договоров по нефондируемой продукции как у заказчика, так и у продавца было существенно больше прав.

Процесс заключения договоров в оборонке и гражданском секторе различался несильно. В целом он был устроен следующим образом. Каждая «договорная кампания» инициировалась и проводилась из центра. В ознаменование ее начала осенью года, предшествующего плановому, издавались соответствующие постановления правительства и приказы наркомов. В этих законодательных актах прописывались сроки заключения договоров и назывались агенты, которые должны были их заключать, определялась процедура преодоления возможных разногласий по договорам. «Договорные кампании» состояли из двух последовательных частей: заключения типовых договоров, а также «основных условий поставки» и заключения прямых договоров. Единицей проведения «договорной кампании» был наркомат, у каждого наркомата была как бы своя «кампания», правительство определяло лишь общие правила игры. Типовые договоры и «основные условия поставки» заключались между наркоматами — производителем и получателем продукции. Ими определялись общий порядок поставки и приемки продукции, предъявляемые к ней технологические требования и требования по комплектности, предусматривалась процедура отказа от бракованной продукции и возможные санкции, детализировался порядок преодоления разногласий⁸⁹. Список товаров, по которым заключались «основные условия поставки», ежегодно обновлялся правительством. Например, в 1940 г. НКВ только с наркоматами-поставщиками должен был заключить 39 «основных условий поставки»⁹⁰. Максимально конкретные условия, в т. ч. количество и ассортимент поставляемой продукции, определялись в прямых договорах. Прямые договоры заключались на уровне предприятий — между производителями и заказчиками продукции. Их подписание знаменовало собой финал «договорной кампании». Прямые договоры должны были заключаться, с одной стороны, во исполнение планов, а с другой — «на базе

основных условий поставки, согласованных между наркоматами — поставщиками и потребителями»⁹¹, и типовых договоров.

За разработку типовых договоров, «основных условий поставки», равно как прямых договоров, в первую очередь, отвечали производители. При согласовании договоров с заказчиками, естественно, возникала масса споров и конфликтов. Улаживание споров происходило либо напрямую, либо, в случае отсутствия решения, в органах государственного арбитража. Госарбитраж был организован иерархически. Уровень рассмотрения спора определялся статусом спорящих сторон. Например, решения по спорам предприятий одного наркомата принимались ведомственным арбитражем. В задачу арбитража также входило наблюдение за выполнением договоров и наложение взысканий на сторону, не соблюдающую условий⁹².

В военной промышленности существовал особый порядок рассмотрения споров между производителем и заказчиком, обусловленный секретностью и приоритетностью оборонки. Постановлением СТО от 28 ноября 1931 г. при Наркомате рабоче-крестьянской инспекции (НКРКИ) была создана специальная финансово-техническая арбитражная комиссия для разбора споров по военным заказам. В 1934 г. арбитражная комиссия была ликвидирована вместе с НКРКИ, — взамен была установлена новая специальная процедура. Споры по военным заказам не подлежали рассмотрению местных органов арбитража, а могли разбираться только в центре, главным арбитром «вне зависимости от цены иска»⁹³. Так как главный арбитр сразу же оказался перегружен работой по спорам вокруг военных заказов, то уже в 1936 г. был установлен ценз — сначала в 10 тыс. руб., а чуть позже в 25 тыс. руб. — для исков, которые он должен был рассматривать. Иски по несекретным военным заказам на меньшие суммы подлежали рассмотрению в общем порядке⁹⁴.

Так как заключение договоров являлось продолжением и дополняло процедуру годового планирования, большинство проблем, возникавших при составлении планов, были характерны и для «договорных кампаний». «Договорная кампания» 1940 г. в НКВ может служить иллюстрацией подобных кампаний в оборонных наркоматах. Подготовка к проведению «договорной кампании» 1940 г. в НКВ стартовала еще до официального издания постановления правительства об ее начале. Уже в середине сентября 1939 г. в НКВ был издан приказ № 264 «О подготовке к заключению договоров на 1940 г.»⁹⁵. Директорам предприятий и руководителям организаций НКВ предлагалось приступить к подготовке заключения договоров, для чего «обсу-

доть с участием оперативных работников по снабжению, сбыту, финансам и юрисконсультов действующие системы договорных связей и «Основные условия поставки» и не позднее 1 октября 1939 г. представить свои предложения главкам и трестам. В свою очередь, главкам и трестам на основе полученных данных предлагалось разработать проекты «Основных условий поставки» и типовых договоров и представить их в ведомственный арбитраж НКВ не позднее 5 октября 1939 г., для дальнейшего представления наркому не позднее 15 октября. Приказ появился слишком рано, тогда, когда плановые задания на 1940 г. ни предприятиям НКВ, ни самому НКВ не были ясны, в силу чего установленные сроки были невыполнимы. В последующих постановлениях правительства и наркомата они были скорректированы. Постановление СНК «О заключении договоров на 1940 г.», изданное 8 октября 1939 г., послужило сигналом к началу реальной «договорной кампании»⁹⁶. Наркоматам-производителям предлагалось разработать «основные условия поставки» на товары, список которых прилагался, к 20 ноября 1939 г. Задавались также сроки подписания прямых договоров. Во исполнение этого решения в наркоматах были изданы соответствующие приказы. Появился такой приказ и в НКВ, причем о наличии предыдущего приказа № 264 даже не упоминалось. Тем не менее для разработки «Основных условий поставки» и типовых договоров приказом НКВ предусматривались более сжатые сроки, чем сроки, установленные постановлением правительства (см. табл. 1)⁹⁷. Стремление НКВ получить от своих подчиненных проекты «Основных условий поставки» и типовых договоров раньше, чем того требовало правительство, было связано с желанием подстраховаться и поторопить подчиненных, склонных не соблюдать сроки «договорных кампаний», а также дать предприятиям больше времени для проработки прямых договоров. НКВ хотел, чтобы его предприятия и организации имели уже утвержденные «Основные условия поставки» не позже 10 ноября 1939 г., а к 15 декабря 1939 г. — примерный план «заключения договоров на 1940 г. в количественном и суммарном выражениях», т. е. к тому моменту, когда, как правило, в главках приступали к первой проработке заводских производственных программ⁹⁸. Для заключения прямых договоров приказ НКВ повторял «правительственные» сроки.

Ответственность за своевременное заключение и качество договоров возлагалась персонально «по предприятиям и организациям НКВ на директоров и управляющих этих предприятий и организаций», «по главкам (отделам) и трестам НКВ на начальников главков (отделов) и управляющих трестов». Все

они должны были докладывать о ходе заключения договоров в наркомат. Общее руководство «договорной кампанией» было возложено на одного из заместителей наркома. Кроме того, за ходом «договорной кампании» должны были следить ведомственный арбитраж и Главная инспекция НКВ⁹⁹.

Таблица 1

Сроки проведения «договорной кампании» 1940 г. в НКВ, установленные согласно постановлению СНК № 1648 «О заключении договоров на 1940 г.» от 8 октября 1939 г. и приказу НКВ № 297 «О заключении договоров на 1940 г.» от 17 октября 1939 г.

	Согласно постановлению СНК	Согласно приказу НКВ	
Типовые договоры и «Основные условия поставки»			
	Срок	Срок	Разработчик
На продукцию, получаемую предприятиями и организациями НКВ от других наркоматов	20.11.1939	5.11.1939	ЦУМС НКВ* с привлечением главков
На продукцию, получаемую предприятиями и организациями НКВ от «Оборонпромснаба»		25.10.1939	ЦУМС НКВ
На продукцию ширпотреба, выпускаемую предприятиями и организациями НКВ		25.10.1939	Трест ТПШ
На продукцию, выпускаемую в порядке кооперирования предприятий НКВ		1.11.1939	Отдел кооперирования НКВ
На продукцию, выпускаемую предприятиями и организациями НКВ для «основных заказчиков» (НКО, НКВМФ, НКВД)		1.11.1939	НКВ
На продукцию, выпускаемую предприятиями и организациями НКВ для «прочих ведомств-заказчиков»		25.11.1939	Главки-производители НКВ

	Согласно постановлению СНК	Согласно приказу НКВ
Прямые договоры		
	Срок	Срок
На продукцию ширпотреба	20.12.1939	20.12.1939
На предметы производственно-технического снабжения и оборудования	20.1.1940	20.1.1940
На перевозку грузов	20.2.1940	20.2.1940
На продукцию ширпотреба	20.12.1939	20.12.1939
Договоры по переходящему капстроительству	—	1.2.1940
Договоры по вновь начинаемому капстроительству	—	1.3.1940

* ЦУМС НКВ — Центральное управление материального снабжения НКВ.

Составлено по: РГАЭ. Ф. 8157. Оп. 1. Д. 134. Л. 25—26, 49—50.

Несмотря на всю теоретическую стройность «договорной кампании», воплощение ее на практике происходило сложно. Из 39 «основных условий поставки», которые Центральное управление материального снабжения (ЦУМС) НКВ должно было подписать с наркоматами-поставщиками, в срок не было согласовано ни одно. К началу 1940 г. с опозданием было закончено согласование 11 условий, тогда как 28 оставались несогласованными¹⁰⁰. Не сильно лучше дело обстояло с прямыми договорами и «Основными условиями поставки», разрабатываемыми другими подразделениями НКВ. В установленный срок были закончены только «Основные условия по кооперированию и по сбыту ширпотреба». «Основные условия поставки продукции «Оборонпромснабом»» были утверждены с десятидневным опозданием, типовой договор на сдачу основной продукции НКО — с опозданием в 17 дней. Как выявила проверка, начальники главков, равно как и начальник ЦУМС, «непосредственно этой работой не занимались, передоверив ее второстепенным работникам главков». Точно так же работа по заключению прямых договоров проводилась «ненадлежащими темпами». По

данным на середину декабря 1939 г., фактически заключение договоров было только начато¹⁰¹. Трудности в проведении «договорной кампании» привели к тому, что этот вопрос в конце декабря 1939 г. был специально вынесен на заседание коллегии НКВ. Постановление коллегии обязывало начальников главков и директоров предприятий «лично принять все меры к завершению заключения договоров на ширпотреб в течение ближайших дней и окончанию заключения остальных договоров в сроки, установленные постановлением СНК от 08.10.1939 г.». Им предлагалось немедленно представить планы заключения договоров на 1940 г. в суммарном выражении. Начальнику ЦУМС предписывалось незамедлительно закончить согласование «Основных условий поставки» с наркоматами-поставщиками и разослать их предприятиям НКВ¹⁰².

Причины задержек в заключении договоров состояли в том, что, с одной стороны, стороны хотели максимально точно знать свои будущие плановые задания и не заключать «ненужных» договоров¹⁰³, а с другой — торговались за конкретные условия поставки продукции. Отчитываясь в конце 1939 г. о проведении «договорной кампании», начальники главков сообщали в НКВ, что окончательное подписание договоров «задерживается некоторыми разногласиями по количеству [поставляемой продукции], техническим условиям и ценам»¹⁰⁴. «Договора со вторым основным заказчиком НКВМФ еще не заключались вследствие того, что НКВМФ считает возможным приступить к заключению договоров лишь после утверждения правительством программы заказов на 1940 г.»¹⁰⁵, и т. д.

Задержки в подписании прямых договоров, споры по конкретным пунктам договоров нередко выливались в отказы от их заключения, т. е. теоретически прямая связь между планом и договором на практике работала не всегда. Конкретное предприятие наркомата-производителя и подразделение военного ведомства (равно как и любая пара предприятий гражданских наркоматов) могли не подписать прямого договора на продукцию, выпуск которой планировался. Архивы пестрят примерами подобных споров по заключению договоров. Для обозначения таких конфликтов существовал специальный термин — «преддоговорные споры», а сами они подлежали обязательному разбору в органах арбитража. Формально постановления арбитража носили директивный характер, и стороны обязаны были заключать договоры на условиях, определенных арбитражем. Ежегодно органами государственного арбитража разбирались

несколько десятков тысяч преддоговорных споров, составлявших от 5 до 15% всех рассмотренных арбитражем конфликтов¹⁰⁶. Но даже с помощью арбитража стороны не всегда удавалось принудить к заключению договора.

Споры между предприятиями и военными по заключению прямых договоров являлись во многом продолжением и дополнением споров по согласованию наркоматовских производственных программ и плана ТВЗ, которые согласовывались именно по заводам. Отказываясь от заключения договоров, стороны хотели вернуть позиции, утраченные, как им казалось, при согласовании производственной программы с планом ТВЗ. На отказы военных от заказов также влияло изменение их представлений о требованиях к вооружению во время будущей войны.

К сожалению, практически невозможно сказать, кто чаще — военные или предприятия — отказывался от заключения договоров, но масштабы самого этого явления трудно недооценивать. Представление о них дает следующий пример. В конце 1938 г. НКОП обратился в правительство с просьбой уменьшить наркоматовскую программу по валовой продукции на 535,2 млн руб., или 4,4%. НКОП представил подробный перечень и стоимость снимаемых изделий, привел соответствующие аргументы¹⁰⁷. Обосновывая необходимость снятия того или иного изделия, НКОП чаще всего ссылался или на отказы заказчика от заказов, или на уменьшение заказов по договорам (т. е. заключение военными договоров на меньшие суммы, чем предусматривалось планом). Стоимость изделий, которые предлагалось исключить из плана, составляла больше половины стоимости программы. Только 3-му главку НКОП предлагалось уменьшить программу на 76,1 млн руб.¹⁰⁸ Хотя промышленность стремилась представить факты неподписания договоров исключительно как результат усилий военных (в просьбе уменьшить программу иная мотивировка была невозможна), очевидно, что они являлись также «заслугой» и промышленности. В случае отказа от заключения договора, как правило, крайне трудно определить, что явилось первопричиной его неподписания: выставление чрезмерных требований одной стороной или несогласие с этими требованиями другой, так как понятие чрезмерности требований субъективно. Если инициатором отказа от договора являлось предприятие, то оно, как правило, в качестве обоснования приводило всевозможные технические причины: состояние производства, несоответствие освоенных технологий заказываемой продукции и т. д. На самом же деле в основе отказов промышленности от выполнения тех или иных военных заказов

лежало стремление производить только «выгодную», уже освоенную продукцию, с которой можно было относительно легко достичь выполнения плана. Естественно, в этом отношении возможности промышленности были ограничены. Нельзя было отказаться от наиболее приоритетных заказов, но вполне реально — от второстепенных, в силу того что, как уже отмечалось, центр не мог контролировать все военные заказы.

Для преодоления оппортунизма промышленности в распоряжении военных было несколько стратегий. Во-первых, существовал официальный путь подачи жалоб через органы госарбитража. Во-вторых, у военных была возможность более тесной работы с непосредственным производителем уже на стадии согласования плана ТВЗ с производственной программой. Таким путем, например, в 1940 г. пошло командование 1-й и 2-й Дальневосточных Краснознаменных армий: оно стремилось напрямую влиять на программу завода № 106 им. В.М. Молотова НКВ, основного предприятия, отвечавшего за поставки и ремонт артиллерийского и стрелкового вооружения для этих армий¹⁰⁹. Наконец, в промышленности функционировал институт военных представителей (военпредов), одной из задач которого было как раз лоббирование заключения договоров¹¹⁰. Военпреды должны были обо всех случаях отказов от заключения договоров докладывать в центральные органы военведа для принятия мер. Своевременно полученный «сигнал» давал возможность военведу вовремя вмешаться и добиться принятия того или иного заказа. Например, когда в 1938 г. завод № 145 НКОП, монополист в области производства двухголовых масленок, под предлогом реконструкции соответствующего цеха отказался заключать с НКО договор на их поставку, именно военпред этого завода сообщил в Артиллерийское управление (АУ) РККА, что «завод... цех переоборудовал... часть оборудования для изготовления масленок распродает. Завод также распродает имеющиеся у него, но непредъявленные масленки»¹¹¹. Благодаря оперативной информации, АУ успело быстро вмешаться и добиться восстановления производства масленок до того момента, как оно было окончательно свернуто.

Однако добиться заключения «нужных» договоров военным удавалось не всегда. В итоге отказы от договоров вели к тому, что, как признал в 1937 г. глава НКОП М.С. Рухимович, «договора с НКО на сдачу ему продукции не совпадали ни с годовым, ни с квартальным планами производств ни по количеству, ни по срокам исполнения»¹¹².

Утверждением планов и заключением договоров процесс планирования в военной промышленности не заканчивается. Как и в других отраслях экономики, в оборонке плановые задания и договоры были подвержены частым интервенциям, менявшим первоначально установленные показатели. Приоритетность оборонного сектора не меняла ситуацию, а напротив, способствовала увеличению частоты подобных интервенций.

В первую очередь, это были интервенции «сверху». Изменения в международной обстановке, внешнеполитических планах высшего руководства и т. п. немедленно влекли за собой пересмотр требований и к армии, и к оборонной промышленности, а следовательно, пересмотр плана военных заказов и мобзаявки. Долгосрочные планы находились в прямой зависимости от этих изменений. Например, весной 1929 г. правительство приняло ряд постановлений об усилении РККА и изменении пятилетнего плана военных заказов¹¹³. Был принят «новый пятилетний план строительства РККА», что привело к пересмотру мобзаявки и плана военных заказов. Промышленности предлагалось, исходя из новой заявки НКВМ на пятилетие, «разработать операционные планы (капстроительство, размеры и источники финансирования и т. д.) обеспечения строительства и потребностей РККА в течение пятилетия»¹¹⁴. В меньшей степени изменения в силу интервенций «сверху» были подвержены годовые программы и договоры. Но и в течение года интервенции могли быть настолько масштабны, что в сумме требовали пересмотра плана того или иного экономического агента и даже оборонного бюджета страны в целом. В частности, решения об увеличении военных поставок, принятые КО в 1932 г., превысили запланированный на 1933 г. военный бюджет. Поставленный в тупик нарком обороны К.Е. Ворошилов обратился к главе НКТП С. Орджоникидзе за советом: «Что делать?»¹¹⁵ В результате новых правительственных заданий квартальные планы 3-го главка НКОП и годовой план на 1937 г. изменялись несколько раз¹¹⁶. Окончательный вариант годового плана главка был утвержден только 22 декабря 1937 г., т. е. за десять дней до конца планового периода¹¹⁷. План по капстроительству завода им. Молотова НКВ на 1939 г. менялся пять раз¹¹⁸ и т. д.

Большинство изменений, инициированных «снизу», появлялись вследствие несогласованности первоначальных планов, ошибок при планировании, в ответ на возникавшие на заводах трудности, прежде всего в области снабжения. Объясняя, например, необходимость внесения изменений в план и договоры

завода № 2 3-го главка НКВ на IV квартал 1937 г., руководство главка указывало, что два изменения вызваны плохим снабжением, еще два — неосвоенностью конкретных видов продукции и одно — плохим качеством выпускаемых изделий¹¹⁹. В условиях отсутствия тех или иных ресурсов выпуск одних изделий заменялся производством других — тех, для которых имелись необходимые материалы и заготовки. Вот как наглядно эту ситуацию представляли плановики: «В плане стоит девятая серия. В течение года происходит осложнение с дизелями. Разве это не должно найти отражения в плане? Вместо этой серии мы включим в план другую, но в пределах того лимита, который был дан»¹²⁰. На изменения в пределах утвержденных заданий подчиненные могли решаться самостоятельно и более или менее безбоязненно, для уменьшения плана требовалась санкции вышестоящих органов. Как сказал по этому поводу один из хозяйственников, «главк имеет право снижать план, но не имеет права изменять правительственные решения»¹²¹.

В сумме частые интервенции «снизу» и «сверху» вели к ситуации, наглядно описанной одним из военпредов: «Составляется план и дается задание заводам. Заводы план развертывают далее, но через короткий период времени все это летит насмарку и начинается сначала»¹²². Однако сами плановики и менеджеры военной промышленности, вслед за И.В. Сталиным, заявившим, что планирование только начинается с составлением плана¹²³, считали такую практику совершенно нормальной. Они утверждали: «Для того, чтобы план был жизненным, требуется во время его исполнения вносить коррективы; нужна маневренность, и нужна со стороны заводов гибкость, позволяющая переключиться на другие участки»¹²⁴. В результате в конце очередного планового периода для составления отчетов разрабатывались новые варианты планов, которые должны были учесть все интервенции, произошедшие в течение года. Соответственно, планирование военной промышленности и нужд обороны не миновало общей проблемы советского планирования — доминирования текущего материально-технического снабжения над первоначальными планами. Единственное отличие заключалось в том, что, в силу приоритетности оборонки, сама она, ее материально-техническое снабжение пользовались особым вниманием со стороны руководства страны. Со слов главы НКВ Б.Л. Ванникова известно, что «Сталин изучал ежедневно сводки о выпуске самолетов и авиационных двигателей, требуя объяснений и принятия мер в каждом случае отклонения от графика. [...] То же самое можно сказать о его участии в рассмотрении вопросов танковой промышленности и военного судострое-

ния»¹²⁵. Реализовывать эти требования были призваны самые разные центральные органы. В частности, аппарат КО, сами сотрудники которого признавали, что «наличный штат Секретариата КО... кроме своей основной работы по составлению годовых и квартальных планов текущих военных заказов, был загружен преимущественно вопросами материально-технического обеспечения текущих военных заказов, частичного их изменения, вопросами кастроительства оборонных промышленных наркоматов...»¹²⁶. Таким образом, повышенный контроль вел к тому, что решения об изменении в плановых заданиях, об оказании той или иной помощи оборонке принимались на самом высоком уровне. Другим следствием приоритетности оборонки было то, что в случае возникновения трудностей сначала, как правило, принимались решения сократить программу по гражданской продукции. Например, когда в августе 1932 г. почти в два раза было уменьшено количество подлежащей выработке инструментальной продукции — с 18,9 млн руб. до 10 млн руб., инструментальному объединению НКТП специальным постановлением СТО было разрешено «пересмотреть договора на поставку его изделий со всеми контрагентами за исключением организаций НКВМ»¹²⁷. В 1935 г. «в интересах военного судостроения» была сокращена программа гражданского¹²⁸ и т. д. Однако всего этого часто было не достаточно для решения тех амбициозных задач, которые ставились перед военной промышленностью тем же руководством. Например, в справке об изменениях программы НКОП в 1938 г., подготовленной в аппарате КО на имя В.М. Молотова, прямо указывалось, что принятые в течение года «постановления КО об уменьшении программы НКОП на 1938 г. фактически вызывались невыполнением НКОП программы в течение года»¹²⁹. В середине декабря 1938 г. нарком оборонной промышленности М.М. Каганович обратился в КО с просьбой окончательно признать все эти уменьшения и внести их в финальный вариант плана на 1938 г.¹³⁰ О том же и в силу примерно тех же причин в 1939 г. просил НКВ¹³¹ и т. д.

Заключение

Планирование нужд обороны и военной промышленности, «договорные кампании» в оборонке в целом были организованы по той же схеме, что и в других отраслях экономики. Главное отличие заключалось в участии военных в этих процессах, в наличии сложной процедуры согласований требований военведа с разработками гражданских плановых органов. Работа военных

по составлению ТВЗ во многом определяла планы военной промышленности, а в области мобпланирования оказывала огромное влияние на распределение капвложений и долгосрочные планы развития советской экономики.

Другие особенности в той или иной степени были связаны с приоритетностью оборонки. Центральные органы уделяли особое внимание проблемам обороноспособности страны. Это выразилось в высоком статусе организаций, решавших даже второстепенные вопросы плановых заданий оборонке, в наличии в центре специального рабочего органа (Сектор обороны Госплана — аппарат КО), занимавшегося детальной проработкой и согласованием планов между военведом и военпромом, в раннем, по сравнению с гражданским сектором, складывании процедуры официального утверждения финальных версий планов военной промышленности. Приоритетность имела и отрицательные последствия для процедуры планирования. Параллельное планирование военных и гражданских специалистов повышало вероятность появления в итоге несогласованных планов, вело к увеличению сроков, необходимых для их составления. Определенной процедуры учета нужд обороны в общесоюзных планах, равно как и четкого механизма согласования планов ТВЗ с планами военной промышленности, в 1930-е гг. так и не сложилось. Итоговые решения являлись результатом долгой череды споров, стихавших только с подписанием прямых договоров. Наконец, приоритетность увеличивала вероятность интервенций и изменений заданий в процессе их выполнения.

При окончательном согласовании и определении плановых заданий в целом требования военных были важнее пожеланий промышленности, т. е. в этом смысле планы ТВЗ были важнее планов военной промышленности. Однако у промышленности имелось множество возможностей отстаивания своих интересов. В силу множественности задач приоритетность не могла быть реализована в одинаковой степени по отношению к каждой из них, и на практике возникала своеобразная иерархия задач. Соответственно, в итоге реальные договоры между военпромом и военведом не совпадали ни с планом ТВЗ, ни с планом военной промышленности. Выполнение же этих договоров зависело от текущего материально-технического снабжения, которое, в конечном счете, занимало главенствующее положение по отношению как к планам ТВЗ, так и к планам военной промышленности. Ведущая роль текущего снабжения особенно ярко проявилась во время Великой Отечественной войны, когда в силу постоянно меняющейся обстановки завод-

ские планы зачастую вообще не составлялись или составлялись ретроспективно¹³².

Примечания

¹ Simonov N.S. «Strengthen the Defence of the Land of the Soviets»: the 1927 «War Alarm» and its Consequences // *Europe-Asia Studies*, 1996. 48:8. P. 1355—1364; Симонов Н.С. Военно-промышленный комплекс СССР в 1920—1950-е годы: Темпы экономического роста, структура, организация производства и управление. М., 1996; Samuelson L. The Red Army and Economic Planning // *The Soviet Defense-Industry Complex from Stalin to Krushchev* / Ed. by J. Barber and M. Harrison. Basingstok: Macmillan Press, 2000; Самуэльсон Л. Красный колосс: Становление советского военно-промышленного комплекса. 1921—1941. М., 2001; Кен О.Н. Мобилизационное планирование и политические решения. Конец 1920 — середина 1930-х гг. СПб., 2002.

² Термины «военная промышленность» и «оборонная промышленность» употребляются здесь как синонимы.

³ Проблема планирования нужд обороны является более общей по сравнению с вопросом планирования военной промышленности, так как наряду с ним включает также вопросы подготовки всего народного хозяйства к войне: добывающих отраслей тяжелой промышленности, машиностроения, транспорта, медицинских учреждений, создание мобилизационных запасов и т. д.

⁴ В 1923—1934 гг. существовал единый Наркомат по военным и морским делам (Наркомвоенмор, или НКВМ). В 1934 г. его сменил Наркомат обороны (НКО). С 1937 г. по 1946 г. существовало два наркомата: обороны и военно-морского флота (НКВМФ), после 1946 г. переименованных в министерства. Если иное специально не оговорено, далее под военным ведомством (военведом) имеются в виду органы, руководившие как армией, так и военно-морским флотом.

⁵ Davies R.W. Planning for Mobilization: the 1930s' // M. Harrison (ed.) *Guns and Rubles: The Defense Industry in the Stalinist State*. Yale University press, forthcoming 2007.

⁶ Самуэльсон Л. Указ. соч. С. 77; Соколов А.К. Нэп и военная промышленность Советской России // *Экономическая история: Ежегодник*. 2004. М., 2004.

⁷ В 1920—1930-е гг. будущая война большинству советских военных представлялась как длительная. Соответственно, наибольшее внимание уделялось расчетам вероятного среднегодового расхода армией материальных ресурсов.

⁸ См., например: Государственный архив Российской Федерации (далее — ГАРФ). Ф. 8418. Оп. 8. Д. 9. Л. 3—6. Письмо заместителя председателя Госплана В.И. Межлаука на имя председателя СНК В.М. Молотова «О порядке утверждения годовых и квартальных планов в военной промышленности» от 31.07.1933.

⁹ Stone D.R. Hammer and rifle: the militarization of the Soviet Union, 1926—1933. Lawrence, 2000. Chapter 2.

¹⁰ Simonov N.S. *Op. cit.* P. 1355—1364.

¹¹ Самуэльсон Л. Указ. соч. С. 144, 196, 232.

¹² Там же. С. 14.

¹³ Об «общей» схеме советского планирования см.: Маркевич А.М. Была ли советская экономика плановой? Планирование в наркоматах в 1930-е гг. // Экономическая история: Ежегодник. 2003. М., 2004. С. 20—54; Markevich A.M. «Soviet Planning Archives: The Files That Bergson Could Not See». Comparative Economic Systems. Special issue of papers prepared for A. Bergson memorial conference «Performance and Efficiency», Harvard University, Davis Centre, November 23—24, 2003. Forthcoming, April 2005.

¹⁴ Hoover archive, collection «Archives of Former Soviet State and Communist Party» / Российский государственный архив социально-политической истории (далее — Hoover / РГАСПИ). Ф. 85. Оп. 27. Д. 405. Л. 1—6. Временное положение о порядке комплектования оборонных органов гражданских ведомств, прохождения службы их работниками и порядке проработки оборонных вопросов.

¹⁵ ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 22. Д. 79. Л. 5. Справка, подготовленная в аппарате КО, 09.05.1938; Оп. 26. Д. 250. Л. 32—33. Справка о постановке работы в военных отделах НКОП, НКТП, НКМаша и НКМестпрома, 21.07.1938; Л. 34—39. Справка о состоянии мобработки НКТП, 23.07.1938; Л. 39—40. Справка по вопросу обследования мобработки Спецотдела НКМестП, 22.07.1938; Л. 41—44. Справка о состоянии военного отдела НКМаша, 22.07.1938; Л. 53—56. Акт № 1 об обследовании 15-го управления НКОП, 20.07.1938.

¹⁶ Самуэльсон Л. Указ. соч. С. 92, 195.

¹⁷ ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 12. Д. 402. Л. 6. Постановление Комитета обороны №190с от 07.12.1937 «Об аппарате Комитета обороны при СНК СССР».

¹⁸ Там же. Л. 10. Постановление Комитета обороны №190с от 07.12.1937 «Об аппарате Комитета обороны при СНК СССР». Приложение № 2 «Положение об аппарате КО при СНК».

¹⁹ Там же. Л. 9. Постановление Комитета обороны №190с от 07.12.1937 «Об аппарате Комитета обороны при СНК СССР». Приложение № 1. Штат аппарата КО при СНК.

²⁰ Там же. Оп. 24. Д. 226. Л. 1—2. Постановление СНК № 983/372сс «О реорганизации аппарата КО» от 07.06.1940.

²¹ Там же. Оп. 1. Д. 113. Л. 16. Письмо Госплана в РЗ СТО от 17.09.1927.

²² Там же. Оп. 2. Д. 28. Л. 1. Выписка из протокола № 15 заседания СТО от 20.02.1928 «О порядке работ по составлению перспективного плана подготовки народного хозяйства к обороне».

²³ Там же. Оп. 22. Д. 631. Л. 2—4. Письмо начальника Генштаба РККА командарма 1-го ранга Б. Шапошникова и военного комиссара Генштаба РККА дивизионного комиссара Запорожца в КО СНК СССР на имя секретаря КО комкора Г.Д. Базилевича от 21.04.1938.

²⁴ Там же. Оп. 3. Д. 93. Л. 2—3. Постановление РЗ СТО от 28.06.1929 «О порядке и сроках составления к. ц. обороны на 1929/30 г.».

²⁵ Там же. Оп. 1. Д. 61. Л. 4. Постановление РЗ СТО от 25.06.1927 «Директивы по учету нужд обороны при разработке к. ц. на 1927/28 г.».

²⁶ Там же. Оп. 2. Д. 28 Л. 1, 11. Выписка из протокола № 15 заседания СТО от 20.02.1928.

²⁷ См., например: ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 1. Д. 61. Л. 2—4. Постановление РЗ СТО от 25.06.1927 «Директивы по учету нужд обороны при разработке к. ц. на 1927/28»; Оп. 3. Д. 93. Л. 2—3. Постановление РЗ СТО от 28.06.1929 «О порядке и сроках составления к. ц. обороны на 1929/30 г.» и т. д.

²⁸ Там же. Оп. 2. Д. 28 Л. 1. Постановление СТО от 20.02.1928 «О порядке работ по составлению перспективного плана подготовки народного хозяйства к обороне».

²⁹ Симонов Н.С. Указ. соч. С. 89.

³⁰ Самуэльсон Л. Указ. соч. С. 93.

³¹ См., например: ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 1. Д. 61. Л. 5—6. Сопроводительное письмо Госплана к проекту «директив по учету нужд обороны при разработке к. ц. на 1927/28 г.»; Оп. 3. Д. 150. Л. 8—46. Доклад Госплана «Военная промышленность и военные производства гражданской промышленности в к. ц. на 1929/30 (капстроительство и развитие мощностей)», от 01.10.1929.

³² Davies R.W. The Mobilisation of the Soviet Economy in the 1930s. Paper for presentation to Workshop on 'Terror, War Preparations and Soviet Economic Development' Centre for Russian and East European Studies, University of Birmingham, August 23—25, 2004.

³³ ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 22. Д. 631. Л. 2—4. Письмо начальника Генштаба РККА командарма 1-го ранга Б. Шапошникова и военного комиссара Генштаба РККА дивизионного комиссара Запорожца в КО СНК СССР на имя секретаря КО комкора Г.Д. Базилевича от 21.4.1938.

³⁴ Там же. Оп. 3. Д. 150. Л. 8—46. Доклад Госплана «Военная промышленность и военные производства гражданской промышленности в контрольных цифрах на 1929/30 г. (капстроительство и развитие мощностей)», представленный 01.10.1929.

³⁵ Там же. Д. 93. Л. 12. Письмо заместителя наркома НКПС секретарю РЗ СТО от 21.06.1929.

³⁶ Там же. Л. 20. Письмо Госплана в РЗ СТО от 21.08.1929.

³⁷ Там же. Л. 1. Письмо секретаря РЗ СТО Аппоги в Госплан, НКВМ, ВСНХ и другие ведомства от 23.08.1929.

³⁸ Там же. Оп. 9. Д. 198. Л. 1—2. Постановление СТО № К-11с от 15.01.1934 «О порядке финансирования и материального обеспечения оборонных мероприятий в 1934 г.».

³⁹ Там же. Оп. 3. Д. 150. Л. 8—46. Доклад Госплана «Военная промышленность и военные производства гражданской промышленности в к. ц. на 1929/30 (капстроительство и развитие мощностей)» от 01.10.1929.

⁴⁰ Там же. Л. 5 Письмо Президиума ВСНХ в РЗ СТО от 09.09.1929 «О к. ц. оборонных работ».

⁴¹ См., например, историю выделения средств НКВМ на военные заказы в 1927/28 г.: там же. Оп. 1. Д. 113. Л. 21—22. Письмо НКФ в РЗ СТО от 01.10.1927.

⁴² Симонов Н.С. Указ. соч. С. 154.

⁴³ ГАРФ. Ф. 8418 Оп. 8 Д. 9. Л. 3—6. Письмо заместителя председателя Госплана В.И. Межлаука на имя председателя СНК Молотова от 31.07.1933 «О порядке утверждения годовых и квартальных планов по военной промышленности».

⁴⁴ Там же. Оп. 22. Д. 463. Л. 5—7. Постановление КО при СНК СССР №29сс от 20.02.1938 «О плане производства НКОП на 1938».

⁴⁵ См. например.: Российский государственный архив экономики (далее — РГАЭ). Ф. 7515. Оп. 1. Д. 156. Л. 200—332. Переписка между 6-м главком НКОП и его заводами, между 6-м главком и руководством НКОП, посвященная составлению планов 6-го главка и его предприятий на 3-й и 4-й кварталы 1937 г.; Ф. 8157. Оп. 1. Д. 389. Л. 1—236. Переписка между НКВ и Госпланом, посвященная составлению планов НКВ, его главков и заводов, на 2-й, 3-й, 4-й кварталы 1939 г. и годового плана на 1939 г. и т. д.

⁴⁶ ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 1. Д. 4. Л. 1. Постановление СТО от 05.10.1927 «О порядке прохождения планов военной промышленности».

⁴⁷ Строго говоря, продукцию «оборонки» покупали не только военные (НКО и НКВМФ), но и НКВД. Однако закупки НКВД по отношению к заказам военных были невелики. Например, по плану заказов на 1938 г. закупки НКО составляли 9922,1 млн руб., а НКВД — только 127,9 млн руб., или 1,3% общих закупок (ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 22. Д. 463. Л. 5—7. Постановление КО при СНК СССР № 29сс «О плане производства НКОП на 1938 г.» от 20.02.1938).

⁴⁸ Говоря точнее, план ТВЗ должен был равняться не плану военной промышленности, т. е. суммарной производственной программе кадровых заводов, а плану военной промышленности в части военной продукции (без гражданской) плюс плану производства вооружений на гражданских предприятиях.

⁴⁹ О соотношении советских пятилетних и годовых планов развития народного хозяйства см.: Zaleski E. *Stalinist Planning for Economic Growth, 1933—1952*. Chapel Hill, 1980.

⁵⁰ ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 25. Д. 544. Л. 121. Справка, подготовленная в аппарате КО, «По финансовому отделу» без даты и подписи. [1939 г.] (датируется по содержанию).

⁵¹ Там же. Оп. 24. Д. 2. Л. 7—9. Письмо заместителя начальника Главного морского штаба (ГМШ) РККФ капитана 1-го ранга С. Иванова и военного комиссара ГМШ ВМФ бригадного комиссара А. Николаева на имя секретаря КО при СНК Сафонова от 04.02.1940.

⁵² Там же. Л. 44—45. Письмо начальника Генштаба РККА командарма 1-го ранга Б. Шапошникова, врид. военного комиссара Генштаба РККА комбрига Гусева и начальника отдела вооружений Генштаба РККА комбрига Ермолина на имя секретаря КО при СНК СССР Сафонова, от 26.01.1940.

⁵³ См., например: там же. Оп. 23. Д. 91. Л. 83—89. Протокол заседания при Центральном военном отделе НКПС от 27.10.1939.

⁵⁴ ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 22. Д. 463. Л. 134—174. Таблица разногласий по заказу НКО на 1938 г.

⁵⁵ Там же. Д. 463. Л. 73—76. Письмо наркома НКОП Кагановича М.М. на имя заместителя председателя СНК Чубаря от 02.02.1938.

⁵⁶ Там же. Оп. 25. Д. 544. Л. 125. Справка, подготовленная в аппарате КО, «По финансовому отделу», без даты и подписи [1939 г.] (датируется по содержанию).

⁵⁷ Там же. Оп. 3. Д. 111. Л. 2. Письмо ВСНХ в РЗ СТО от 11.06.1929 «О разногласиях с НКВМ по ведомости обязательных заказов на 1929/30».

⁵⁸ Там же. Оп. 24. Д. 2. Л. 44. Письмо начальника Генштаба РККА командарма 1-го ранга Б. Шапошникова, врид. военного комиссара Генштаба РККА комбрига Гусева и начальника отдела вооружений Генштаба РККА комбрига Ермолина на имя секретаря КО при СНК СССР Сафонова от 26.01.1940.

⁵⁹ Там же. Оп. 23. Д. 732. Л. 145. Памятка «Порядок разработки плана ТВЗ на 1940», составленная сотрудником аппарата КО Ивановым 02.11.1939.

⁶⁰ Там же. Оп. 4. Д. 39. Л. 1. Письмо председателя СНК и СТО Рыкова в НКВМ на имя Ворошилова и в ВСНХ на имя Куйбышева от 26.02.1930.

⁶¹ Например, одобряя контрольные цифры бюджета НКВМ на 1927/28 г., РЗ СТО постановило представить их «на утверждение инстанции», т. е. Политбюро (ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 1. Д. 113. Л. 1. Выписка из протокола № 10 РЗ СТО от 08.10.1927); с просьбой утвердить заказ НКО, НКВМФ, НКВД на боевую технику и вооружение в феврале 1938 г. обращался в Политбюро глава правительства В.М. Молотов [там же. Оп. 22. Д. 463. Л. 122—126 Проект записки Молотова в ПБ ЦК ВКП(б) от февраля 1938 г. (точной даты нет)].

⁶² ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 24. Д. 2. Л. 7—9. Письмо заместителя начальника Главного морского штаба (ГМШ) РККФ капитана 1-го ранга С. Иванова и военного комиссара ГМШ ВМФ бригадного комиссара А. Николаева на имя секретаря КО при СНК Сафонова от 04.02.1940.

⁶³ О проблеме отсутствия планов гражданских наркоматов см.: Маркевич А.М. Указ. соч.

⁶⁴ ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 22. Д. 463. Л. 5—7. Постановление КО при СНК СССР № 29сс от 20.02.1938 «О плане производства НКОП на 1938».

⁶⁵ Там же. Оп. 23. Д. 345. Л. 145. Письмо наркома НКОП М.М. Кагановича в КО с просьбой утвердить план НКОП на 1939 г., от 10.01.1939.

⁶⁶ См., например: РГАЭ. Ф. 8157. Оп. 1. Д. 1258. Л. 3—98; Д. 1259. Л. 5—119; Д. 1260. Л. 4—121; Д. 1261. Л. 4—121. Приказы министра вооружения, утверждавшие планы Минвооружения по производственно-технической кооперации, производству, снабжению, труду и кадрам, капитальному строительству и ремонту, по внедрению прогрессивных технико-экономических показателей и т. д. на 1949 г. Об

утверждении планов гражданских министерств после войны см.: Маркевич А.М. Указ. соч.

⁶⁷ ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 8 Д. 9. Л. 4—5 Письмо заместителя председателя Госплана В.И. Межлаука на имя председателя СНК В.М. Молотова от 31.07.1933 «О порядке утверждения годовых и квартальных планов по военной промышленности».

⁶⁸ Там же. Л. 7. Проект постановления СНК «О порядке утверждения годовых и квартальных планов по военной промышленности».

⁶⁹ Там же. Л. 4. Письмо заместителя председателя Госплана В.И. Межлаука на имя председателя СНК В.М. Молотова от 31.07.1933 «О порядке утверждения годовых и квартальных планов по военной промышленности».

⁷⁰ Там же. Оп. 24. Д. 2. Л. 7—9. Письмо заместителя начальника Главного морского штаба (ГМШ) РККФ капитана 1-го ранга С. Иванова и военного комиссара ГМШ ВМФ бригадного комиссара А. Николаева на имя секретаря КО при СНК Сафонова от 04.02.1940.

⁷¹ РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 99. Д. 260. Л. 9. Цит. по: Симонов Н.С. Указ. соч. С. 131.

⁷² ГАРФ. Ф. 7297. Оп. 38. Д. 247. Л. 434. Приказ НКТП № 21с от 23.02.1936.

⁷³ Симонов. Н.С. Указ. соч. С. 130.

⁷⁴ РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 329. Д. 120. Л. 30—33. Записка начальника ЦУНХУ Кравая в ЦК ВКП(б) И.В. Сталину от 23.10.1935.

⁷⁵ Там же. Л. 41—43. Объяснительная записка и. о. начальника спецсектора ЦУНХУ Тутенкова «Выполнение производственного плана военной промышленности за девять месяцев 1936 г.», без даты [1936 г.] (датируется по содержанию).

⁷⁶ Hoover/РГАСПИ. Ф. 77. Оп. 1. Д. 286. Л. 53. Стенограмма выступления Анисимова (завод им. Ворошилова) на совещании у т. Жданова с секретарями парткомов литерных заводов 23.12.1936.

⁷⁷ РГАЭ. Ф. 8183. Оп. 1. Д. 146. Л. 34об. Сокращенный стенографический отчет выступления Харитоновича, работника планово-производственного отдела 2-го главка НКОП, на заседании актива 2-го главка (судостроительного) НКОП по обсуждению итогов февральского пленума ЦК ВКП(б) 11—13.04.1937.

⁷⁸ Там же. Ф. 7515. Оп. 1. Д. 156. Л. 284—288. Письмо начальника 3-го главка НКОП Б.Л. Ванникова на имя директора завода «Саркомбайн» Новикова от 23.10.1937.

⁷⁹ Hoover/РГАИИ. Ф. 6. Оп. 2. Д. 250. Л. 27. Информация уполномоченного КПК при ЦК ВКП(б) по Хабаровскому краю на имя председателя КПК при ЦК ВКП(б) Андреева от 21.11.1939 «О руководстве и помощи заводу им. Молотова со стороны Наркомата вооружения и главка».

⁸⁰ РГАЭ. Ф. 8183. Оп. 1. Д. 146. Л. 33об.—34. Сокращенный стенографический отчет выступления Харитоновича, работника планово-производственного отдела 2-го главка НКОП, на заседании актива 2-го главка (судостроительного) НКОП по обсуждению итогов февральского пленума ЦК ВКП(б) 11—13.04.1937.

⁸¹ Например, завод им. Молотова НКВ вообще не получил плана по труду на I квартал 1939 г. (Hoover/РГАНИ. Ф. 6. Оп. 2. Д. 250. Л. 31. Информация уполномоченного КПК при ЦК ВКП(б) по Хабаровскому краю на имя председателя КПК при ЦК ВКП(б) т. Андреева от 21.11.1939 «О руководстве и помощи заводу им. Молотова со стороны Наркомата вооружения и главка»).

⁸² РГАЭ. Ф. 8183. Оп. 1. Д. 146. Л. 34об. Сокращенный стенографический отчет выступления Харитоновича, работника планово-производственного отдела 2-го главка НКОП, на заседании актива 2-го главка (судостроительного) НКОП по обсуждению итогов февральского пленума ЦК ВКП(б) 11—13.04.1937.

⁸³ Это, в частности, признал в своем докладе «О мерах ликвидации и предупреждения вредительства в оборонной промышленности», представленном 17 мая 1937 г. в СНК СССР и ЦК ВКП(б), глава НКОП М.С. Рухимович (ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 12. Д. 440. Л. 39. Цит. по: Симон Н.С. Указ. соч. С. 109).

⁸⁴ РГАЭ. Ф. 8183. Оп. 1. Д. 146. Л. 35. Сокращенный стенографический отчет выступления Харитоновича, работника планово-производственного отдела 2-го главка НКОП, на заседании актива 2-го главка (судостроительного) НКОП по обсуждению итогов февральского пленума ЦК ВКП(б) 11—13.04.1937.

⁸⁵ Подробнее об оппортунистическом поведении советских экономических агентов см.: Маркевич А.М. Отраслевые наркоматы и главки в системе управления советской экономикой в 1930-е гг. // Экономическая история: Ежегодник. 2004. М., 2004.

⁸⁶ Hoover/РГАСПИ. Ф. 77. Оп. 3. Д. 22. Л. 1. Проект закрытого письма ЦК ВКП(б) «О недостатках в руководстве горкомов и обкомов партии работой промышленности и о мерах по искоренению этих недостатков», без даты [1940 г.] (датируется по содержанию).

⁸⁷ ГАРФ. Ф. 8418 Оп. 8 Д. 9. Л. 5. Письмо заместителя председателя Госплана В.И. Межлаука на имя пред. СНК В.М. Молотова «О порядке утверждения годовых и квартальных планов в военной промышленности» от 31.07.1933.

⁸⁸ Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность: Ошибки социализма. М., 1992; Мизес Л. Социализм: Экономический и социологический анализ. М., 1994.

⁸⁹ См., например: РГАЭ. Ф. 8157. Оп. 1. Д. 134. Л. 44—47. Типовой договор между НКО и НКВ на 1940 г.

⁹⁰ Там же. Л. 67. Докладная записка заместителя начальника Главной инспекции Свистунова на имя наркома Б.Л. Ванникова «О заключении договоров на 1940 г. ЦУМСом» от 26.12.1939.

⁹¹ Там же. Л. 48. Постановление СНК СССР № 1989 от 05.12.1939 «О заключении договора на 1940 г.».

⁹² О функциях арбитража в советской экономике см. в: Belova E. Contract Legal Enforcement in the Soviet Economy. Paper prepared for memorial A. Bergson conference «Performance and Efficiency in the USSR: New Measurements and the Bergson Legacy», Davis Center for Russian and

⁹³ ГАРФ. Ф. 5446. Оп. 15а. Д. 1101. Л. 1. Постановление СНК 561/95с от 18.03.1934.

⁹⁴ Там же. Оп. 18а. Д. 893. Л. 1. Письмо СНК в Госарбитраж от 16.12.1936.

⁹⁵ РГАЭ. Ф. 8157. Оп. 1. Д. 134. Л. 24. Приказ НКВ № 264 «О подготовке к заключению договоров на 1940 г.» от 16.09.1939.

⁹⁶ Там же. Л. 49—50. Постановление СНК № 1648 «О заключении договоров на 1940 г.» от 08.10.1939.

⁹⁷ Единственным исключением явились «основные условия поставки» на продукцию для «прочих ведомств». Для них был установлен «поздний», по сравнению с правительственным постановлением, срок — 25 ноября 1939 г. Заключению непрофильных договоров в наркомате не придавали большого значения.

⁹⁸ В сроках и стадиях планирования в наркоматах и главках см. в: Марквич А.М. Была ли советская экономика плановой?

⁹⁹ РГАЭ. Ф. 8157. Оп. 1. Д. 134. Л. 25—26. Приказ НКВ № 297 «О заключении договоров на 1940 г.» от 17.10.1939.

¹⁰⁰ Там же. Л. 67—70. Докладная записка заместителя начальника Главной инспекции НКВ Свистунова на имя наркома НКВ Б.Л. Ванникова «О заключении договоров на 1940 г. ЦУМСом» от 26.12.1939.

¹⁰¹ РГАЭ. Ф. 8157. Оп. 1. Д. 134. Л. 21—23. Докладная записка главного арбитра НКВ Бештау о ходе выполнения постановления СНК СССР от 08.10.1939 № 1648 и приказа НКВ от 17.10.1939 № 297 «О заключении договоров на 1940 г.», подготовленная к заседанию коллегии НКВ 15.12.1939.

¹⁰² Там же. Л. 3—4. Постановление коллегии НКВ «О ходе выполнения постановления СНК № 1648 от 08.10.1939 и приказа НКВ № 297 от 17.10.1939 «О заключении договоров на 1940 г.»».

¹⁰³ См., например, высказывание А.А. Жданова на «совещании у т. Жданова по танкам» 23 марта 1936 г.: «Договор — хорошая штука, но т. Рудь <один из директоров танковых заводов Ленинграда. — А.М.> говорит что, пока я от главка задания не получу, я договора заключать не могу» Hoover/РГАСПИ. Ф. 77. Оп. 1. Д. 826. Л. 11—12).

¹⁰⁴ РГАЭ. Ф. 8157. Оп. 1. Д. 134. Л. 51. Письмо заместителя начальника Первого главка НКВ Зака на имя наркома НКВ Б.Л. Ванникова от 27.12.1939.

¹⁰⁵ Там же. Л. 60—61. Письмо начальника Шестого главка НКВ Еремина на имя наркома НКВ Б.Л. Ванникова от 22.12.1939.

¹⁰⁶ Статистику дел, рассмотренных арбитражем, см. в: Belova E. Op. cit.

¹⁰⁷ ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 22. Д. 463. Л. 46—63. Письмо наркома НКОП М.М. Кагановича на имя председателя КО В.М. Молотова от 15.12.1938 с просьбой снизить программу НКОП по валовой продукции на 1938 г. и перечень изделий, подлежащих снятию.

¹⁰⁸ Там же. Л. 45. Справка, подготовленная в аппарате КО и представленная В.М. Молотову, о просьбе НКОП уменьшить программу выпуска валовой продукции в 1938 г. от 20.12.1938.

¹⁰⁹ Hoover/РГАНИ. Ф. 6. Оп. 2. Д. 250. Л. 24. Справка по телеграмме уполномоченного КПК при ЦК ВКП(б) по Хабаровскому краю «Об учете заявок 1-й и 2-й Дальневосточных Краснознаменных армий на ремонт артвооружения и продукции АБТУ РККА заводом № 106 им. В.М. Молотова НКВ СССР» на имя председателя КПК при ЦК ВКП(б) А.А. Андреева.

¹¹⁰ Подробнее о военпредах см.: Harrison M., Simonov N. Voenpriemka: Prices, Costs, and Quality Assurance in Interwar Defence Industry // The Soviet Defence-Industry Complex From Stalin to Khrushchev; Маркевич А.М. «Советское — значит надежное»: военпреды и проблема качества в советской оборонной промышленности // Экономическая история: Ежегодник. 2005. М., 2005.

¹¹¹ РГАЭ. Ф. 7515. Оп. 1. Д. 404. Л. 46—53. Письмо врид начальника АУ РККА и военного комиссара комбрига Савченко на имя наркома НКОП М.М. Кагановича от 23.03.1938.

¹¹² ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 12. Д. 440. Л. 39. Доклад М.С. Рухимовича в СНК СССР и ЦК ВКП(б) от 17.05.1937 «О мерах ликвидации и предупреждения вредительства в оборонной промышленности». Цит. по: Симонов Н.С. Указ. соч. С. 109.

¹¹³ ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 3. Д. 48. Л. 1. Выписка из протокола № 32 РЗ СТО 16.04.1929 «Об усилении артиллерии РККА и изменении пятилетнего плана заказов по артиллерии»; Д. 76. Л. 1—2. Постановление РЗ СТО «О строительстве РККА на второй период пятилетки и о пятилетнем плане специальной подготовки страны к обороне», 27.05.1929.

¹¹⁴ Там же. Д. 76. Л. 1—2. Постановление РЗ СТО «О строительстве РККА на второй период пятилетки и о пятилетнем плане специальной подготовки страны к обороне», 27.05.1929.

¹¹⁵ Цит. по: Самуэльсон Л. Указ. соч. С. 195.

¹¹⁶ РГАЭ. Ф. 7515. Оп. 1. Д. 156. Л. 196—199. Письмо начальника 3-го главка НКОП Б.Л. Ванникова и начальника 6-го отдела Шаранина на имя начальника планового управления НКОП «По вопросу об увеличении лимитов, по количеству и фондам зарплаты работающих на 3 квартал с. г.» от 26.07.1937; Л. 200. Письмо начальника 3-го главка Б.Л. Ванникова и начальника 6-го отдела Шаранина на имя начальника планового управления НКОП Левина от 27.07.1937; Л. 301. Письмо начальника планового управления НКОП Хавина на имя начальника 3-го главка Б.Л. Ванникова «по вопросу об утверждении плана на 4 квартал» от 15.11.1937 и т. д.

¹¹⁷ Там же. Л. 332. Письмо начальника планового управления НКОП на имя начальника 3-го главка НКОП Б.Л. Ванникова от 22.12.1937.

¹¹⁸ Hoover/РГАНИ. Ф. 6. Оп. 2. Д. 250. Л. 31. Информация уполномоченного КПК при ЦК ВКП(б) по Хабаровскому краю на имя председателя КПК при ЦК ВКП(б) А.А. Андреева от 21.11.1939 «О руковод-

стве и помощи заводу им. Молотова со стороны Наркомата вооружения и главка».

¹¹ РГАЭ. Ф. 7515. Оп. 1. Д. 156. Л. 220. Письмо начальника 3-го главка НКОП Б.Л. Ванникова и начальника 6-го отдела Шаранина в плансовое управление НКОП о причинах изменения договоров по заводу № 2 от 14.08.1937.

¹² РГАЭ. Ф. 8183. Оп. 1. Д. 146. Л. 35. Сокращенный стенографический отчет выступления Харитоновича, работника планово-производственного отдела 2-го главка, на заседании актива 2-го главка (судостроительного) НКОП по обсуждению итогов февральского пленума ЦК ВКП(б) 11—13.04.1937.

¹² Hoover/РГАСПИ. Ф. 77. Оп. 1. Д. 826. Л. 64. Выступления Рубенова на «совещании у Жданова с секретарями литературных заводов», 23.12.1936.

¹² РГАЭ. Ф. 8183. Оп. 1. Д. 146. Л. 79об. Сокращенный стенографический отчет выступления Кудака, представителя ОК УМС, на заседании актива 2-го главка (судостроительного) НКОП по обсуждению итогов февральского пленума ЦК ВКП(б) 11—13.04.1937.

¹² Сталин И.В. Вопросы ленинизма. 10 изд. М., 1937. С. 413.

¹² РГАЭ. Ф. 8183. Оп. 1. Д. 146. Л. 34. Сокращенный стенографический отчет выступления Харитоновича, работника планово-производственного отдела 2-го главка НКОП, на заседании актива 2-го главка (судостроительного) НКОП по обсуждению итогов февральского пленума ЦК ВКП(б) 11—13.04.1937.

¹² Цит. по: Симонов Н.С. Указ. соч. С. 128.

¹² ГАРФ. Ф. 8418. Оп. 24. Д. 226. Л. 11. Записка Александра (один из работников КО) на имя В.М. Молотова от 29.05.1940.

¹² Там же. Ф. 5446. Оп. 12а. Д. 16. Л. 1. Постановление СТО № 1219 от 27.09.1932.

¹² Там же. Оп. 16а. Д. 84. Л. 1.

¹² Там же. Ф. 8418. Оп. 22. Д. 463. Л. 45. Справка, подготовленная в аппарате КО и представленная В.М. Молотову, о просьбе НКОП по уменьшению программы выпуска валовой продукции в 1938 г. от 20.12.1938.

¹³ Там же. Л. 46. Письмо наркома НКОП М.М. Кагановича на имя председателя КО В.М. Молотова от 15.12.38.

¹³ Там же. Оп. 23. Д. 732. Л. 86. Справка, подготовленная в аппарате КО и представленная Н.А. Вознесенскому, об изменении плана НКВ на 1939 г. от 02.12.1939.

¹³ Такова, например, была ситуация в танковой промышленности. См.: РГАЭ. Ф. 8752. Оп. 1. Д. 248. Л. 1—40. Материалы совещания главных бухгалтеров системы НКТанкпрома СССР, происходившего 26—30 октября 1942 г. на Уралмашизаводе в Свердловске.

*А.В. Полетаев**

**Экономическое развитие СССР в 1980-е гг.:
очерки политэкономики социализма**

Он должен был спасти Вечность — и погубил ее.

А. Азимов. Конец Вечности.

В данной статье предпринимается попытка кратко проанализировать основные тенденции развития экономики СССР в 1980-е гг. с акцентом на проводившиеся в этот период мероприятия государственной экономической политики и их воздействие на состояние социалистической хозяйственной системы.

С точки зрения историка, 1980-е гг., безусловно, являются прошлым в классическом понимании прошлого как Другого¹. Период 1980-х гг. — это время существования другой политической и хозяйственной системы и другой страны — СССР. Поэтому, несмотря на относительную близость к настоящему, история последнего десятилетия существования СССР в полной мере может выступать в качестве объекта исторического анализа. Однако экономическая историография этого периода весьма скудна. Практически до сегодняшнего дня анализ последних лет существования советской экономики оставался прерогативой политических и хозяйственных деятелей и публицистов, чьи оценки и выводы существенно зависят от идеологических установок авторов и занимавшихся ими в тот или иной период должностей.

Говоря о возможностях научного изучения экономической истории 1980-х гг., следует подчеркнуть, что источниковая база этого периода в целом является весьма приличной, по крайней мере по сравнению с более ранними периодами советской исто-

* Полетаев Андрей Владимирович — доктор экономических наук (Институт гуманитарных историко-теоретических исследований ГУ-ВШЭ).

рии. Дело в том, что во второй половине 1980-х гг. недостатки официальной советской статистики стали очевидны даже руководителям страны. Они осознали, что имеющийся набор показателей, разработанный, по существу, еще в 1930-е гг., не позволяет понять, какие процессы происходят в экономике, и не может служить основой для принимаемых хозяйственных решений. Например, советская статистика просто не умела измерять динамику цен и изменений реального объема производства и потребления (точнее, они не измерялись в рамках системы стандартных показателей, принятых в мировой статистике).

Во второй половине 1987 — начале 1988 г. был принят ряд постановлений ЦК КПСС и Совета министров СССР о развитии статистики (Постановление ЦК КПСС, СМ СССР от 17 июля 1987 г. № 822 «О мерах по коренному улучшению дела статистики в стране»; Постановление СМ СССР от 8 декабря 1987 г. № 1396 «Об утверждении положения о Государственном комитете СССР по статистике»; Постановление ЦК КПСС, СМ СССР от 13 января 1988 г. № 34 «О введении показателя валового национального продукта в практику экономических расчетов»), после чего положение дел в области экономической информации действительно стало улучшаться.

Во-первых, стали публиковаться многие данные, прежде являвшиеся секретными и недоступными не только исследователям, но и большинству лиц, принимавших экономические решения (например, сведения о фактическом исполнении государственного бюджета, о динамике денежной массы, валютных резервов и т. д., не говоря уже о военных расходах). В частности, публиковавшиеся до 1989 г. показатели доходов бюджета включали государственные заимствования, поэтому в послевоенном периоде эти «доходы» всегда превышали расходы. В 1989 г. впервые были опубликованы данные о фактических бюджетных доходах, не включающих заимствования, начиная с 1985 г. (к сожалению, информация о фактических бюджетных доходах до 1985 г. не опубликована до сих пор).

Во-вторых, начали рассчитываться новые показатели, более адекватно характеризующие экономические процессы, — система национальных счетов, индексы цен и производства, оценки теневой экономики и т. д.

В-третьих, началось сотрудничество с международными экономическими и статистическими организациями, которые также получили доступ к ранее закрытой информации или даже стали привлекаться для построения новых статистических индикаторов (например, в 1990 г. СССР впервые принял участие в Программе международных сопоставлений ООН/ОЭСР, позво-

ляющей оценивать уровни экономического развития по паритетам покупательной способности валют).

Конечно, экономическая информация, появившаяся в конце 1980-х — начале 1990-х гг., была далека от совершенства, но, по крайней мере, она позволяет оценить направление и масштабы некоторых из происходивших в экономике изменений, хотя во многих случаях исследователи все равно вынуждены использовать оценки, сделанные западными экономистами. В частности, до 1990 г. в советской статистике, как отмечалось выше, отсутствовала сколько-нибудь осмысленная методика измерения динамики цен и, соответственно, динамики экономических показателей в постоянных ценах. Первые экспериментальные оценки такого рода были сделаны только применительно к 1990 г.² Поэтому до 1990 г. из советской статистики можно использовать только номинальные показатели (в текущих ценах) и данные об изменении физических объемов производства и потребления отдельных товаров. В остальных случаях приходится полагаться на западные оценки, в первую очередь данные Центрального разведывательного управления (ЦРУ) США. Единственное исключение — это сельское хозяйство, где, в силу стандартного и небольшого набора товаров и отсутствия изменений в качестве продукции, советская методика оценки объемов производства в постоянных ценах хотя бы приблизительно отражала фактическую динамику выпуска (оставляя в стороне прямые фальсификации, широко распространенные в сталинский период).

Список основных использованных нами статистических источников приведен в конце данной статьи. В настоящее время доступно также большинство документов, связанных с принятием экономических решений; более того, основные из этих документов размещены в Интернете³.

1980—1984 гг.: сбалансированный застой

В первой половине 1980-х гг. экономика СССР находилась в состоянии стагнации. По западным оценкам, в 1980—1984 гг. среднегодовой темп прироста валового национального продукта (ВНП) составлял 1,6%, валовой добавленной стоимости в промышленности — 1,7%, валовая продукция сельского хозяйства увеличивалась на 1,7% в год⁴. С учетом роста численности населения на 0,9% в год, среднедушевой ВНП в среднем увеличивался на 0,7%. Номинальные среднедушевые доходы населения в 1981—1984 гг. росли в среднем на 3,4% в год, подушевые рас-

ходы населения на покупку товаров и услуг увеличивались на 3,2% в год. Инфляция в этот период составляла 2,2% в год, т. е. реальные подушевые доходы росли примерно на 1,2% в год, подушевые потребительские расходы — на 1,0% в год.

Но эта стагнирующая, скудная и абсолютно неэффективная экономика была, как это ни покажется странным, относительно сбалансированной. Балансовый метод, глубоко укорененный в сознании всех советских экономистов и в практике управления, требовал соблюдения «народно-хозяйственных пропорций», и эти пропорции в целом соблюдались. Помимо традиционных экономических балансов — предприятий и банков, внешней торговли, государственного бюджета, в СССР рассчитывались баланс народного хозяйства (общественного продукта, или материального производства), межотраслевой баланс, баланс денежных доходов и расходов населения, баланс основных фондов, баланс трудовых ресурсов, топливный и электроэнергетический балансы и т. д. и т. п. (правда, при этом в СССР не рассчитывались два ключевых экономических баланса, используемых во всем мире, — система национальных счетов и платежный баланс) Все финансовые балансы сводились с небольшим положительным сальдо: денежные доходы населения немного превышали расходы, доходы государственного бюджета — государственные расходы, экспорт немного превышал импорт, и т. д. Положительная разность доходов и расходов позволяла делать умеренные сбережения и «жить по средствам».

Конечно, экономика подвергалась воздействию «внешних» шоков. Прежде всего, они были связаны с колебаниями сельскохозяйственного производства, которое, в силу своей отсталости, сильно зависело от погодных условий. Начиная с 1970-х гг. на экономику СССР существенно влияли и изменения мировых нефтяных цен и экспортной выручки. Но эти «внешние» шоки в конечном счете удавалось гасить путем перераспределения ресурсов.

Правительство не могло повысить эффективность экономики, но в целом могло обеспечивать ее относительную сбалансированность (в данной работе для простоты мы используем термин «правительство» для обозначения всех органов государственной власти, принимавших решения по экономическим вопросам, — партийных, законодательных и исполнительных, включая Госбанк) Это достигалось как традиционными экономическими методами (путем изменения налоговых ставок, уменьшения или увеличения бюджетных расходов и т. п.), так и специфически социалистическими способами, например путем увеличения или уменьшения экспорта или импорта. Но главное — существ-

вовала возможность балансирования экономики путем изменения цен: оптовых цен предприятий, закупочных цен в сельском хозяйстве и розничных цен в государственной и кооперативной торговле и общественном питании. Изменения цен требовали достаточно тщательной и длительной подготовки, но в целом этот способ оказывался довольно эффективным. Например, в первой половине 1980-х гг. были существенно увеличены оптовые цены предприятий (в 1982 г.) и закупочные цены в сельском хозяйстве (в 1983 г.), но при этом удалось избежать сколько-нибудь значительного повышения розничных цен (что потребовало увеличения дотаций на потребительские товары и соответствующей балансировки бюджета).

Конечно, полностью сбалансировать всю экономику, и особенно потребительский сектор, в тогдашней хозяйственной системе не удавалось. Сдерживание розничных цен при ограниченном росте реального предложения (производства) потребительских товаров и услуг вело к возникновению неудовлетворенного денежного спроса. По оценкам Госкомстата СССР, в 1984 г. почти 18% финансовых активов населения (наличных денег, банковских вкладов и ценных бумаг) представляли собой *вынужденные* сбережения. В результате общий спрос (с учетом накопленного неудовлетворенного спроса) примерно на 15% превышал текущие расходы на покупку товаров и услуг, что при фиксированных розничных ценах создавало ситуацию товарного дефицита, очередей и т. д.

1985—1987 гг.: антиалкогольное отравление

После прихода к власти М.С. Горбачева в 1985 г. начинают предприниматься усилия по стимулированию экономики. Следует подчеркнуть, что в первые два года нахождения Горбачева у власти активность в сфере экономики, по сути, ничем не отличалась от политики предшествующего периода. Предлагавшиеся меры оставались вполне традиционными: повышение темпов экономического роста («ускорение социально-экономического развития») и повышение уровня жизни населения путем постепенного увеличения заработной платы, пенсий и социальных расходов, а также с помощью ряда целевых программ — Продовольственной программы (принятой еще 24 мая 1982 г.), Комплексной программы развития производства товаров народного потребления и сферы услуг (9 октября 1985 г.), жилищной программы «Жилье—2000» (17 апреля 1986 г.) и др. (см. Вставку 1). Почему-то сразу приходят на ум «удвоение

ВВП», «переход к инновационному развитию», «повышение заработной платы работникам бюджетной сферы» и «национальные проекты»...

Вставка 1. Дисциплина и контроль

- 07.05.85. «О мерах по преодолению пьянства и алкоголизма, искоренению самогоноварения» (Постановление СМ СССР от 07.05.1985 № 410)
- 14.05.85. «О первоочередных мерах по улучшению материального благосостояния малообеспеченных пенсионеров и семей, усилению заботы об одиноких престарелых гражданах» (Постановление ЦК КПСС, СМ СССР, ВЦСПС от 14.05.1985 № 436, вступило в силу с 01.11.1985)
- 06.06.85. «О мерах по улучшению нормирования труда в народном хозяйстве» (Постановление СМ СССР, ВЦСПС от 06.06.1985 № 540)
- 12.07.85. «О широком распространении новых методов хозяйствования и усилении их воздействия на ускорение научно-технического прогресса» (Постановление ЦК КПСС, СМ СССР от 12.07.1985 № 669)
- 12.05.86. «О мерах по коренному повышению качества продукции» (Постановление ЦК КПСС, СМ СССР от 12.05.1986 № 540)
«Об утверждении положения о государственной приемке продукции в объединениях и на предприятиях» (Постановление СМ СССР от 12.05.1986 № 542)
- 15.05.86. «О мерах по усилению борьбы с нетрудовыми доходами» (Постановление СМ СССР от 15.05.1986 № 575)
- 05.06.86. «О повышении ответственности объединений, предприятий и организаций за выполнение договоров поставки продукции и товаров» (Постановление ЦК КПСС, СМ СССР от 05.06.1986 № 672)
- 16.06.86. «О государственном плане экономического и социального развития СССР на 1986—1990 годы» (Постановление СМ СССР от 16.06.1986 № 700)
- 18.06.86. «О всесоюзном социалистическом соревновании за успешное выполнение заданий двенадцатой пятилетки» (Постановление ЦК КПСС, СМ СССР, ВЦСПС, ЦК ВЛКСМ от 18.06.1986 № 735)

- 25.07.86. «О мерах по дальнейшему повышению роли и усилению ответственности Советов народных депутатов за ускорение социально-экономического развития в свете решений XXVII съезда КПСС» (Постановление ЦК КПСС, Президиума ВС СССР, СМ СССР от 25.07.1986 № 876)
- 17.09.86. «О совершенствовании организации заработной платы и введении новых тарифных ставок и должностных окладов работников производственных отраслей народного хозяйства» (Постановление ЦК КПСС, СМ СССР, ВЦСПС от 17.09.1986 № 1115)

Инструментами реализации этих целей должны были стать увеличение расходов государства на развитие экономики и социальные выплаты; усиление государственного контроля за качеством продукции (создание Госприемки); повышение ответственности предприятий за выполнение планов и хозяйственных договоров; повышение производительности труда (путем улучшения трудовой дисциплины и эффективности работы). Борьба за повышение производительности велась в первую очередь в форме антиалкогольной кампании (вместо отлова прогульщиков во времена Ю.В. Андропова), а также путем введения стимулирующих мер по увязке роста зарплаты с ростом производительности труда. Впрочем, борьба с пьянством также входила в традиционный советский инструментарий повышения трудовой дисциплины и производительности труда (например, Постановление СМ СССР от 16 мая 1972 г. № 361 «О мерах по усилению борьбы против пьянства и алкоголизма»; Постановление СМ СССР от 6 апреля 1978 № 272 «О дополнительных мерах по усилению борьбы с пьянством и алкоголизмом» и т. д.).

Первым следствием проводившейся в этот период экономической политики стало существенное разбалансирование государственного бюджета. В ходе антиалкогольной кампании, с которой, собственно говоря, и началось разрушение плановой экономики, был резко сокращен выпуск алкогольной продукции и объемы ее реализации в государственной и кооперативной торговле. Одновременно повышались цены на алкогольные напитки, однако повышение цен не компенсировало сокращение физических объемов, и стоимостной объем производимой и реализуемой алкогольной продукции стал уменьшаться. С 1984 г. по 1987 г. продажи алкогольных напитков в государственной и кооперативной торговле (включая общественное питание) сократились на 60% (в абсолютном алкоголе), а розничные цены на алкогольную продукцию выросли на 48%, в результате стои-

мостной объем розничных продаж (включая общепит) изменился на - 41%.

Акцизы на алкоголь составляли существенную часть (по разным оценкам, около 20%) так называемого налога с оборота (различных косвенных налогов, акцизов и т. п. поступлений в бюджет). В результате общая сумма поступлений в бюджет налога с оборота сократилась по отношению к ВВП с 14% в 1984 г. до 11% в 1987 г. В то же время программа «ускорения», разработанная экономическими советниками Горбачева, потребовала увеличения темпов роста государственных расходов на инвестиции (капитальные вложения, по советской терминологии), в результате отношение государственных капиталовложений к ВВП выросло с 20% в 1984 г. до 22% в 1987 г.

К этому запланированному дисбалансу добавился ряд случайных внешних факторов, которые в еще большей степени сократили доходы и увеличили расходы бюджета. Со стороны расходов — это сокращение стоимостных объемов внешней торговли из-за уменьшения доходов от экспорта нефти. В 1985 г. по причине истощения ряда старых месторождений снизилось производство нефти, и правительство, чтобы не создавать перебоев с поставками внутри страны, сократило физические объемы поставок нефти на внешний рынок, в первую очередь в капиталистические страны (объемы поставок в социалистические и некоторые развивающиеся страны регулировались долгосрочными соглашениями, а в капиталистические страны продажи осуществлялись в основном путем сделок на спотовом рынке).

В 1986 г. объемы добычи и экспорта нефти были восстановлены, но зато произошло резкое снижение цен на мировом нефтяном рынке. Цены на нефть, достигшие исторического максимума в 1980 г., снижались в 1981—1985 гг. в среднем на 5% в год, а в 1986 г. они упали сразу на 48%. Для читателей, которые следят за текущей конъюнктурой нефтяного рынка, более наглядными могут быть абсолютные данные. В 1980 г. спотовая цена нефти на мировом рынке в среднем составляла 36 долл./баррель, в 1985 г. — 28 долл./баррель, в 1986 г. — 14,5 долл./баррель. В ценах 2005 г. нефть в эти годы стоила соответственно 85, 57 и 26 долл./баррель⁵.

Из-за неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры относительно уменьшился стоимостной объем внешней торговли. В результате бюджетные доходы от внешнеэкономической деятельности также заметно сократились в 1985—1986 гг. На стороне расходов дополнительным фактором стала авария на Чернобыльской АЭС 26 апреля 1986 г., ликвидация последствий которой потребовала существенных средств. Наконец, не

исключено, что в эти годы продолжали увеличиваться и темпы роста военных расходов (в частности, в связи с эскалацией войны в Афганистане).

По имеющимся косвенным оценкам, в 1984 г. бюджет был относительно сбалансированным (т. е. расходы примерно равнялись доходам). Исходя из этого, можно считать, что с 1984 г. по 1987 г. отношение доходов бюджета к ВВП уменьшилось с 49% до 45%, а расходы выросли относительно ВВП с 49% до 52%. Соответственно, дефицит бюджета увеличился с нуля в 1984 г. до 7% по отношению к ВВП в 1987 г.

Дефицит госбюджета покрывался за счет банковских кредитов, в первую очередь кредитов Госбанка. В результате отношение кредитов, выданных союзному и республиканским бюджетам, к ВВП увеличилось с 14% на конец 1984 г. до 24% на конец 1987 г., а отношение государственного долга к ВВП выросло за тот же период с 17% до 27%. Вообще говоря, в этом еще не было ничего страшного. Увеличение кредитов государству было компенсировано путем сокращения кредитов предприятиям, сократившихся относительно ВВП с 65% до 52%. В результате отношение общей суммы кредитов (включая небольшой объем кредитов населению) уменьшилось с 79% до 77% по отношению к ВВП.

Заметим, что сокращение кредитов предприятиям также не повлекло за собой серьезных негативных последствий. С одной стороны, в результате мелких повышений оптовых и закупочных цен ускорился рост прибыли, и ее отношение к ВВП за три года выросло с 23% до 27%. С другой стороны, предприятия начали больше использовать свои финансовые активы (которые до этого скапливались на счетах в явно избыточных объемах), в результате отношение финансовых активов предприятий к ВВП сократилось за те же три года с 41% до 30%.

Гораздо более серьезный дисбаланс возник в сфере доходов и расходов населения. Из-за ограничений на продажу алкоголя у населения образовался излишек денежных средств, который мог быть направлен на увеличение покупок других товаров и услуг. Однако предложение потребительских товаров практически не увеличивалось. Поскольку все силы были брошены на очередной этап индустриализации («ускорение»), то, даже по официальным советским данным, среднегодовые темпы прироста производства предметов потребления («группа Б») снизились с 3,8% в 1981—1984 гг. до 3,2% в 1985—1987 гг. По западным оценкам, производство предметов потребления вообще практически не росло в 1985—1987 гг.

Одновременно для успокоения населения в связи с напряженностью, возникшей из-за ограничения продаж и роста цен на алкоголь, в 1985—1986 гг. были снижены государственные розничные цены на целый ряд непродовольственных товаров: легковые автомобили «Запорожец» и «Нива», мотоциклы, ковры, хрусталь, обувь и другие «товары культурно-бытового и хозяйственного назначения», что еще больше увеличило спрос на них и при фактически неизменных объемах производства также усилило товарный дефицит на потребительском рынке. Обострению дефицита и росту вынужденных сбережений способствовали и некоторые другие ограничения предложения потребительских товаров. Из-за «курса на ускорение» относительно увеличились импортные закупки оборудования (с 37% до 41% импорта) и уменьшились импортные закупки товаров народного потребления (с 36% до 31% импорта).

В принципе, среднегодовые темпы прироста номинальных среднедушевых денежных доходов населения *понижались* с 3,4% в год в 1981—1984 гг. до 2,8% в 1985—1987 гг., т. е. изменились на -0,6 п.п. (процентных пункта). Но в результате антиалкогольной кампании и уменьшения продаж (и, соответственно, покупок населением) алкоголя, а также ряда мер, ограничивших рост номинального предложения других потребительских товаров, в еще большей степени сократились темпы прироста номинальных среднедушевых расходов на покупку товаров и услуг: с 3,2% до 1,8% в год, т. е. изменились на -1,4 п. п. В результате ускорился процесс образования вынужденных сбережений: отношение финансовых активов населения к ВВП выросло с 39% на конец 1984 г. до 46% на конец 1987 г. (+7 п. п.). Заметно вырос объем неудовлетворенного спроса и увеличился товарный дефицит на потребительском рынке.

1987—1989 гг.: нерегулируемая плановая экономика

Некоторое напряжение в экономике и разбалансированность финансов государства и населения, возникшие к 1987 г. в результате непродуманных действий правительства и ряда случайных факторов, в принципе можно было ликвидировать традиционными методами. Эти методы и были пушены в ход. С одной стороны, были снижены темпы роста государственных расходов, в первую очередь на капиталовложения. Отношение всей суммы бюджетных расходов к ВВП сократилось с 52% в 1987 г. до 51% в 1989 г., отношение государственных инвестиций к ВВП стабилизировалось на уровне 22%. С другой стороны,

были приняты традиционные меры для уменьшения напряженности на потребительском рынке. Во-первых, в промышленности были уменьшены темпы роста производства средств производства («группа А») и увеличены темпы роста производства предметов потребления («группа Б»), в том числе начали снова возрастать производство и продажа алкогольных напитков. Во-вторых, в импорте доля машин и оборудования была уменьшена (с 41% до 38%), а доля «товаров народного потребления» — увеличена с 31% в 1987 г. до 33% в 1989 г. Иными словами, были предприняты меры для увеличения предложения (прежде всего реального) потребительских товаров.

Единственная традиционная мера, которую правительство не использовало для балансировки потребительских доходов и расходов, — это повышение розничных цен, хотя бы на «предметы роскоши», поскольку на большинство предметов длительного пользования совсем недавно цены были снижены. Ну а повышение цен на продовольствие было тем более несвоевременным в тогдашних условиях.

Тем не менее, даже без повышения цен, ситуацию можно было выправить обычными советскими средствами, и социалистическая экономика сама по себе потенциально могла бы еще долго если не здравствовать, то хотя бы существовать (оставляя в стороне политические процессы). Иными словами, еще в 1987 г. никаких предпосылок для краха советской экономики в принципе не было, и ни одному западному аналитику не приходило в голову, что эта экономическая система может развалиться в обозримом будущем.

По прошествии лет в массовом сознании укоренилось представление, что «рыночные» (хотя бы и с префиксами «полу-», «квази-», «псевдо-» и т. д.) реформы начинаются едва ли не с приходом М.С. Горбачева к власти. На самом деле до 1990 г. не было принято практически ни одного решения, выходящего за рамки традиционных советских методов управления экономикой. В 1985—1986 гг., как отмечалось выше, экономические решения, по сути, ничем не отличались от решений, принимавшихся в 1970—1984 гг. при Л.И. Брежнев, Ю.В. Андропове и К.У. Черненко. Со второй половины 1986 г. инструментарий хозяйственных решений начинает расширяться, но опять-таки он не выходит за традиционные рамки экономики социализма. Происходит возврат к ленинской идее развития кооперации и косыгинской идее хозрасчета, т. е. расширения хозяйственной самостоятельности государственных предприятий, и эти замшевые идеи пытаются реализовать вплоть до 1989 г. (см. Вставку 2).

Вставка 2. Кооперация и хозрасчет

- 09.01.86. «О мерах по дальнейшему развитию потребительской кооперации» (Постановление ЦК КПСС, СМ СССР от 09.01.1986 № 40)
- 27.03.86. «О переводе объединений, предприятий и организаций отдельных министерств и ведомств на материально-техническое снабжение в порядке оптовой торговли» (Постановление СМ СССР от 27.03.1986 № 398, вступило в силу с 01.01.1987).
- 14.08.86. «Об организации заготовки и переработки вторичного сырья на кооперативной основе» (Постановление СМ СССР от 14.08.1986 № 988)
- 19.08.86. «О мерах по совершенствованию управления внешне-экономическими связями» (Постановление ЦК КПСС, СМ СССР от 19.08.1986 № 991, вступило в силу с 01.01.1987)
- Октябрь—
ноябрь
1986. Постановления СМ СССР о переводе на новые условия хозяйствования объединений и предприятий отдельных министерств, вступили в силу с 01.01.1987.
- 19.11.86. «Об индивидуальной трудовой деятельности» (Закон СССР от 19.11.1986, вступил в силу с 01.05.1987)
- 13.01.87. «О порядке создания на территории СССР и деятельности совместных предприятий, международных объединений и организаций СССР и других стран-членов СЭВ» (Постановление СМ СССР от 13.01.1987 № 48)
«О порядке создания на территории СССР и деятельности совместных предприятий с участием советских организаций и фирм капиталистических и развивающихся стран» (Постановление СМ СССР от 13.01.1987 № 49)
- 05.02.87. «О создании кооперативов общественного питания» (Постановление СМ СССР от 05.02.1987 № 160)
«О создании кооперативов по бытовому обслуживанию населения» (Постановление СМ СССР от 05.02.1987 № 161)
«О создании кооперативов по производству товаров народного потребления» (Постановление СМ СССР от 05.02.1987 № 162)
- 11.06.87. «О переводе объединений, предприятий и организаций отраслей народного хозяйства на полный хозяйственный расчет и самофинансирование» (Постановление ЦК КПСС, СМ СССР от 11.06.1987 № 665)
- 30.06.87. «О перестройке управления народным хозяйством на современном этапе экономического развития страны»

- (Постановление ВС СССР от 30.06.1987 № 7283-XI)
«О государственном предприятии (объединении)» (Закон СССР от 30.06.1987, вступил в силу с 01.01.1988)
- 17.07.87. «О перестройке материально-технического обеспечения и деятельности Госснаба СССР в новых условиях хозяйствования» (Постановление ЦК КПСС, СМ СССР от 17.07.1987 № 818, вступило в силу с 01.01.1988)
«Об основных направлениях перестройки системы ценообразования в условиях нового хозяйственного механизма» (Постановление ЦК КПСС, СМ СССР от 17.07.1987 № 820, вступило в силу с 01.01.1988)
- 10.09.87. «О создании кооперативов по выработке кондитерских и хлебобулочных изделий» (Постановление СМ СССР от 10.09.1987 № 1042)
- 07.03.88. «О создании кооперативов по разработке программных средств вычислительной техники, а также по оказанию информационно-вычислительных и посреднических услуг в области информатики» (Постановление СМ СССР от 07.03.1988 № 307)
- 26.05.88. «О кооперации в СССР» (Закон СССР от 26.05.1988 № 8998-XI, вступил в силу с 01.07.1988)
- 02.12.88. «О продаже гражданам в личную собственность квартир в домах государственного и общественного жилищного фонда» (Постановление СМ СССР от 02.12.1988 № 1400)
«О дальнейшем развитии внешнеэкономической деятельности государственных, кооперативных и иных общественных предприятий, объединений и организаций» (Постановление СМ СССР от 02.12.1988 № 1405, вступило в силу с 01.04.1989)
- 09.01.89. «О расширении самостоятельности предприятий, объединений и организаций в решении вопросов производства непродовольственных товаров народного потребления» (Постановление СМ СССР от 09.01.1989 № 21)
- 07.03.89. «О мерах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности» (Постановление СМ СССР от 07.03.1989 № 203, вступило в силу с 01.04.1989)
- 07.04.89. «Об экономических и организационных основах арендных отношений в СССР» (Постановление СМ СССР от 07.04.1989 № 294)

По сути, экономические решения 1987—1989 гг. можно разделить на две группы. Первая группа — это разрешения на формирование новых хозяйствующих субъектов: лиц, занимающих-

ся индивидуальной трудовой деятельностью (потенциально включая фермеров), кооперативов разных типов (включая банки), а также совместных предприятия (СП). Вообще говоря, эти «новые» субъекты и раньше существовали в СССР, речь шла лишь о разрешении заниматься некоторыми новыми видами деятельности. Как известно, кооперативный сектор существовал в СССР в форме колхозов и потребкооперации, индивидуальный сектор — в форме занятых в личном подсобном хозяйстве и различных «кустарей-одиночек без мотора». Еще до войны в СССР существовали различные иностранные и совместные предприятия, а их возрождение началось в 1983 г. (Указ Президиума ВС СССР от 26 мая 1983 г. «О порядке осуществления деятельности на территории СССР совместных хозяйственных организаций СССР и других стран-членов СЭВ»).

Стимулирование деятельности негосударственных предприятий оказало весьма небольшое влияние на их удельный вес в экономике. С 1986 г. по 1989 г. доля занятых в кооперативном секторе (колхозы, потребкооперация и кооперативы по производству товаров и услуг) увеличилась с 11,3% до 13,2%, доля занятых в индивидуальном секторе [личное подсобное хозяйство (ЛПХ) и индивидуальная трудовая деятельность (ИТД)] — с 2,4% до 3,2%. В 1989 г. на «новые» кооперативы приходилось 2,3% всех занятых (с учетом совместителей — 3,5%); лица, занимающиеся ИТД, составляли 0,2% всех занятых (с учетом совместителей — 0,5%); доля занятых в совместных предприятиях составила 0,1%. Суммарный вклад всех «новых» хозяйствующих субъектов (кооперативов, лиц, занимающихся ИТД, и совместных предприятий) в производство ВВП в 1989 г. был, по существу, ничтожным и не превышал 3—4%, причем речь шла не столько об увеличении, сколько о перераспределении производства ВВП от государственных предприятий к негосударственным хозяйствующим субъектам.

После очень короткого начального грюндерского периода (продолжавшегося буквально несколько месяцев) большинство новых кооперативов стало создаваться при государственных предприятиях, а вовсе не в сфере потребительского рынка. Кооперативы стали для руководителей государственных предприятий удобным инструментом увеличения доходов (как прибыли, так и, в первую очередь, личных доходов). В 1989 г. только 15% продукции кооперативов было предназначено для реализации населению; удельный вес кооперативов в общем объеме производства товаров народного потребления составил 1,9%, в общем объеме розничного товарооборота (включая общественное питание) — 1,1%. К концу 1989 г. в СССР было зарегистрировано

224 коммерческих («кооперативных») банка (с активами, близкими к нулю) и 1274 совместных предприятия, занимавшихся в основном экспортом рыбы и рыбопродуктов (т. е. крабов и икры), а также леса и импортом и продажей на внутреннем рынке электронно-вычислительной техники. В 1989 г. объем реализации СП товаров и услуг на внутреннем рынке по отношению к розничному товарообороту составил 0,2%, удельный вес СП в экспорте был равен 0,2%, в импорте — 0,6%.

Вторая, намного более существенная, группа решений касалась расширения прав государственных предприятий, «усиления хозяйственной самостоятельности». Сюда относятся решения о переходе на хозрасчет и аренду, переходе на новую систему оплаты труда, отмена ряда нормативов, регулирующих структуру затрат и распределение прибыли, введение договорных цен для предприятий, уменьшение роли Госснаба и введение оптовой торговли, расширение возможностей ведения внешнеэкономической деятельности, уменьшение числа плановых показателей и т. д.

Первым и наиболее очевидным последствием ослабления контроля за деятельностью государственных предприятий стало быстрое увеличение заработной платы руководителей и работников этих предприятий, в частности, путем выплат из так называемых фондов экономического стимулирования (ФЭС). Напомним, что ФЭС включали три основных фонда: фонд материального поощрения, фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, фонд развития производства. Кроме перечисленных, на предприятиях образовывались также специальные фонды, стимулирующие развитие конкретных видов производства (фонд ширпотреба, фонд из прибыли от реализации товаров бытовой химии, фонд развития местной промышленности и др.) или поощряющие достижение определенных результатов в работе (фонд премирования по итогам всесоюзного социалистического соревнования, фонд премирования за создание и внедрение новой техники и т. п.). До 1987 г. размер отчислений в ФЭС довольно жестко регламентировался, а с 1988 г. предприятия получили возможность сами определять размер таких отчислений. В результате если в 1987 г. только 34% прибыли, остающейся в распоряжении государственных предприятий, отчислялось в ФЭС, то в 1988 г. эта доля выросла до 82%, а в 1989 г. — до 94% прибыли.

В 1989 г. в СССР прошли первые массовые забастовки, в экономической своей части связанные с требованиями повышения заработной платы. В первую очередь в этих забастовках участвовали шахтеры (в Кемеровской области, Коми АССР и

Ростовской области в РСФСР, в Донецкой, Ворошиловградской и Днепропетровской областях в Украинской ССР, Карагандинской области в Казахской ССР). В результате правительство приняло ряд решений об увеличении зарплаты и социальных льгот шахтерам. Характерный пример — Постановление Госкомтұда СССР и Секретариата ВЦСПС от 1 августа 1989 г. № 26 а/15-90а «О норме выдачи мыла работникам угольных (сланцевых) шахт, разрезов, обогатительных и брикетных фабрик, шахтостроительных и шахтомонтажных организаций угольной промышленности», которое наглядно иллюстрирует тогдашние способы решения экономических и социальных проблем на государственном уровне.

Помимо установления дополнительных выплат и льгот шахтерам были приняты решения об увеличении заработной платы (в форме повышения тарифных ставок и увеличения различных надбавок и доплат) работникам и других отраслей промышленности, а также строительства, транспорта и связи. В конце 1989 г. из-за очевидного ускорения инфляции и неконтролируемого общего роста доходов правительство оказалось вынуждено повысить зарплату работникам «бюджетной сферы», в современной терминологии, — сотрудникам научных учреждений, высших учебных заведений и органов государственного управления, а также увеличить пенсии. Все это еще больше подстегнуло процесс роста денежных доходов населения.

В 1989 г. правительство осознало эту проблему и пыталось остановить рост заработной платы путем введения различных ограничений (Постановление ЦК КПСС, СМ СССР от 15 мая 1989 г. № 231 «О мерах по финансовому оздоровлению экономики и укреплению денежного обращения в стране в 1989—1990 годах и в тринадцатой пятилетке»; Постановление СМ СССР от 4 мая 1989 г. № 372 «О дополнительных мерах по обеспечению нормативных соотношений между ростом производительности труда и заработной платы и упорядочению выплат из фондов экономического стимулирования»; Постановление ВС СССР от 3 августа 1989 г. № 320 I «О налогообложении фонда оплаты труда государственных предприятий (объединений)»; Постановление ВС СССР от 26 сентября 1989 г. «О мерах по регулированию прироста средств, направляемых на оплату труда кооперативами в сферах производства и услуг, организациями арендаторов и предприятиями других общественных организаций» Постановление ВС СССР от 17 октября 1989 г. № 606-I «Об упорядочении торгово-закупочной деятельности кооперативов и регулировании цен на товары (услуги), реализуемые кооперативами населению и организациям»).

Однако все эти постановления уже не давали никакого результата. Темпы прироста среднемесячной заработной платы всех работников выросли с 3,1% в 1987 г. до 8,1% в 1988 г. и 11,8% в 1989 г. Как следствие, темпы прироста наличных денег в обращении увеличились с 7,8% в 1987 г. до 19,5% в 1989 г., темпы прироста потребительских цен выросли, по оценке ЦРУ, с 1,7% в 1987 г. до 6,5%, а по оценке Госкомстата, в 1989 г. темпы инфляции составили 7,5% (с учетом скрытой инфляции). Ускоряющийся рост денежных доходов при незначительном росте производства потребительских товаров и сдерживании роста цен в государственной торговле привели к быстрому увеличению товарного дефицита. По расчетам Госкомстата, совокупный спрос (с учетом неудовлетворенного спроса) в 1989 г. на 38% превышал потребительские расходы на товары и услуги, т. е. денежный спрос удовлетворялся только на 72%. В результате в 1989 г. начинает все шире вводиться различного рода нормирование потребительского рынка — нормы «отпуска в одни руки», различные талоны, купоны, карточки и т. д.

В целом экономические решения 1987—1989 гг. привели к разрушению советского (планового) хозяйственного механизма на всех уровнях.

Благодаря введению договорных цен для предприятий начался стихийный сдвиг структуры производства в пользу товаров и услуг, пользующихся более высоким спросом, в первую очередь на потребительском рынке. Соответственно, нарушались планы по производству и поставкам продукции производственно-технического назначения. Этому способствовало и дерегулирование системы оптовой торговли (в 1989 г. только 24% оптовых поставок продукции производственно-технического назначения было реализовано через сеть Госснаба, еще 18% — через системы отдельных министерств и ведомств, а 58% поставок было осуществлено в порядке свободной реализации). В итоге в 1989 г. не выполнили обязательства по поставкам 19% объединений и предприятий промышленности, причем речь шла в первую очередь о производственно-технической продукции. Особенно наглядно это проявлялось в области поставок традиционно неплатежеспособному сельскому хозяйству. С 1987 г. по 1989 г., при сохранении или даже увеличении плановых заданий, фактические поставки сельскому хозяйству минеральных удобрений изменились на -23%, химических средств защиты — на -11%, тракторов — на -16%, зерноуборочных комбайнов — на -30% и т. д.

По западным оценкам, уже в 1989 г. в промышленности началось сокращение производства средств производства («груп-

па А», в результате объем производства в добывающей промышленности уменьшается на 1,9%, в обрабатывающей промышленности — на 0,8%.

Начали ослабевать экономические связи не только между отдельными предприятиями, но и между союзными республиками: отношение объема межреспубликанских поставок продукции к общесоюзному ВВП уменьшилось с 22% в 1987 г. до 20% в 1989 г. В 1989 г. в связи обостряющимся товарным дефицитом вводятся первые локальные ограничения на перемещение товаров (прежде всего потребительских) между регионами и республиками.

Наконец, стал уменьшаться объем внешней торговли с социалистическими странами, и прежде всего экспорт из СССР, который сократился в *текущих ценах* с 1986 г. по 1989 г. на 10%, что было обусловлено стремлением европейских социалистических стран уменьшить импортную зависимость от Советского Союза. При этом правительство СССР пыталось сохранять импорт на прежнем уровне, в результате в 1989 г. впервые после 1976 г. возник дефицит торгового баланса. Ускорился рост внешней задолженности, в том числе перед социалистическими странами. Общий размер внешней задолженности за 1988–1989 гг. увеличился в 1,6 раза, а отношение валютных резервов к внешнему долгу снизилось с 34% до 23%.

1990 г.: «конец Вечности»

Только в самом конце 1989 г., перед лицом наступающего кризиса, начинается принципиально новый этап экономической политики, связанный с постепенным отказом от попыток реформирования хозяйства традиционными социалистическими методами и переходом к внедрению отдельных «рыночных» элементов и созданию «социального рыночного хозяйства», или «регулируемой рыночной экономики».

На Втором съезде народных депутатов СССР 20 декабря 1989 г. было принято Постановление «О мерах по оздоровлению экономики, этапам экономической реформы и принципиальных подходах к разработке XIII пятилетнего плана», в котором говорилось о необходимости разработки *концепции* перехода к регулируемой рыночной экономике. Через пять месяцев, на третьей сессии Верховного совета СССР, 13 июня 1990 г. принято Постановление № 1558-1 «О концепции перехода к регулируемой рыночной экономике в СССР», в котором уже содержалась фраза: «Считать переход к рыночным отношениям главным содержа-

нием радикальной экономической реформы». В этом же постановлении правительству поручалось к 1 сентября разработать *программу* перехода к регулируемой рыночной экономике. Из-за идеологических расхождений в итоге было подготовлено две программы — Абалкина—Рыжкова и Шаталина—Явлинского (в просторечии именуемая «500 дней»). На их основе была изготовлена компромиссная программа Аганбеяна, одобренная Верховным советом в октябре 1990 г.⁶

В 1990 г. был принят и целый ряд довольно радикальных законов, в частности Закон СССР от 6 марта 1990 г. № 1305-1 «О собственности в СССР» (вступил в силу с 1 июля 1990 г.); Закон СССР от 10 апреля 1990 г. № 1421-1 «Об основах экономических отношений Союза ССР, союзных и автономных республик» (вступил в силу с 1 января 1991 г.); Закон СССР от 4 июня 1990 г. № 1529-1 «О предприятиях в СССР» (вступил в силу с 1 января 1991 г.); Закон СССР от 14 июня 1990 г. № 1560-1 «О налогах с предприятий, объединений и организаций» (вступил в силу с 1 января 1991 г.); «Основы законодательства об инвестиционной деятельности в СССР» (приняты ВС СССР 10 января 1990 г. № 1820-1, вступили в силу с 1 января 1991 г.); Закон СССР от 11 декабря 1990 г. № 1828-1 «О Государственном банке СССР» (вступил в силу с момента опубликования); Закон СССР от 11 декабря 1990 г. № 1829-1 «О банках и банковской деятельности» (вступил в силу с момента опубликования). Как легко увидеть, большинство перечисленных законов должно было начать действовать с января 1991 г., но к тому времени всем было не до их исполнения.

Уже в первые месяцы 1990 г. стали усиливаться все негативные тенденции, возникшие в предшествующие два года: неконтролируемый рост заработной платы и доходов населения, расстройство денежного обращения, ускорение инфляции, развал хозяйственных связей на всех уровнях и т. д. А с конца мая 1990 г. начался настоящий обвал экономики.

Катализатором послужило выступление Н.И. Рыжкова 24 мая 1990 г. на упомянутой третьей сессии Верховного совета СССР с докладом «Об экономическом положении страны и концепции перехода к регулируемой рыночной экономике». В докладе, в частности, было сказано, что правительство намерено с 1 июня 1990 г. поднять цены на хлеб и хлебобулочные изделия в 3 раза, а с 1 января 1991 г. начать повышать все остальные розничные, а также оптовые цены. Предусматривались также последующие денежная и налоговая реформы.

Заметим, что в последующие месяцы правительство реализовало почти все эти намерения: с 1 июля 1990 г. были повышены

закупочные цены на зерно, а с 1 октября 1990 г. по 1 января 1991 г. — на остальную сельскохозяйственную продукцию; с 1 января 1991 г. увеличены оптовые цены промышленных предприятий и сметные цены в строительстве; со 2 апреля 1991 г. существенно повышены розничные цены. С 1 января 1991 г. вступил в силу Закон СССР от 14 июня 1990 г. № 1560-1 «О налогах с предприятий, объединений и организаций»; в конце января 1991 г. была проведена частичная конфискационная денежная реформа (ограниченный обмен 50- и 100-рублевых купюр в течение трех дней в пределах 300 руб.) и введены ограничения на снятие денег со счетов в сберкассах (в пределах 500 руб. в месяц).

Выступление Рыжкова, по обычаям «перестроечного» времени, транслировалось в прямом эфире по телевизору, после чего началась паника на потребительском рынке. Хлеб исчез из продажи в тот же день, а за ним последовали и все остальные товары. Верховный совет принял 14 июля постановление, в котором говорилось о том, что цены на хлеб не будут повышаться в 1990 г., но остановить панику на потребительском рынке уже не удалось.

Во второй половине 1990 г. в панику постепенно начало впадать и правительство, что видно по названиям некоторых принимавшихся в этот период документов (см. Вставку 3).

Вставка 3. Социалистическая экономика в опасности

- 14.06.90. «О предложениях правительства СССР по повышению розничных цен на хлеб и хлебобудничные продукты» (Постановление ВС СССР от 14.06.1990 № 1562-1)
- 30.08.90. «Об ответственности должностных лиц за неудовлетворительное состояние снабжения населения табачными изделиями» (Указ Президента СССР от 30.08.1990 № УП-655)
- 11.09.90. «О рассмотрении неотложных мер по стабилизации народного хозяйства страны и переходу к регулируемой рыночной экономике» (Постановление ВС СССР от 11.09.1990 № 1656-1)
- 27.09.90. «О неотложных мерах по стабилизации хозяйственных связей в четвертом квартале 1990 года и в течение 1991 года» (Указ Президента СССР от 27.09.1990 № УП-793)
- 04.10.90. «О первоочередных мерах по переходу к рыночным отношениям» (Указ Президента СССР от 04.10.1990 № УП-809)

- 19.10.90. «Основные направления стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночной экономике» (одобрены ВС СССР 19.10.1990)
- 31.10.90. «Об усилении ответственности за спекуляцию, незаконную торговую деятельность и за злоупотребления в торговле» (Закон СССР от 31.10.1990 № 1767-1, вступил в силу с момента опубликования)
- 02.11.90. «Об особом порядке использования валютных ресурсов в 1991 году» (Указ Президента СССР от 02.11.1990 № УП-975)
- 23.11.90. «О ситуации, сложившейся в стране в связи с введением с 15 ноября 1990 года договорных (свободных) цен на ряд товаров народного потребления» (Постановление ВС СССР от 23.11.1990 № 1795-1)
«О положении в стране» (Постановление ВС СССР от 23.11.1990 № 1796-1)
- 30.11.90. «Об усилении рабочего контроля в целях наведения порядка в хранении, транспортировке и торговле продовольствием и товарами народного потребления» (Указ Президента СССР от 30.11.1990 № УП-1054)
- 14.12.90. «О мерах по предотвращению дезорганизации производства в связи с неудовлетворительным состоянием заключения хозяйственных договоров на поставку продукции в 1991 году» (Указ Президента СССР от 14.12.1990 № УП-1201)
- 24.12.90. «О положении страны и первоочередных мерах по преодолению сложившейся кризисной социально-экономической и политической ситуации» (Постановление Съезда народных депутатов СССР от 24.12.1990 № 1857-1)

Попытки содержательного анализа кризисных процессов, происходивших в 1990 г., были предприняты отечественными экономистами уже в первой половине следующего года⁷. Но едва ли не самое красочное описание содержалось в официальном сообщении Госкомстата «Экономика СССР в 1990 г.»⁸, опубликованном в январе 1991 г. и по тональности слегка напоминавшем фронтовые сводки. Позволим себе процитировать выдержки из этого документа, дополняя их некоторыми статистическими комментариями.

«Социально-экономическая ситуация в стране в истекшем году существенно ухудшилась. Кризисные явления продолжали нарастать, охватывая все сферы экономики, особенно денежное

обращение. Началось абсолютное падение масштабов общественного производства.

Рост денежных доходов населения существенно превысил динамику производства товаров и услуг, в результате усилились инфляционные процессы, произошел развал потребительского рынка... Ситуация на потребительском рынке на протяжении всего года была крайне сложной, а к концу его стала критической — сложился дефицит практически на все товары народного потребления... К концу 1990 г. ажиотажный спрос во многих районах страны приобрел устойчивый характер... Особенно напряженная ситуация сложилась на рынке продуктов питания...

Вследствие ажиотажного спроса идет нарастающий процесс перемещения товарных запасов из торговли к потребителям. Так, в семьях рабочих, служащих и колхозников запасы некоторых продуктов питания возросли по сравнению с 1989 г. в 1,5—2,0 раза. В связи с недостатком ресурсов продовольствия на многих территориях, особенно РСФСР, введено регламентированное снабжение населения основными товарами... Несмотря на высокие темпы роста продаж, сохранилось неудовлетворительное положение на рынке непродовольственных товаров. Большинство из них практически исчезли с прилавков магазинов...

Эмиссия наличных денег по сравнению с 1989 г. возросла в 1,5 раза, что при ограниченных возможностях увеличения затрат на товары и услуги привело к росту остатков денег «на руках» у населения со 104,7 млрд руб. на начало 1990 г. до 132,7 млрд руб.⁹ на начало текущего года и к дальнейшему их обесценению¹⁰.

Сумма наличных денег в обращении увеличилась на 24%; в том числе на руках у населения — на 26%. По оценке Госкомстата, денежный спрос удовлетворялся только на 68%. Отношение запасов в розничной сети к обороту государственной и кооперативной розничной торговли сократилось за 1990 г. с 17% до 12%. Повсеместное распространение получило нормирование потребительского рынка, в частности в Москве и Ленинграде были введены приснопамятные «Визитные карточки покупателя».

«В условиях неослабевающего напряжения на потребительском рынке большой размах получила спекуляция («черный» рынок) товарами народного потребления. Так, обследование, проведенное Госкомстатом СССР в декабре 1990 г., показало, что цены «черного» рынка превышали цены государственной торговли на мотоциклы в 2,1 раза, телевизоры — в 2,5, швейные машины — в 2,8, электроутюги — в 5,6, легковые автомобили — в 3—5, медикаменты — в 19 раз»¹¹.

Расходы населения на покупку товаров и услуг в номинальном выражении выросли на 16%, темпы роста потребительских цен (с учетом скрытой инфляции) составили более 19%. Таким образом, реальные расходы населения уменьшились примерно на 3%, о чем наглядно свидетельствуют официальные данные о потреблении продуктов питания. В 1990 г. среднедушевое потребление мяса и мясопродуктов сократилось на 1,5%, молока и молочных продуктов — на 1,4%, яиц — на 3,7%, овощей и бахчевых — на 3,2%, фруктов и ягод — на 12,2%. В то же время подушевое потребление картофеля выросло на 2,0%, хлебных изделий, круп и бобовых — на 3,1%.

«Снижение покупательной способности рубля вызвало натурализацию обмена между предприятиями, республиками и регионами, что привело к нарушениям сложившихся хозяйственных связей. Негативно влияла на экономику углубляющаяся общественно-политическая нестабильность...

Влияние на снижение промышленного производства оказали... разбалансированность, нарушение сложившихся хозяйственных связей, последствия межнациональных конфликтов и забастовок. Договорная дисциплина в отрасли в истекшем году значительно ухудшилась. Договорные обязательства по поставкам продукции... не обеспечили 25% предприятий...

Снижение объема промышленного производства, особенно по топливно-энергетическим отраслям, обусловило сокращение экспорта и валютных поступлений. Трудности потребительского рынка вызвали необходимость дополнительных закупок импортной продукции за рубежом. Уменьшился размер экспортно-импортных операций со странами, входившими в СЭВ. Все это привело к увеличению отрицательного сальдо внешней торговли в 2,9 раза по сравнению с 1989 г.»

Экспорт в текущих ценах изменился на -12%, прежде всего за счет уменьшения экспорта в социалистические страны на 18%. Импорт в номинальном выражении практически не изменился (-2% к 1989 г.), в результате отрицательное сальдо составило -14% по отношению к сумме импорта. Резко увеличилась внешняя задолженность, прежде всего перед социалистическими странами, и к концу 1990 г. суверенный внешний долг СССР составлял 70 млрд долларов, а общая сумма внешней задолженности, по оценкам, превысила 80 млрд долларов¹². Объем валютных резервов во Внешэкономбанке сократился более чем в 2 раза, с 14,1 до 6,7 млрд долларов, т. е. покрывал менее 10% внешнего долга; золотой запас уменьшился на 38%, с 784 т до 485 т.

По оценкам западных экономистов, реальный ВВП уменьшился в 1990 г. на 2,4%, объем промышленной продукции сократился по сравнению с 1989 г. на 2,8%. По данным Госкомстата СССР, в 1990 г. произведенный ВВП в сопоставимых ценах изменился на -2,3%, валовая продукция промышленности — на -1,2%, валовая продукция сельского хозяйства — на -2,9%. Соответственно начали уменьшаться и основные показатели использования ВВП в постоянных ценах: валовое накопление капитала уменьшилось на 7,7%, государственные расходы на индивидуальное потребление — на 3,5%. Численность занятых сократилась на 0,6%, число безработных на конец 1990 г. оценивалось Госкомстатом в 2 млн чел.

Социалистическое плановое хозяйство закончило свое существование. Начался экономический кризис, который продолжался девять лет.

Основные статистические источники

Народное хозяйство СССР в 1985 г. / ЦСУ СССР. М.: «Финансы и статистика», 1986.

Народное хозяйство СССР в 1988 г. / Госкомстат СССР. М.: «Финансы и статистика», 1989.

Народное хозяйство СССР в 1989 г. / Госкомстат СССР. М.: «Финансы и статистика», 1990.

Народное хозяйство СССР в 1990 г. / Госкомстат СССР. М.: «Финансы и статистика», 1991.

Национальные счета и экономические балансы СССР / Госкомстат СССР. М.: ЭВИК, 1991.

СССР в цифрах в 1989 году / Госкомстат СССР. М.: «Финансы и статистика», 1990.

СССР в цифрах в 1990 году / Госкомстат СССР. М.: «Финансы и статистика», 1991.

Common Issues and Interrepublic Relations in the Former U.S.S.R. // IMF Economic Review. April 1992.

The Economy of the Former U.S.S.R. in 1991 // IMF Economic Review. April 1992.

Historically Planned Economies: A Guide to the Data. Washington, D.C.: The World Bank, July 1992.

Kouwenhoven, Remco. A Comparison of Soviet and US Industrial Performance: 1928—90. Research Memorandum GD-29. Groningen Growth and Development Centre, May 1997.

Sector of Origin and End Use GNP for the Soviet Union, 1950—90 / CIA. March 1991.

Soviet Economic Statistical Series / Slavic Research Center, Hokkaido University (Japan); <http://src-home.slav.hokudai.ac.jp/database/SESS.html>

A Study of the Soviet Economy / International Monetary Fund; The World Bank; Organisation for Economic Co-Operation and Development; European Bank for Reconstruction and Development. 3 vols. Paris, February 1991. Vol. 1.

USSR: Coping with the Decline in Hard Currency Revenues / CIA. SOV 88-10014X. April 1988.

Примечания

¹ Подробнее о проблеме разделения прошлого и настоящего в историографии см.: Савельева И.М., Полетаев А.В. Знание о прошлом: теория и история: В 2-х т. СПб., 2003. Т. 1: Конструирование прошлого. Гл. 4.

² См.: Народное хозяйство СССР в 1990 г.: Статистический ежегодник / Госкомстат СССР. М., 1991. С. 686—687, 691—692.

³ В частности, подавляющее большинство документов, упоминаемых в данной статье, размещено на Интернет-сайтах <http://ussr.consultant.ru> и <http://pravo.levonevsky.org/baza/soviet/index.htm>

⁴ Напомним, что показатель валового национального продукта (ВНП) использовался в мировой практике до конца 1980-х гг., с начала 1990-х гг. используется показатель валового внутреннего продукта (ВВП), введенный в рамках международной Системы национальных счетов 1993 г. (СНС-93).

⁵ BP Statistical Review on World Energy, June 2006.

⁶ «Основные направления стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночной экономике» (одобрены ВС СССР 19 октября 1990 г.).

⁷ См., например: Григорьев Л.М., Иванова О.В., Корчагина О.А. Экономика СССР: новая фаза кризиса // Тенденции мирового экономического развития. Приложение к журналу «Мировая экономика и международные отношения». М., 1991. С. 137—144.

⁸ Экономика СССР в 1990 г.: Сообщение Госкомстата СССР // Экономика и жизнь. 1991. Январь, № 5. С. 9—11.

⁹ По уточненным позднейшим данным — 131,9 млрд руб.

¹⁰ Экономика СССР в 1990 г. С. 9—11.

¹¹ Там же.

¹² Точная общая сумма задолженности на конец 1990 г. неизвестна, поскольку с 1988 г. внешние кредиты (в том числе под государственные гарантии) могли брать различные внешнеторговые объединения и даже отдельные предприятия (на конец 1990 г. было зарегистрировано более 26 тыс. участников внешнеэкономических связей). Эти кредитные обязательства, которые в итоге суммарно превысили 20 млрд долларов, практически не контролировались правительством. В результате известна только общая сумма внешнего долга СССР на конец 1991 г. (91,9 млрд долларов), которая была определена позднее, после многолетней сверки различных документов и контрактов. См.: Анализ состояния государственного внешнего долга Российской Федерации // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. 2004. № 9 (81).

Послевоенные отношения СССР и Финляндии: торговля и политика¹

1. Инкубационный период

Правовой основой экономических отношений между СССР и Финляндией в 1920-е—1930-е гг. были мирный договор, заключенный в Тарту 14 октября 1920 г., и ряд специальных конвенций. Первый торговый договор удалось подписать только в июне 1940 г. Подписанию предшествовал переговорный процесс, затянувшийся почти на 20 лет и продемонстрировавший крайнюю отчужденность сторон. Наиболее серьезным «дефектом» политики в отношении друг друга было, пожалуй, то, что в новых исторических условиях географический фактор воспринимался руководством двух стран исключительно в геополитическом смысле². При общем невнимании Москвы к возможностям влияния на Финляндию средствами торговой политики среди практиков доминировала иная точка зрения. Уже в начале 1920-х гг. советское торгпредство в Хельсинки обращало внимание на глобальное значение завоевания Советским Союзом финляндского рынка³. Несмотря на то что в межвоенный период не удалось добиться сколько-нибудь значительного присутствия СССР в хозяйственной жизни Финляндии, торгпредством были сделаны важные наработки, на базе которых впоследствии была сформирована новая политико-экономическая стратегия в отношении западного соседа.

2. План завоевания финляндского рынка

В отличие от восточноевропейских государств, также в свое время подконтрольных Москве, Финляндии, находящейся на стыке Запада и Востока, было отведено особое место в послевоенных планах СССР. К анализу потенциальных возможностей

* Андросова Татьяна Владимировна — кандидат экономических наук (Институт всеобщей истории РАН).

финляндской экономики советские эксперты приступили не позднее весны 1944 г., и уже к началу лета в основном была выработана концепция будущих взаимоотношений. О действительных намерениях в отношении Финляндии можно с уверенностью судить по записке «О торговле с Финляндией в первом послевоенном году» (2 июня 1944 г.)⁴, подготовленной в период активных боевых действий на Карельском перешейке. Доминирование во внешней торговле Финляндии рассматривается в документе в контексте обеспечения геополитических интересов Советского Союза на Севере Европы и в регионе Балтийского моря. Таким образом, на финляндском направлении СССР начал укреплять оборону за несколько лет до начала «холодной войны».

Согласно расчетам неизвестного эксперта, к концу Второй мировой войны следовало ожидать сокращения объема финляндской внешней торговли на 47% в сравнении с уровнем 1938 г. ввиду (1) сокращения экспортных запасов на 25%: на 15% как результат военных действий и на 10% вследствие территориальных потерь; (2) выплаты военных репараций в размере 600 млн долларов⁵ в течение 5 лет (90,6 млн долларов в первый год, включая экспортные товарные поставки на сумму 72,5 млн долларов); (3) сокращения экспортной массы на 33,4% по причине уменьшения экспортных запасов и выплаты военных репараций. Сокращение импорта оценивалось в размере 29%, что, однако, не считалось катастрофичным для основных отраслей экономики страны.

Предлагаемый план захвата финляндского рынка сводился к тому, чтобы с помощью активной торговой политики обеспечить экономическую и политическую переориентацию Финляндии с Запада на Восток. Для начала следовало увеличить взаимный товарооборот вдвое по сравнению с уровнем, предусмотренным торговым договором 1940 г. Для этого Советский Союз должен был взять на себя роль главного поставщика нефтепродуктов, каменного угля, сырья для текстильной промышленности, удобрений и других жизненно важных для Финляндии товаров, став одновременно основным импортером финляндской целлюлозы, бумаги и фанеры. По оценкам, уже в ближайшее время можно было повысить долю СССР во внешней торговле Финляндии до 18,4% (в 1938 г. она равнялась 0,88%) при увеличении доли в экспорте и импорте до 26% (с 0,52%) и 14,5% (с 1,23%) соответственно.

В импорте в Финляндию нефтепродуктов доля советского участия была запланирована в объеме 75%. Этот демарш был направлен против главного политического конкурента — США,

откуда в 1938 г. Финляндия импортировала 41% всех ввозимых нефтепродуктов. Поставки советского каменного угля намечалось довести до 86% с целью нанесения удара по интересам Великобритании, доля которой в импорте в Финляндию каменного угля в предвоенные годы равнялась 76%. В 1938 г. Финляндия экспортировала в Великобританию 44% целлюлозы, 25% бумаги и 25% фанеры. Вторым по значимости потребителем финляндской целлюлозы и бумаги были США — 20% и 31% соответственно. Теперь СССР намеривался покупать у финнов 73% всей экспортируемой целлюлозы, 18,9% фанеры и пиломатериалов, став к тому же единоличным потребителем финской бумаги⁶.

3. От репараций к долгосрочным торговым соглашениям

За несколько дней до подписания Соглашения о перемирии⁷ вновь была проведена подробная ревизия экономической ситуации в Финляндии. В качестве основных моментов, которые следовало использовать в собственных интересах, было обращено внимание на застой практически во всех отраслях ее промышленности и внутреннего рынка, нехватку сырья и панические ожидания продовольственного кризиса⁸. Реанимацией финляндской экономики предстояло вскоре заняться А.А. Жданову. Председатель Союзной контрольной комиссии направил усилия своей команды на то, чтобы в ближайшей перспективе Финляндия стала «процветающей аграрно-промышленной страной» и одновременно «придатком советского народного хозяйства»⁹.

При выработке структуры репараций¹⁰ преследовалась цель обеспечить долговременное политическое влияние в стране. Поэтому изначально продукцию машиностроения, судостроения, изделия кабельной промышленности предполагалось восстребовать с финнов в объеме $\frac{2}{3}$ от всех поставок по репарациям с перспективой повышения этой доли. То, что товары традиционных для Финляндии деревообрабатывающей и бумажной промышленности лишь в очень незначительном объеме поставлялись в счет репараций¹¹, оказалось на руку финнам, поскольку в первые послевоенные годы на эти товары на мировых рынках был хороший спрос. Но в целом выполнение обязательств перед СССР стало серьезным испытанием. Финны, включая политическое руководство страны, особенно поначалу считали невозможным удовлетворение претензий со стороны СССР в полном объеме. Как писал президент Ю.К. Паасикиви

в письме одному известному финляндскому дипломату и политику, «русские хотят снять с нас последнюю рубашку»¹².

Финляндия жила под страхом оккупации вплоть до окончания выплаты репараций в 1952 г.¹³, и это говорит о том, что в арсенале средств воздействия психологическое давление оказалось мощным мобилизирующим оружием. В записных книжках Жданова на этот счет есть интересная пометка: «Нельзя проболтаться, что [Финляндия] не будет оккупирована ни в коем случае»¹⁴. Впрочем, на Западе сомнения по поводу «агрессивных планов СССР» в отношении Финляндии высказывались едва ли не с самого начала. Оккупацию считали абсолютно излишней по причине тех экономических выгод, которые СССР «обеспечил себе с помощью мирного договора и нынешнего положения Финляндии». Западные эксперты в качестве основного момента в советской стратегии отмечали то, что Москва стремилась изменить структуру экономики Финляндии, «вынуждая финнов создавать широкомасштабную металлопромышленность»¹⁵, которая, как полагали, после окончания выплат по репарациям имела бы возможность сбыта «только на Востоке, в особенности в Китае». Собственно, Р. Бранеллек (R. Branell) и Ф. Жигон (F. Gigon), авторы процитированной статьи «Финляндия на грани аншлюса?», опубликованной в журнале «France Illustration» 20 мая 1950 г., незадолго до подписания между СССР и Финляндией первого пятилетнего торгового соглашения, были не совсем точны только в определении направления развития финляндского экспорта машинной продукции. Советский рынок стал основным рынком сбыта не только для изделий машиностроения и судостроения, но и для продукции ряда других отраслей, созданных либо получивших второе рождение в процессе выполнения Финляндией репарационной программы¹⁶.

Политические последствия структуры репараций в свое время в деталях были рассмотрены старшим референтом Управления по поставкам из Финляндии И.К. Гончаровым в рукописи монографии «Внутриполитическое и экономическое развитие Финляндии в период третьего года репарационных поставок» (1948 г.). При помощи типичной для того периода советской риторики и рассуждений о Финляндии как «военном плацдарме против СССР»¹⁷ и со ссылкой на стремления Запада поставить ее «в экономическую зависимость» Гончаров предлагал использовать репарационные поставки в качестве «орудия для расширения торговли с Финляндией за счет подрыва базы торговли Финляндии и Запада». Он подчеркивал, что создание в стране собственной металлопромышленности, работающей по спецификациям СССР, ослабило бы торговые контакты не только со

Швецией, «организатором и заправилой так называемого блока северных стран», но и с другими западными странами, одновременно способствуя количественному и качественному росту финляндского рабочего класса. Советский эксперт указывал на необходимость расширить структуру советского импорта с тем, чтобы в еще большей степени потеснить с финляндского рынка помимо США и Швеции также Великобританию и одновременно «восполнить брешь», образовавшуюся во внешней торговле Финляндии в результате прекращения ввоза из Германии, Японии и Испании. Как и Жданов, Гончаров считал, что «только постоянная борьба может привести к повышению удельного веса СССР в торговле Финляндии до необходимого уровня», указывая на «происки внешней реакции», под которыми он имел в виду главным образом западное целевое кредитование. Особое внимание Гончаров уделил вопросу заключения долгосрочных торговых соглашений, поскольку они позволяли задействовать новые отрасли финляндской промышленности в режиме нон-стоп. В результате для финнов становилось практически нереальным «уклониться» от принятия советских заказов по экономическим либо по политическим причинам¹⁸.

Долгосрочным торговым соглашениям предшествовали компенсационные соглашения. Первое такое соглашение по просьбе финляндской стороны было заключено в январе 1945 г.¹⁹ Всего было подписано четыре компенсационных соглашения: три в 1945 г. и последнее в апреле 1946 г. По этим соглашениям в обмен на продовольствие, нефтепродукты и сырье финны поставляли в СССР никель, кобальт, лесоматериалы, а также производили ремонт советских судов на своих верфях²⁰. В декабре 1946 г. стороны перешли к взаиморасчетам на клиринговой основе, а также выработали процедуру согласования объемов товарооборота при помощи протоколов, в которых фиксировались номенклатура и объемы экспортно-импортных поставок на предстоящий период.

Торговый договор, подписанный в декабре 1947 г., обязал стороны предоставить друг другу режим наиболее благоприятствуемой нации в отношении торговли, мореплавания, промышленности и другой хозяйственной деятельности. При этом в Москве сочли нецелесообразным торопить события и убрали из текста ссылку на то, что СССР и Финляндия будут осуществлять взаимную торговлю «в духе дружбы», хотя таковая имелась в договоре 1940 г., взятом за основу договора 1947 г.²¹ Избрав тактику «wait and see», советское правительство и в дальнейшем воздерживаясь от каких бы то ни было инициатив политического характера. Так, Кремль долгое время оставался на

выжидательной позиции в вопросе о переводе торговых связей на долгосрочную основу. В финляндском МИД задумались о том, чтобы за столбить участок на советском рынке, едва ли не сразу, зондируя через посланника О. Гартца точку зрения советского правительства по этому вопросу. На торговых переговорах в июле—августе 1945 г. финнам не дали конкретного ответа, взяв на заметку их обеспокоенность масштабами развития репарационных отраслей²².

В октябре 1945 г. И.В. Сталин пообещал, что в будущем торговля металлоизделиями будет переведена на коммерческую основу и что СССР увеличит свои закупки из Финляндии в 2—3 раза по сравнению с вывозом, предусмотренным репарационной программой²³. Приободренные таким заявлением финляндские дипломаты продолжили изучение вопроса о частичном приспособлении экспортных отраслей к быстро меняющимся потребностям советского народного хозяйства, с учетом практики составления в СССР пятилетних планов. На московских переговорах, проходивших в конце ноября 1946 г., финны продолжили зондаж по вопросу о возможном заключении более длительного торгового договора²⁴. В мае 1950 г. финляндская делегация наконец высказала конкретное предложение о заключении долгосрочного торгового соглашения максимум на срок полтора года. Однако планы советского правительства по кардинальному изменению структуры финляндской экономики не вмещались в столь узкие временные рамки. Финнам предложили подписать соглашение хотя бы на 5, а лучше на 10 лет²⁵. В результате согласований был найден «компромисс», и 13 июня 1950 г. СССР и Финляндия подписали первое пятилетнее соглашение на период 1951—1955 гг.

Необходимость заключения с Советским Союзом долгосрочных торговых соглашений финляндские власти аргументировали ссылками на экономическую целесообразность, поясняя, что такие соглашения могли способствовать поддержанию занятости в отраслях металлопромышленности на длительную перспективу. При этом обращалось внимание на то, что структура импорта из СССР была отличной от структуры собственного производства, и, таким образом, восточная торговля несколько не угрожала интересам промышленности внутреннего рынка. Особо подчеркивалось, что связи с СССР, осуществляемые на клиринговой основе, позволяли Финляндии экономить свободно конвертируемую валюту, необходимую для оплаты западного импорта. Отсюда следовал вывод принципиального характера: наряду с преодолением односторонности в развитии промыш-

ленности и всей экономической структуры торговые отношения с СССР отвечают стремлениям Финляндии укрепить свои позиции на западных рынках²⁶.

4. Между Западом и Востоком

Торгово-экономические отношения Финляндии с капиталистическими странами имели собственную внутреннюю границу, определяемую структурой экономики и внешней торговли страны. Хотя с помощью военных репараций эту структуру удалось существенно скорректировать, ее основу по-прежнему составляли отрасли деревообработки, традиционно ориентированные на западные рынки. В начале 1950-х гг. доля Запада во внешней торговле Финляндии составляла более 80%. И все же Москва достаточно быстро добилась желаемого результата в своей политике в Финляндии. Главным достижением, определившим характер взаимоотношений двух стран на весь последующий период, стало заключение Договора о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи. Москве удалось склонить правительство Финляндии к подписанию политического пакта в апреле 1948 г., используя «крайнюю заинтересованность финнов в скорейшем урегулировании важнейших вопросов финляндской экономики»²⁷.

По мнению американцев, «вывод Финляндии из-под политического влияния СССР был возможен лишь через сокращение торговых связей между Финляндией и СССР». Американские займы, предоставлявшиеся через Экспортно-импортный банк, изначально носили целевой характер. Например, одним из условий займа, который Финляндия получила в мае 1952 г., было обязательство выделить не менее 7,5 млрд финских марок собственных капиталов на развитие деревообрабатывающей промышленности. Препятствуя ввозу в Финляндию товаров, необходимых для выполнения советских заказов, США оказывали давление на политику страны через местные банки и фирмы, «связанные с американскими монополиями»²⁸. Кроме того, Вашингтон потворствовал усилению германского влияния в Финляндии. В феврале 1953 г. ФРГ предлагала финнам долгосрочный кредит в немецких марках на покупку машин и оборудования на «маленьком политическом условии» — в случае признания *de jure* прекращения состояния войны с Германией. Показательно, что финляндское правительство отказалась взять кредит, но отнюдь не из опасений вызвать недовольство со сто-

роны Москвы, где, кстати, ожидали, что Хельсинки ответит согласием, а потому, что предложение Западной Германии было расценено как «реальная опасность экспансии», угрожавшей развитию отечественной промышленности. Не только Вашингтон, но и Лондон проявлял повышенную активность в Финляндии, пытаясь путем оказания прямого давления на правительство страны добиться ограничения поставок в СССР продукции металлопромышленности и судостроения²⁹.

В январе 1953 г. «Foreign Affairs» писала: «Сокращение этого производства имеет под собой как экономические, так и политические цели». В апреле 1954 г. на страницах американского журнала «World» по поводу займов Международного банка реконструкции и развития (МБРР) говорилось, что они продиктованы стремлением вывести Финляндию из орбиты восточного блока. Привлекательность Финляндии для иностранного капитала объяснялась обширными природными богатствами страны, а также ее зависимостью от импорта энергоносителей: нефти и каменного угля. Но главное, почему следовало развивать деловые отношения с Финляндией, было то, что таким путем можно было обеспечить свое присутствие «у ближайшей двери к Советскому Союзу»³⁰. Намерения Запада использовать связи с Финляндией со столь определенной целью лишь усиливали решимость Москвы сделать торгово-экономическое сотрудничество максимально выгодным для Финляндии. Фактически территория Финляндии стала ареной, где мерялись силами две политические системы.

5. Проблемы сотрудничества и методы их решения

Безкризисность взаимных торговых отношений была обещана Ждановым финнам еще в конце 1940-х гг.³¹ Но уже с самого начала в экономических отношениях СССР и Финляндии обнаружилось проблемы, которые в середине 1950-х гг. приобрели характер устойчивой тенденции, главным образом по причине несопоставимости масштабов экономики двух стран при одновременной схожести их промышленных структур. Поначалу поиск решения был направлен в сторону совершенствования системы расчетов: наряду с клиринговыми рублями стали использовать свободно конвертируемую валюту и золото. С течением времени традиционные торговые отношения были дополнены специализацией и производственной кооперацией, что позволило добиться большей согласованности в действиях деловых партнеров. Кроме того, в 1949—1956 гг. была предпринята попытка

сотрудничества в рамках заключения трехсторонних торговых соглашений с участием помимо СССР и Финляндии восточно-европейских государств³².

Несмотря на все усилия, проблемы в торгово-экономическом сотрудничестве только усугублялись, отражая различные возможности сторон в процессе развития их экономик. На серьезность ситуации указывала, в частности, несбалансированность во взаимных расчетах. Вплоть до резкого повышения цен на нефть в начале 1970-х гг. имело место постоянно растущее активное сальдо в пользу Финляндии³³. Дело в том, что как результат экономического роста и научно-технического развития в Финляндии повышался спрос на наукоемкие и технологически сложные изделия при одновременном сокращении потребностей в сырьевых материалах³⁴. Более 70% необходимых машин и оборудования Финляндия закупала у основных конкурентов Советского Союза — ФРГ, Великобритании, Швеции и других европейских стран, а также США, тогда как доля СССР в финляндском импорте машинной продукции составляла менее 1%. Доля машиной продукции в советском экспорте в Финляндию в 1950-е—1960-е гг. не превышала 5—7%³⁵.

В начале 1960-х гг. стало ясно, что «даже при условии самых энергичных усилий» уже невозможно добиться расширения финляндского импорта из СССР без необходимых изменений в структуре советского вывоза в Финляндию³⁶. Однако проблема с успехом переключалась в 1970-е гг., причем решить ее не удалось ни при помощи специализации и производственной кооперации, ни путем установления прямых связей между советскими внешнеторговыми объединениями и финляндскими фирмами. Правда, доля машин и оборудования в советском экспорте в Финляндию несколько повысилась, до 8—9%³⁷, хотя участие СССР в удовлетворении потребностей Финляндии в импортной машинной продукции осталось практически на том же уровне, что и в 1960-е гг., — около 1,4%.

Ситуацию не удавалось переломить ввиду того, что, «несмотря на указания Министерства внешней торговли СССР по вопросам увязки экспортно-импортных операций, этой работой фактически занимались только внешнеторговые объединения В/О «Судоимпорт» и В/О «Проммашимпорт», а также по причине отсутствия «должной координации и контактов в работе импортных и экспортных объединений при размещении крупных контрактов на поставку оборудования по импорту». Помимо этого, преодолению «узких мест» не способствовали такие обстоятельства, как «большое число отказов со стороны отечественной промышленности, недостаточная конкурентоспособ-

ность отдельных видов машин и оборудования и комплектующих изделий в части качества и сроков поставки, неаккуратное выполнение контрактов в части качества исполнения и просрочки поставки». В 1977 г. советский торгпред в Финляндии обращал внимание министра внешней торговли на то, что «отказы отечественной промышленности в поставке комплектующих изделий широкой номенклатуры... создают трудности по увеличению объема поставок комплектующего судового оборудования, несмотря на спрос со стороны финских фирм. Например, из 82 позиций запрошенных электромоторов А/О «Конейсто» смогло предоставить только 14, а из 22 позиций по подшипникам — 9»³⁸.

Кроме указанных причин, зачастую Советский Союз попросту не располагал достаточными экспортными запасами, и это касалось не только машинной продукции, но также некоторых видов сырья, что, в свою очередь, сдерживало развитие масштабов и структуры товарооборота с Финляндией. В начале 1970-х гг. невозможность «в полной мере удовлетворить желания финнов по ряду товаров», в том числе по коксу, мазуту, нефти, дизельному топливу, ферросплавам, некоторым химическим товарам, лесному сырью и др., объясняли именно «ограниченностью ресурсов». Вследствие этого контингенты по экспорту в Финляндию советских машин и оборудования на 1971 г. были согласованы в меньших количествах, чем это было предусмотрено пятилетним соглашением на 1971—1975 гг. (29,7 млн руб. против 36 млн руб.)³⁹.

Помимо всего прочего, в условиях превышения вывоза из Финляндии над ввозом финны неохотно шли на подписание новых контрактов на поставку в СССР машин и оборудования. Задолженность СССР перед Финляндией была отчасти следствием особенностей обработки статистических данных в Финляндии. Так, при заказе Советским Союзом судов и бумагоделательных машин с длительным сроком поставки Финляндия получала большие авансовые платежи. Они поступали на счет Банка Финляндии, но отражались в статистике внешней торговли только после поставки готового товара в полном объеме.

В начале 1970-х гг. недостаточные собственные экспортные ресурсы и медленное заключение новых контрактов уже расценивались Москвой как угроза «сохранению экономического и политического влияния в Финляндии в нужном для нас направлении». В качестве противодействия опасной тенденции центр рекомендовал работникам советского торгпредства в Финляндии принять все необходимые меры к выполнению Протокола о товарных поставках на 1971 г. «в полном объеме», а также уско-

речь ход переговоров по заключению контрактов на советские и финляндские товары. То, какими методами намеривались добиться поставленной задачи, указывает на суть проблемы. Речь шла о том, чтобы «более четко организовать работу по техническому обслуживанию продаваемых в Финляндии машин и оборудования и снабжению их запчастями», «добиваться от внешнеторговых объединений и промышленности поставок в Финляндию машин и оборудования высокого качества, конкурентоспособного во всех отношениях. Ни в коем случае не допускать просрочек в поставках или поставок некачественных товаров»⁴⁰.

По причине опять-таки «ограниченности ресурсов некоторых экспортных товаров у СССР» планировалось в «будущих взаимоотношениях с финской стороной особый упор делать на расширение кооперирования между отдельными отраслями экономики». Это должно было помочь сохранить за СССР пусть даже незначительную долю на финляндском рынке машин и оборудования, которые во все возрастающем объеме финны стремились производить собственными силами. Кроме того, Москва обращала внимание на необходимость более глубокого изучения финляндской экономики, на накопление соответствующих материалов информационного характера, установление контактов не только с Союзом внешней торговли Финляндии, но и с организациями, занимающимися учетом, накоплением, обобщением и анализом статистических материалов. Ознакомление во всех деталях с производственными программами отдельных финляндских фирм рассматривалось в контексте создания условий «для расширения, прежде всего, наших продаж машин и оборудования»⁴¹.

6. Торговля как инструмент политического давления.

Вопрос о доверии

Уже в середине 1950-х гг. Москва начала проявлять большую, чем раньше, терпимость по отношению к своему западному соседу, настойчиво стремившемуся все дальше на Запад. 1955 г. стал знаменательным годом для Финляндии. Ей возвратили территорию Порккала-Удд, позволили стать членом ООН и Северного Совета⁴². Все это способствовало повышению международного статуса страны. Уступки со стороны Москвы были следствием временного снижения накала в противостоянии Востока и Запада. В то же время лояльность по отношению к Финляндии камуфлировала неспособность СССР обеспечить

собственными силами все необходимые условия для развития финляндской экономики. Видимая перемена в настроениях отнюдь не снимала с повестки дня вопроса о доверии, который в силу стратегического положения Финляндии и острой политической борьбы внутри страны оставался главным вопросом советско-финляндских отношений, по крайней мере, до начала 1970-х гг.

Прямое политическое давление со стороны СССР имело место с конца 1940-х и до начала 1960-х гг. Впоследствии осознанная необходимость учитывать всегда и во всем советские интересы стала неотъемлемой чертой внутренней и внешней политики Финляндии. Впервые после войны доверие к Финляндии оказалось под вопросом летом 1948 г. в связи с созданием в стране социал-демократического правительства меньшинства во главе с К.-А. Фагерхольмом. Поправление политического курса выразилось в том числе в резком сокращении торговли с Востоком. Советская доля во внешней торговле Финляндии в начале 1950 г. снизилась до 7,8%, или почти вдвое по сравнению с уровнем 1949 г. (13,3%). В качестве превентивной меры Москва отложила торговые переговоры на пять месяцев, заставив финнов всерьез задуматься об опасности утраты позиции торгового партнера № 1 среди западных контрагентов СССР⁴³. В Финляндии очень быстро осознали главную причину давления со стороны Москвы и уже в начале марта 1950 г. заверили советское руководство, что президент Паасикиви приложит все усилия к тому, чтобы собрать кабинет министров, который «смог бы разрешить этот сложный вопрос». Таким кабинетом стало правительство, сформированное вскоре У.К. Кекконеном⁴⁴.

Торговые переговоры с Финляндией вновь были приостановлены в 1953 г. в связи с назначением на пост премьер-министра С. Туомиоя, которого, как полагали в Москве, патронировал Лондон⁴⁵. То же средство оказалось весьма эффективным и в 1958 г., когда советско-финляндские отношения оказались под вредным воздействием «ночных заморозков»⁴⁶. За несколько месяцев до кризиса в отношениях Москва подготовила план мероприятий по усилению в Финляндии своих позиций и попутно позиций Кекконена, пообещав во время визита последнего в Москву в мае 1958 г. предоставить Финляндии товарный заем, заключить новое пятилетнее торговое соглашение, а также решить в выгодном для партнера духе другие вопросы двусторонних отношений. Однако с приходом к власти правительства Фагерхольма, «которое не было заинтересовано в расширении связей с СССР», решили взять тайм-аут. Лишь после ухода «правового правительства» в отставку «были предприняты опре-

деленные шаги для практического осуществления мероприятий и дальнейшего развития экономических связей в соответствии с договоренностью, имевшей место во время пребывания президента в СССР»⁴⁷.

При помощи партнерских отношений с президентом Кекконеном, который стал проявлять интерес к более тесным контактам с СССР еще в конце 1940-х гг., советское руководство пыталось скорректировать процесс планомерного смещения Финляндии в западном направлении⁴⁸. Особый тип взаимоотношений Хельсинки с Москвой на Западе впоследствии назвали «финляндизацией» — с намеком на опасность для других стран повторить опыт Финляндии, где, впрочем, предпочитали говорить о «политической мудрости и лучшем, чем у других, знании Советского Союза»⁴⁹. «Финляндизация» означала удар по национальному суверенитету страны. В то же время деловые контакты с восточным соседом, обладавшим емким и гарантированным рынком, оказались чрезвычайно важными с точки зрения преодоления односторонности в развитии промышленной и экономической структуры, а также поддержания в стране уровня занятости.

Тактика Москвы отличалась гибкостью и мгновенной реакцией на изменение политической и экономической конъюнктуры в Финляндии и в мире. Постоянно делая уступки в области ценовой и кредитной политики, в 1958 г. СССР заявил о готовности покупать в Финляндии по политическим причинам все что угодно, даже сельскохозяйственные товары⁵⁰. Годом ранее финнам наконец-то удалось добиться поставок в Ленинград мясомолочной продукции в рамках приграничной торговли⁵¹. СССР импортировал продукты питания исключительно из стран восточного блока и таким послаблением пытался сбить интерес западного соседа к участию в европейской интеграции, что, как полагали в Москве, было чревато возникновением политического альянса против СССР.

7. Интеграционные планы Финляндии и обязательства перед Москвой

Советское правительство выступало принципиальным противником замкнутых экономических группировок. Главным препятствием на пути присоединения к ним Финляндии был договор 1948 г. Ввиду своих политических обязательств перед СССР, Финляндия отказалась от помощи в рамках «плана Маршалла». Ей также пришлось остаться за пределами Организации

европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС) и Европейского платежного союза (ЕПС). Финляндия не принимала участия в переговорах по Северному таможенному союзу в 1956—1958 гг.

Несмотря на вынужденное неучастие Финляндии в европейском интеграционном процессе, ее торговля с Западом развивалась, причем более быстрыми темпами, чем с СССР. Так, за период 1957—1959 гг. объем товарооборота с восточным соседом вырос на 10%, а с капиталистическими странами — на 25%. В советском внешнеполитическом ведомстве с неудовольствием отмечали «заметную осторожность и сдержанность» финнов в вопросе расширения торговли с СССР». По оценке МИД СССР, переговоры по заключению второго пятилетнего торгового соглашения на 1956—1960 гг. были «довольно напряженными; финны весьма неохотно шли на уступки, хотя наши предложения делались с учетом фактических потребностей Финляндии в тех или иных импортных товарах». Более того, в этот период финны все чаще стали поговаривать о необходимости «придерживаться традиционно сложившегося географического распределения внешней торговли» и о «разумной доле» в ней социалистических стран. По мнению В. Таннера, лидера правого крыла Социал-демократической партии Финляндии (СДПФ) и одной из наиболее знаковых фигур на финляндском политическом поле, такая доля должна была варьироваться в пределах 20—25%.

Оценивая перспективы развития деловых отношений с Финляндией, в советских дипломатических кругах в начале 1960-х гг. высказывалось мнение, что «общее направление экономической политики финских правящих кругов... объективно не способствовало развитию советско-финляндских экономических связей». Ситуация значительно осложнилась со времени девальвации финской марки и либерализации западного импорта (в 1957 г. на 75%). Наблюдая за активными поисками Финляндией своей ниши в сообществе интегрирующихся европейских государств, в МИД СССР констатировали, что «у правительства, каким бы оно ни было по составу, остается все меньше возможностей регулировать внешнюю торговлю страны в соответствии со своими торгово-политическими соображениями». В Москве ожидали еще больших трудностей в случае присоединения Финляндии к Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ). О неизбежном ослаблении советского влияния открыто писали и на страницах западной печати. Например, лондонская «Таймс» прямо указывала на то, что «сокращение торговых прав СССР необходимо, если Финляндия собирается

стать внешним членом «семерки»». Из всего этого напрашивался вывод о том, что «проблему торговли между Финляндией и СССР нельзя считать урегулированной» и что заключенные с Финляндией двусторонние торговые соглашения «не могут служить гарантией тому, что удельный вес и значение СССР во внешней торговле Финляндии не снизятся вновь». В этих условиях торговые соглашения предлагалось рассматривать «лишь как основу для дальнейших мер по расширению наших торгово-экономических связей с Финляндией»⁵². Принимая во внимание остроту внутривнутриполитического противостояния в Финляндии, необходимо было также позаботиться об обеспечении позиции Кекконена, которого считали единственным гарантом сохранения советского влияния в стране.

Кремль изначально относился к возможному присоединению Финляндии к ЕАСТ крайне негативно. Вот довольно типичная цитата из газетных публикаций конца 1950-х гг.: «Участие в подобных группировках малых стран, таких как Финляндия, может привести к тому, что они окажутся под влиянием тех западных держав, которые заботятся лишь об укреплении своих экономических и политических позиций. Известно, что четыре из семи стран-участниц ЕАСТ являются членами НАТО»⁵³. Все же осенью 1960 г. финнам предложили щадящий вариант ассоциированного членства в этой экономической организации, сочтя ее «политически менее опасной» в сравнении с Европейским экономическим сообществом (ЕЭС).

Положительное разрешение вопроса о взаимоотношениях с «семеркой»⁵⁴ стало одним из основных пунктов предвыборной программы Кекконена, выдвинувшего свою кандидатуру на президентский пост на второй срок. Обеспечение преемственности политического курса в Финляндии создавало предпосылки для решения задач, выходящих за рамки двусторонних отношений. Так, во время московских переговоров в ноябре 1960 г. советским руководством было высказано пожелание, чтобы Финляндия как будущий внешний член ЕАСТ противодействовала возможным попыткам Великобритании использовать эту группировку в собственных политических интересах⁵⁵. Свое членство в ЕАСТ Финляндия мотивировала необходимостью защитить интересы экспортной промышленности. Дело в том, что финляндский экспорт состоял преимущественно из продукции деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной и пищевой отраслей, таможенные пошлины на которую были относительно более высокими. Поэтому для финнов крайне важно было не проиграть своим основным соперникам на мировых рынках — другим северным странам. Говоря о необходимости поддержа-

ния равновесия между торговыми связями с Востоком и с Западом и подчеркивая особую значимость английского рынка, финляндское руководство, тем не менее, не собиралось брать на себя обязательства, которые шли бы вразрез с политикой нейтралитета⁵⁶.

Несмотря на полученные гарантии в лояльности, советскому правительству было нелегко согласиться с членством Финляндии в ЕАСТ. Советские товары в то время были менее конкурентоспособными в сравнении с аналогичными товарами, производимыми на Западе, и это было одной из главных причин, почему Москва сопротивлялась подключению Финляндии к европейским интеграционным блокам. Потеря финляндского рынка означала бы потерю политического влияния в стране. Прежде всего, в СССР сомневались в перспективах реализации в Финляндии черных металлов, автомобилей, тракторов, отдельных видов оборудования, телевизоров и радиоприемников, хлопчатобумажных тканей, химических товаров, смазочных масел и др. Свое согласие на участие Финляндии в ЕАСТ, а позднее и в ЕЭС Москва обусловила уравнением в правах СССР и стран — членов этих организаций на финляндском рынке. На основе соглашения с ЕАСТ Финляндия обязалась постепенно снижать и в 1970 г. полностью отменить таможенные пошлины при импорте из стран-членов ЕАСТ промышленных товаров, подпадающих под действие конвенции ЕАСТ. Фактически таможенные пошлины были отменены уже с начала 1969 г. Этот режим был распространен и на СССР на основании Соглашения между СССР и Финляндией по таможенным вопросам от 24 ноября 1960 г. Однако согласно таможенному тарифу, принятому в Финляндии 1 июля 1960 г., освобождение от пошлин не распространялось на товары советского происхождения. При импорте, как из СССР, так и из стран-членов ЕАСТ, требовалось получение лицензий (глобальных и индивидуальных) на ввоз ряда товаров. Кроме того, для СССР ввели дополнительный, постоянно обновляемый список товаров, торговля которыми предполагала получение лицензий на ввоз. Советское торгпредство в Хельсинки добивалось отмены этого так называемого негативного списка со ссылкой на торговый договор 1947 г. Начиная с 1971 г. «негативный список» в отношении СССР подвергался поэтапному сокращению.

Хотя таможенное соглашение 1960 г. обеспечило Советскому Союзу более выгодные условия сбыта его товаров в сравнении с товарами стран, не являвшихся членами ЕАСТ, льготы от снижения таможенных пошлин на первом этапе касались очень узкого круга товаров, стоимость которых составляла менее 1%

советского экспорта в Финляндию⁵⁷. Но и в дальнейшем значение льгот и преимуществ было относительно невелико, поскольку их получение увязывали с расширением структуры ввоза из СССР и главным образом с повышением в советском экспорте доли машин и оборудования, чего, как было сказано выше, практически так и не удалось добиться. Но все же СССР подтвердил свое право на привилегированное положение, поскольку часть советских товаров по-прежнему ввозилась в Финляндию беспоплавно.

Трудно сказать, стремился ли Советский Союз к открытой конкуренции с капиталистическими странами. В любом случае, выступая на финляндском рынке на условиях, предлагаемых конкурентами, советские внешнеторговые организации познавали законы свободной конкуренции и принципы, в соответствии с которыми работала рыночная экономика. В Москве отдавали себе отчет в том, что расширение советских продаж напрямую зависело «от соответствия отечественной продукции международным требованиям, предъявляемым к качеству, техническому обслуживанию, срокам поставки и т. п.»⁵⁸. Опыт конкурентной борьбы на финляндском рынке оказался крайне важным с точки зрения приобретения необходимых навыков по приспособлению к меняющимся условиям международной торговли.

В связи с предполагаемым поглощением ЕАСТ Общим рынком и возможным присоединением Финляндии к ЕЭС, советские эксперты в области внешней торговли в ноябре 1962 г. обращали внимание на неизбежное обострение конкуренции на финляндском рынке. Впрочем, кое-кто из работников советского торгпредства в Хельсинки высказывал предположение, что членство в ЕЭС не только не ослабило бы экономические связи между Финляндией и СССР, но, напротив, еще больше сблизило бы соседние страны ввиду относительно низкой конкурентоспособности финляндской металлопромышленности⁵⁹.

В начале 1968 г., когда на Западе вновь заговорили о возможном слиянии ЕАСТ и ЕЭС, Москва предпочла занять выжидательную позицию. Собственно, единственным препятствием на пути вступления Финляндии в ЕЭС тогда стали противоречия между двумя экономическими группировками. 6 июня 1968 г. Финляндия начала переговоры с Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которые через 16 дней завершились подписанием соглашения. Принимая приглашение ОЭСР, Финляндия оговорила для себя право не участвовать «в каких бы то ни было мероприятиях, которые находились в противоречии... с ее признанным нейтралитетом».

В вопросе о членстве в ОЭСР Финляндия была абсолютно самостоятельной. Разумеется, в Москве хотели быть уверены в том, что это не создаст проблем для советско-финляндских отношений. Поэтому руководство советского торгпредства по горячим следам запрашивало у финляндского МИД материалы, касающиеся условий членства и характера деятельности Финляндии в ОЭСР, на тот случай, если бы у советской стороны возникли вопросы уже по поводу свершившегося факта. Вопросов не возникло, и в центр сообщили, что «устав и цели организации не ограничивают возможности Финляндии развивать свои экономические связи со странами, стоящими вне ОЭСР», и что деятельность Финляндии не затрагивает политических аспектов, но касается исключительно статистической и исследовательской работы. Попутно заострили внимание на том, что Финляндия получила доступ к экономической информации ОЭСР, рассылаемой организацией своим членам⁶⁰.

То, что Финляндия вступила в ОЭСР, вовсе не компенсировало потребность урегулирования отношений с ЕЭС. Зондаж по этому вопросу финляндское правительство начало сразу же после провала плана «Нордэк». В его основе лежала идея экономически независимого Севера путем создания такой организации, которая могла бы в определенной степени стать противовесом Общему рынку. Североевропейские страны стремились повысить свою конкурентоспособность на мировых рынках и ограничить проникновение европейских монополий на свои рынки. План «Нордэк» предполагал создание таможенного союза, единого рынка капиталов, проведение общей политики в различных отраслях экономики и в отношении третьих стран. Авторы плана надеялись, что с его помощью можно будет на определенном этапе легче договориться с Общим рынком о вступлении в него или о какой-либо другой форме участия. К началу марта 1970 г. соглашение было практически готово к подписанию.

Создание интеграционной структуры на Севере Европы в Москве расценили как угрожавшее торгово-политическим и торгово-экономическим позициям СССР в одном из стратегически наиболее важных регионов, прежде всего в Финляндии. Опасения СССР усилились в связи с активизацией обсуждения вопроса о вступлении Англии, Дании и Норвегии в Общий рынок. С учетом сложной внутривнутриполитической ситуации в стране (приближение парламентских выборов, острая межпартийная борьба и т. д.), а также принимая во внимание «твердую позицию СССР», отрицавшего всякие контакты с ЕЭС как с экономической базой НАТО, Финляндия 24 марта 1970 г. заявила, что

в созданных условиях она не может подписать план «Нордэк», сославшись при этом на «неприемлемость для нее в настоящее время отдельных условий договора». Хотя план отклонили, сделано это было так, что у советского руководства не осталось сомнений в том, что Финляндия будет стараться «в любых условиях обеспечить свои экономические интересы»⁶¹. Выступая в парламенте 6 апреля 1970 г., президент Кекконен сказал: «Наши стремления к соблюдению экономических интересов... предусматривают поддержание и улучшение нашего конкурентоспособного положения везде и во всех направлениях. Вопрос о расширении ЕЭС поставил перед нами факт возможного изменения рыночных позиций. В этой ситуации мы должны заботиться о сохранении предпосылок нашего конкурентоспособного положения и в этом направлении». В тот же день Финляндия официально заявила о своем желании начать переговоры с ЕЭС о сотрудничестве. Газета «Financial Times» писала 10 апреля 1970 г. по поводу выступления Кекконена: «...взаимосвязь северных стран настолько сильна, что если одна из них присоединится к ЕЭС, то и любая другая не сможет обойтись без заключения, по крайней мере, преференциального соглашения».

Фактически, по мере расширения ЕЭС у Финляндии оставалось в распоряжении только два варианта — либо распространить на 6 стран ЕЭС систему свободной торговли по типу той, которая действовала в отношении стран-членов ЕАСТ, либо остаться в изоляции от всей Западной Европы. Так прокомментировал ситуацию министр внешней торговли О. Маттила в своем выступлении на юбилейном заседании Общества коммерческих наук в Хельсинки 5 февраля 1971 г. Резюмируя происходящее в Финляндии, в МИД СССР констатировали: «Ясно лишь одно — в финских деловых и правительственных кругах имеется твердое намерение не оставаться в стороне от европейской интеграции»⁶².

Работники советского торгпредства в Хельсинки в частных беседах с официальными лицами тщетно пытались узнать, в какой форме Финляндия предполагала организовать свое сотрудничество с ЕЭС. Ответ на волнующий вопрос был получен из интервью газете «Ууси Суоми» начальника Торгово-политического отдела МИД Финляндии, который 31 октября 1970 г. заявил, что такой формой для Финляндии мог бы быть таможенный договор, касающийся в первую очередь промышленного сектора. В начале следующего года Финляндия и СССР заключили таможенное соглашение, аналогичное тому, что было подписано в ноябре 1960 г. в связи со вступлением Финляндии в

ЕАСТ. Решение, обеспечивавшее бесполошинный ввоз советских товаров и, прежде всего, бесперебойность поставок нефти, было для Финляндии настолько важным, что руководство страны даже не допускало возможности «обсуждать его в какой бы то ни было форме» на переговорах с ЕЭС, которые завершились подписанием договора о свободной торговле осенью 1973 г.⁶³

Москва сопротивлялась членству Финляндии в ЕЭС до последнего момента. На переговорах с президентом Кекконеном в феврале 1972 г. не сказали ни «да», ни «нет». Советское правительство в принципе могло бы закрыть глаза на договор Финляндии с ЕЭС, но только в том случае, если бы советско-финляндские отношения остались такими же близкими, как до его подписания. К вопросу вернулись в октябре. Л.И. Брежнев по-прежнему был непреклонен. Он выразил уверенность в том, что льготы и преимущества на рынках стран-членов ЕЭС были обещаны финнам вовсе не из-за их «прекрасных синих глаз». Делая упор на том, что Финляндия — суверенная страна и сама вправе решать, как ей поступать, Брежнев все же счел своим долгом предостеречь Кекконена от шага, который «мог привести к утрате того, что было создано общими усилиями». Он подчеркнул, что «за торговлей последует политика», что ЕЭС ставит своей целью «освободить Финляндию от обязательств по договору 1948 г.». Президент Финляндии уверял своего собеседника в том, что «такие попытки не пройдут», и просил санкционировать членство Финляндии в ЕЭС под свою личную ответственность, обещая, что торговый договор с ЕЭС не создаст проблем для советско-финляндских отношений. На все уговоры последовал короткий ответ — «нет»⁶⁴.

В Хельсинки на этом не успокоились, продолжая зондировать позицию Москвы в личных беседах с советскими дипломатами. Финнам вновь и вновь намекали на «политические» гарантии. В ответ те были готовы пойти на то, чтобы рассматривать переговоры с ЕЭС и Советом экономической взаимопомощи (СЭВ), а также возможную деятельность в Совете по безопасности и сотрудничеству в Европе (СБСЕ) в качестве звеньев единого процесса. Кроме того, предлагали заключить новое рамочное соглашение с СССР сроком на 10 лет⁶⁵ и в связи с подписанием договора с ЕЭС и рассмотрением этого вопроса в парламенте подготовить декларацию о неизменности финляндской политики нейтралитета. Советский посол Мальцев осенью 1972 г. намекал на необходимость такого шага министру внешней торговли А. Карьялайнену, ближайшему сподвижнику Кекконена. В разговоре Карьялайнена с А.А. Громыко в июле 1973 г. во время проведения в Хельсинки первого этапа переговоров о СБСЕ со-

ветский министр иностранных дел заметил: «В наших отношениях нет проблем. Лишь вопрос о членстве в ЕЭС бросает на них тень». В ответ Карьялайнен предложил провести дополнительные консультации на любом из возможных уровней. На это Громыко заметил: «Вряд ли в этом есть необходимость, и, кроме того, вы ведь так спешите с подписанием этого договора»⁶⁶.

Избрание Кекконена президентом на четвертый срок на основании чрезвычайного закона, спешно принятого в январе 1973 г. со ссылкой на «внешнеполитические причины», стало составной частью переговорного процесса по вопросу о сотрудничестве Финляндии с ЕЭС. Для выравнивания баланса в торговле с Востоком и Западом в дополнение к таможенному соглашению с Советским Союзом Финляндия подписала соглашение с СЭВ (1973 г.), которое закрепило в торговле с социалистическими странами принцип наибольшего благоприятствования, предусмотренный для стран Общего рынка договором о свободной торговле. В 1974—1975 гг. были устранены все препятствия в торговле Финляндии с государствами восточного блока⁶⁷.

8. Советско-финляндское сотрудничество в условиях меняющейся экономической конъюнктуры

С конца 1940-х и до начала 1960-х гг. Финляндия была крупнейшим западным торговым партнером Советского Союза. С течением времени к советскому рынку стали проявлять интерес помимо Скандинавских стран и Великобритании также ФРГ, Франция и Япония. Одновременно расширялась география внешнеторговых контактов Финляндии. Все это нашло выражение в постепенном сокращении товарооборота между СССР и Финляндией. Однако и в последние десятилетия советской эпохи, благодаря неплохой сочетаемости экономических структур двух стран, маленькая Финляндия продолжала оставаться в числе основных торговых партнеров великой восточной державы. В годы первого пятилетнего соглашения советская доля в финляндской внешней торговле составляла 15—20%. К началу 1960-х гг. она сократилась до 16—18%. При этом доля Финляндии во внешней торговле СССР равнялась 3%, в его торговле с западными странами — 10%. Советский рынок был особенно важным для Финляндии, прежде всего, с точки зрения развития экспорта. В 1953 г. советское участие в нем превысило 23%⁶⁸. Но уже с середины 1950-х гг. доля СССР начала медленно снижаться, сократившись к 1973 г. более чем вдвое.

Впрочем, вскоре наметился быстрый рост товарооборота ввиду начавшегося мирового энергетического кризиса. В изменившейся ситуации на мировых рынках финны пересмотрели свое отношение к ввозу советской нефти. О сокращении импорта нефтепродуктов из СССР в Финляндии заговорили во второй половине 1950-х гг. в связи со строительством АО «Несте» первого нефтеперерабатывающего завода (построен в конце 1957 г.). Финны соглашались покупать в СССР максимум 50% от всей импортной нефти, ссылаясь на слишком высокую цену, несоответствующее качество и неприемлемые условия поставки советской нефти. Стремясь избежать зависимости от одного поставщика сырой нефти, указывали также на несоответствие структур производства и потребления⁶⁹. Спустя годы, в условиях стремительного роста нефтяных цен, Финляндия оказалась в более выгодной ситуации по сравнению с другими капиталистическими странами—импортерами нефти, поскольку поставки советской нефти были защищены долгосрочными торговыми соглашениями. Все же в Финляндии и в 1970-е гг., и позже продолжали сетовать на то, что цена нефти была слишком высокой. В любом случае, в соответствии с условиями двустороннего клиринга, рост цен на нефть предполагал ответный рост финляндского экспорта в СССР, что, в свою очередь, поддерживало нормальное состояние финляндской экономики.

Отношение финнов к торгово-экономическим связям с СССР и другими социалистическими странами отличалось известным прагматизмом. Уже в начале 1950-х гг. в Хельсинки подметили, что свои отношения с Финляндией Москва использует в качестве своеобразного пособия, предназначенного для популяризации возможностей СССР как экономического партнера, готового сотрудничать не только со странами народной демократии⁷⁰. Особый интерес со стороны СССР финны не раз использовали с выгодой для себя, подчас не брезгая даже шантажом. Так, например, Москве обещали не брать денег у США и ФРГ в случае уступок в кредитной политике со стороны СССР и согласия на долгосрочные закупки продукции деревообрабатывающей промышленности.

Москва была готова сделать все возможное, чтобы сохранить контроль над ситуацией в Финляндии, где, в свою очередь, опасались потерять свою долю советского рынка в условиях расширения торговых отношений СССР с ее главными конкурентами — Великобританией, Францией, Швецией и Данией. Поэтому подготовительные работы по заключению торгового соглашения с СССР на 1956—1960 гг. финны начали едва ли не за 2 года до истечения срока первого пятилетнего торгового соглашения.

Правда, уже в 1954 г. СССР был готов учесть интересы Финляндии при согласовании контингентов для торговли с Англией⁷¹. И в последующие годы Москва с предельным вниманием относилась к тому, чтобы не разочаровать своего ближайшего западного партнера.

В 1970-е гг. в деловых и академических кругах Финляндии обсуждали вопрос о возможности манипуляции спросом со стороны СССР: в период повышающейся конъюнктуры сокращение ввоза с Востока позволяло избежать перегрева экономики; во время экономического спада, напротив, «массированное размещение советских заказов» должно было привести к «взбудораживанию экономики» и «предотвращению падения деловой активности». Возможность проведения такой экономической политики появилась в связи с огромным салдо в пользу СССР в результате резкого повышения цен на нефть (в 1974 г. превышение составило более 300 млн руб.). Активный торговый баланс предполагали использовать в качестве «своеобразного фонда» для выравнивания циклического развития финляндской экономики. По просьбе финляндского правительства (встреча Кекконена с советским руководством в Москве в феврале 1974 г.) дефицит был покрыт за счет дополнительных поставок в СССР и путем отсрочки платежей на 3—4 года. В результате товарооборот между Финляндией и СССР в 1974 г. увеличился более чем в 2 раза⁷².

На долю социалистических стран в 1970-е гг. приходилось 25% вывоза промышленной продукции Финляндии. По подсчетам, единовременное увеличение советских заказов для финляндской промышленности на 60—70% могло обеспечить расширение производства на 3—4% (с учетом воздействия на смежные отрасли), что могло способствовать сохранению обычных темпов экономического роста. Такая поддержка со стороны СССР, по мнению финнов, не противоречила интересам Москвы. Во-первых, перепады в торговле с Финляндией не могли оказать сколько-нибудь существенного воздействия на структуру и характер развития «огромной советской экономики». Но главное, на что обращали внимание в СССР, — это то, что таким путем создавалась «материальная основа для подкрепления тезиса о целесообразности для малых капиталистических стран Западной Европы развивать активные хозяйственные связи с социалистическими государствами». В научных кругах СССР полагали, что пример Финляндии, для которой на основе установления официальных отношений с СЭВ открылась возможность «ослабления вредных воздействий на ее экономику циклического характера развития», мог оказаться «убедительным и

для других малых стран Западной Европы (прежде всего Австрии, а также Швеции, Норвегии и Дании)»⁷³.

Советский рынок, традиционно предъявлявший высокие требования к качеству ввозимой продукции, был своего рода полигоном, обкатка на котором способствовала постепенному повышению конкурентоспособности финской продукции на рынках западных стран, одновременно стимулируя структурные обновления экономики, что, в свою очередь, в перспективе делало возможным расширение географии экспорта. На такой основе в послевоенный период развивалось в Финляндии судостроение. В течение первых 10 лет в СССР экспортировалось около 90% ее судостроительной продукции. Постепенно, благодаря советским заказам, которые предполагали освоение производства новейших типов судов с использованием последних достижений науки, продукция этой отрасли Финляндии стала в расширенных объемах вывозиться на западные рынки при одновременном сокращении экспорта в СССР. В 1970-е гг. он снизился до 30%.

Изменения в промышленной и экономической структуре в целом, естественно, оценивались и с политической точки зрения. Так, по мнению советских ученых-экономистов, переход в Финляндии при активном содействии СССР и других социалистических стран к производству наукоемкой и технологически сложной продукции мог привести к «некоторому ослаблению» ее хозяйственных связей с ЕЭС, поскольку запустил бы механизм неценовой конкуренции, при которой уровень таможенных пошлин не имеет столь существенного значения. Цена на технологически сложную продукцию также не особенно зависит от величины транспортных расходов. Таким образом, появлялась возможность «широко диверсифицировать географию экспорта, а следовательно, уменьшить зависимость от какого-либо одного региона»⁷⁴. Правда, сторонники такой концепции индустриального развития Финляндии упускали из виду тот факт, что, стремительно продвигаясь по пути технического и технологического прогресса, Финляндия освобождалась от чрезмерной зависимости не только от Запада.

В Финляндии, в свою очередь, экономические отношения с СССР и другими социалистическими странами рассматривали как необходимую предпосылку «постепенного перехода промышленности на преимущественно специализированный выпуск наукоемких, технически передовых и высококачественных изделий»⁷⁵. Для становления и развития новых и новейших отраслей промышленности были необходимы обширные и гарантированные рынки. На Западе эти сферы производства находи-

лись в руках многонациональных монополий. В этих условиях молодая финляндская промышленность (машиностроение, приборостроение, электроника и пр.), отличавшаяся относительно более низкой конкурентоспособностью, имела мало шансов на успех. Потому ставка была сделана на рынки социалистических стран. Отсюда стремление финнов перевести хозяйственные отношения с Востоком даже на уровне отдельных компаний на долгосрочную основу (предложения о заключении договоров на 15 лет) и подключиться к системе народно-хозяйственного планирования стран-членов СЭВ. Интересно отметить, что «Nokia», которая в середине 1970-х гг. была мало кому известной, хотя и крупнейшей финляндской электронной компанией, предлагала свои услуги на долгосрочной основе по обслуживанию электронно-вычислительной техники в СССР и странах-членах СЭВ. Речь шла о поставке новейшего компьютерного софта, или, как его в то время называли в СССР, «мягких материалов»⁷⁶.

9. Отношения между СССР и Финляндией на фоне «холодной войны»

В условиях «холодной войны» обладание передовыми технологиями приобретало политическое значение. Уже в конце 1944 г. СССР через Финляндию получил доступ к последним достижениям западной науки и техники, поскольку репарационная программа предполагала импорт отдельных видов современного на тот период промышленного оборудования и комплектующих с Запада. Возможность ознакомления с промышленными образцами новейших западных разработок в полной мере отвечала сформулированной в СССР в середине 1950-х гг. стратегической цели — обеспечить победу над капитализмом в экономическом соревновании в максимально короткие сроки. В этом соревновании нельзя было давать «карт-бланш американцам». Именно на это обратил внимание министр внешней торговли Н.С. Патоличев во время встречи с работниками советского торгпредства в Хельсинки 15 ноября 1960 г. При расширении структуры поставок в Финляндию он считал необходимым сосредоточиться на поставках газа, электросилового оборудования и оборудования для АЭС. Министр также подчеркнул заинтересованность СССР в импорте из Финляндии. В процессе развития научно-технического сотрудничества Патоличев призывал использовать не только опыт финнов, для чего организовать «соответствующее наблюдение»⁷⁷.

Впрочем, это было совершенно излишним, поскольку обмен технологиями между Финляндией и СССР осуществлялся на совершенно законных основаниях: вначале на основе Соглашения о перемирии 1944 г., впоследствии — соглашений о научно-техническом сотрудничестве. Первое такое соглашение было подписано между СССР и Финляндией в 1955 г. При этом обмен технологиями был обоюдовыгодным, поскольку речь шла о таком уровне совместного творчества, когда партнеры с готовностью обменивались научными гипотезами совершенно открыто, не делая из этого исследовательской и коммерческой тайны. Визиты финляндских специалистов в СССР не ограничивались только посещением Москвы и Ленинграда, но зачастую предполагали ознакомление с работой промышленных и научных центров на обширной территории вплоть до Урала и южных регионов СССР. Финнов в особенности интересовал советский опыт в области деревообработки и металлургии. С течением времени менялось содержание контактов в научной и технологической сферах. Помимо взаимного ознакомления с производственными объектами, стороны сотрудничали в различных областях науки и техники, объединяя интеллектуальные усилия при создании высоких технологий (электроника, автоматика), использование которых задает темпы и определяет направления научно-технического прогресса. Обмен технологиями открывал новые возможности для экономики и экспорта обеих стран, укрепляя их конкурентные позиции на мировых рынках. Например, аппараты для глубоководных исследований, которые производились СССР в сотрудничестве с Финляндией по финляндской технологии, имели на мировом рынке значительно более высокий спрос, чем аналогичное оборудование, производившееся в Канаде и в США. По признанию руководства концерна «Nokia», известные во всем мире финляндские высокие технологии основываются в том числе на советских «ноу-хау». По сути, «Nokia» благодаря дружеским контактам финляндских и советских специалистов-электронщиков получила многочисленную, причем бесплатную армию креативных работников⁷⁸.

Хотя советское руководство предпочитало говорить о тех годах, которые получила Финляндия от торгово-экономических отношений с Советским Союзом, влияние, безусловно, было обоюдным. Многоплановые, отвечающие требованиям научно-технического прогресса отношения с Финляндией оказали позитивное воздействие на структурные изменения в советской экономике. Помимо опыта деловых партнеров Финляндии (Швеции, Канады и др.), СССР широко использовал собст-

венные достижения финнов в таких отраслях, как лесная, деревообрабатывающая и бумажная промышленность, цветная металлургия, пищевая промышленность, сельское хозяйство и др.

Несмотря на то, что сотрудничество между СССР и Финляндией имело свою собственную достаточно прочную экономическую основу, своим масштабам оно было обязано именно «холодной войне». В иных условиях СССР вряд ли стал бы импортировать товары, которые в достаточном количестве производились внутри страны либо считались второстепенными. Импорт продуктов питания, изделий легкой промышленности и т. п., с точки зрения советской идеологии, был большой политической уступкой. Финляндия оказалась в числе немногих западных государств, откуда импортировались сельскохозяйственные товары, мебель (50% всего экспорта), одежда, обувь. Товары массового спроса поставляли в Ленинград уже во второй половине 1950-х гг. в рамках приграничной торговли. Но настоящее завоевание финляндской продукцией советского потребительского рынка началось со времени Олимпийских игр 1980 г., проводившихся в период очередного обострения отношений между Востоком и Западом. То, что Финляндия стала главным поставщиком Московской Олимпиады, в очередной раз подтвердило политическую значимость экономических связей с Финляндией.

В 1970-е и даже в начале 1980-х гг. Финляндия все еще проявляла интерес к активизации торгово-экономических отношений с СССР, которые были важным инструментом дотягивания ее экономической и промышленной структуры до уровня мировых стандартов. В 1977 г. стороны подписали Долгосрочную программу сотрудничества сроком на 15 лет. Программа объединила в себе все возможные направления — от развития торговли до углубления процессов специализации и производственной кооперации в промышленности, совместного осуществления крупных строительных проектов на территориях обеих стран, решения научно-исследовательских задач общими усилиями и пр. Комплексный подход к развитию сотрудничества способствовал росту объемов взаимной торговли. Стоимость товарооборота должна была вырасти с 9 млрд руб. до 12 млрд руб. в 1981—1985 гг. и с 14 млрд руб. до 16 млрд руб. в 1986—1990 гг. Напомним, что в годы первого пятилетнего соглашения (1951—1955 гг.) стоимость товарооборота между СССР и Финляндией не превышала 1 млрд руб.

Несмотря на грандиозные планы, никак не удавалось преодолеть односторонность в развитии советского экспорта, в котором по-прежнему преобладали сырьевые материалы.

Финны, в свою очередь, были обеспокоены зависимостью восточной торговли от поставок нефти: нестабильность нефтяных цен мешала составлению реальных экспортных планов. И все же проблемы в отношениях не воспринимались сторонами как неразрешимые. С начала 1970-х гг. происходил быстрый рост советско-финляндской торговли, и к середине 1980-х гг. доля СССР во внешней торговле Финляндии достигла 25—26%, причем, по мнению экспертов обеих стран, это был еще не предел. Но уже через несколько лет доля стран, ранее составлявших Советский Союз, снизилась до 5% как следствие резкого понижения цен на нефть и глубокого экономического и политического кризиса в России. Внезапный коллапс советско-финляндской торговли стал одной из основных причин экономической депрессии в Финляндии в конце 1990-х гг.⁷⁹

Начиная с середины 1940-х гг. Финляндия оказалась в тесном политическом и экономическом «союзе» со своим восточным соседом. В условиях «холодной войны» Советский Союз и Финляндия смогли выработать модель взаимоотношений, известную как пример сотрудничества стран с различным социально-политическим строем. Эти отношения были взаимовыгодными, по крайней мере в экономическом смысле. При помощи гибкой и продуманной политики Москва пыталась контролировать ситуацию по ту сторону «железного занавеса», если и не путем прямого участия СССР в западных политических структурах и интеграционных проектах, то хотя бы опосредованно, действуя через Хельсинки. В условиях противостояния Запада и Востока именно в таком посредничестве заключалось глобальное значение сотрудничества с Финляндией.

Примечания

¹ Статья написана на материалах Архива внешней политики РФ (АВП РФ), Российского государственного архива экономики (РГАЭ), Российского государственного архива социально-политической истории (РГАСПИ), Архива Министерства экономического развития и торговли РФ (Архив МЭРТ РФ), Архива Министерства иностранных дел Финляндии (УМ), Архива У.К. Кекконена (УКК:n arkisto).

² О возможностях давления на Финляндию средствами торговой-экономической политики руководство советского полпредства в Финляндии задумалось всерьез в начале 1930-х гг. в условиях усиления в стране профашистских тенденций. Чтобы сбить волну антисоветизма в Финляндии, полпред И.М. Майский предлагал закупать у финнов молочные продукты и разместить там крупные заказы на изделия металлопромышленности. Идея очень скоро утратила свою актуальность в связи с

восстановлением в стране конституционного порядка. Уже в 1932 г. НКВД СССР прекратил всякую переписку с полпредством по вопросу о развитии торговых отношений с Финляндией, сочтя ее нецелесообразной. Вопрос о торговом договоре стал главным пунктом в стратегии Москвы в отношении Финляндии не ранее весны 1938 г. (АВП РФ. Ф. 0135. Оп. 15. П. 131. Д. 1. Л. 30. См. также: Рупасов А.И. К истории советско-финляндских отношений во второй половине 20-х — 30-х гг. // Россия и Финляндия в XIX—XX вв. СПб., 1996. С. 121—131).

³ Записка за подписью Н.Р. Кастля, заведующего Хлебным отделом Торгпредства СССР в Финляндии, от 22 июня 1927 г. // Архив МЭРТ РФ. Ф. «Торгпредство СССР в Финляндии». Оп. 1359. Д. 10 (без пагинации); «Обзор деятельности финляндского торгпредства по продаже хлебопродуктов, основы работы и перспективы по хлебоэкспорту в Финляндии» // Там же. Оп. 4. Д. 1. Л. 1—14; Androsova T. Suomen ja Venäjän/Neuvostoliiton kaupapoliittiset suhteet. Osa I: 1920—1940 // Ennen ja nyt — historian tietosanommat. 2002. No. 1 <http://www.ennenjanyt.net/1-02/androso2.htm>

⁴ См.: РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 4585. Л. 4—10.

⁵ Под нажимом со стороны Великобритании сумма репараций была сокращена до 300 млн долл. Однако Москва настояла на выплатах по ценам 1938 г., так что рассчитанная по курсу 1952 г. стоимость репараций почти в два раза превышала стоимость, оговоренную Соглашением о перемирии 1944 г. Благодаря уступкам со стороны СССР, итоговая сумма выплат в счет военных репараций составила 226,5 млн долл. Правда, по подсчетам финнов, общая стоимость репарационных поставок в ценах 1952 г. равнялась 546 млн долл. (Справка о торговых отношениях между СССР и Финляндией // АВП РФ. Ф. 0135. Оп. 42. П. 89. Д. 16. Л. 63).

⁶ Речь идет о свободном экспорте — экспортной массе за вычетом потерь как следствие военных действий и репарационных выплат.

⁷ Соглашение о перемирии подписано 19 сентября 1944 г.

⁸ Справка «Экономическое положение Финляндии», 3 сентября 1944 г. // РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 4585. Л. 1—3.

⁹ РГАСПИ. Ф. 77. Оп. 3. Д. 46. Л. 57—58, 241.

¹⁰ Договор о репарациях был подписан 17 декабря 1944 г.

¹¹ Планы по переводу экспорта изделий финляндской деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности с Запада на Восток не были осуществлены ввиду того, что в СССР эти отрасли также были профилирующими. На фоне постепенного снижения доли СССР в финляндской внешней торговле, начавшегося в середине 1950-х гг., сокращения импорта целлюлозы были особенно заметны. (Записные книжки и черновые заметки А.А. Жданова за период 30 октября 1944 г. — 13 марта 1945 г. // РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 137. Д. 710. Л. 97—102).

¹² Помимо выплаты военных репараций и перевода германских активов на основании Соглашения о перемирии, Финляндия должна была возвратить вывезенные с территории СССР и с уступленных территорий движимое имущество и военные трофеи. Кроме того, финнам были

предъявлены многочисленные претензии по компенсациям (Юссила О., Хентила С., Невакиви Ю. Политическая история Финляндии. 1809—1995. М., 1998. С. 234—236).

¹³ Финнам открыто угрожали оккупацией только раз — в связи с попытками Хельсинки заручиться поддержкой союзных держав в вопросе о смягчении условий заключения мира. Квалифицировав такие действия как нацеленные на ревизию основных пунктов Соглашения о перемирии 1944 г., советское руководство официально заявило о возможности оккупации Финляндии Советским Союзом в любое время, если «финны попробуют идти без СССР... и попытаются опять провести границу в 30 км от Ленинграда» (Беседа замминистра иностранных дел А.Я. Вышинского с М. Пеккалой и К. Энкелем 19 августа 1947 г. // АВП РФ. Ф. 0135. Оп. 30. П. 160а. Д. 5. Л. 22—25).

¹⁴ РГАСПИ. Ф. 77. Оп. 3. Д. 46. Л. 241.

¹⁵ Согласно финской статистике, металлопромышленность включает металлургию, металлообработку, машиностроение, электротехническую промышленность и производство транспортных средств.

¹⁶ В 1950-е—1960-е гг. Финляндия экспортировала в СССР не менее 86% всех производимых в стране судов (в 1980-е гг. эта доля составляла без малого 100%), 70% металлоизделий, 41% меди, 37% железа и стали, 10% бумаги и картона, 10% лесотоваров (АВП РФ. Ф. 0135. Оп. 39. П. 209. Д. 10. Л. 13, 79; Оп. 33. П. 181. Д. 50. Л. 235).

¹⁷ В качестве такового Финляндия рассматривалось советским руководством, по крайней мере, до начала 1950-х гг.

¹⁸ Архив МЭРТ РФ. Ф. «Торгпредство СССР в Финляндии». Оп. 8093. Д. 360. Л. 45—1 (обратная пагинация).

¹⁹ В конце 1944 г. правительство Финляндии обратилось к советскому правительству с просьбой поставить продовольствие в обмен на товары финляндского экспорта (Справка «Советское Торгпредство в Финляндии» // Архив МЭРТ РФ. Ф. 1. Оп. 12832. Д. 99а [без пагинации]).

²⁰ РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 4961 (без пагинации).

²¹ АВП РФ. Ф. 0135. Оп. 31. П. 116. Д. 22. Л. 73.

²² Muistio kokouksessa ulkoasiainkomissaari Mikojanin luona 26. heinäkuuta 1945. // UM. 58B1 NL. K. 59; Muistio koskien neuvotteluja Moskovassa heinäkuu-elokuussa 1945. // Ibid. K. 58.

²³ Реферат Х. Куусинен «Финская культурная делегация на приеме у генералиссимуса Сталина и наркоминдел Молотова», «Vapaа Sana», 16 lokakuuta 1945., см: РГАЭ. Ф. 413. Оп. 13. Д. 4590. Л. 15—19.

²⁴ Muistio J. Nykoppille 18 syyskuuta 1946 // UM. 58B1 NL. K. 58.

²⁵ Muistio 19. toukokuuta 1950. // Ibid. 58B1 Venäjä. K. 26.

²⁶ Архив МЭРТ РФ. Ф. «Торгпредство СССР в Финляндии». Оп. 1087. Д. 48. Л. 136—139; J. Nykoppin muistio 31. heinäkuuta 1950 // UM. 58B1 Venäjä. K. 26; Pääministeri U. Kekkonen selostus Eduskunnan ulkoasiainvaliokunnassa 17. marraskuuta 1954 koskien uutta 5-sopimusta NL:n kanssa // Ibid. 58B1 NL. K. 113; Sisäinen kokous 24. elokuuta 1963 Viherheimon ja Patolichevin johtamien valtuuskuntien välillä // Ibid. K. 140; «Karjala» 29. joulukuuta 1951 («5-sopimus on tärkeä ulkopoliittiselta

näkökannalta epävarmana aikana»); «Hufvudstadsbladet», 31. joulukuuta 1951; «Helsingin Sanomat», 28. joulukuuta 1951.

²⁷ См.: Андросова Т.В. Финляндия в планах СССР конца 1940-х — середины 1950-х годов // Отечественная история. 1999. № 6. С. 50—51.

²⁸ Беседы советника советской миссии в Финляндии Ю.В. Бакея с корреспондентом «Associated Press» Снельманн, «горячей сторонницей Кекконена», 5 апреля и 7 мая 1954 г. // АВП РФ. Ф. 0135. Оп. 38. П. 204. Д. 5. Л. 250, 332; Записка «О наших отношениях с Финляндией» за подписью А.Н. Абрамова, июль 1953 г. // Там же. Д. 8. Л. 11—12.

²⁹ Беседа Ю.В. Бакея с Т. Кайла 17 марта 1954 г. и с А. Энकेлем 2 апреля 1954 г. // Там же. Д. 5. Л. 205, 264.

³⁰ Записка «О наших отношениях с Финляндией» // Там же. Д. 8. Л. 11.

³¹ Беседа А.А. Жданова с премьер-министром У. Кастреном и министром иностранных дел К. Энकेлем 3 ноября 1944 г. // РГАСПИ. Ф. 77. Оп. 3. Д. 41. Л. 30.

³² На Западе, где с интересом наблюдали за развитием торгово-экономических связей Финляндии с Востоком, с особым вниманием изучали именно опыт трехсторонних отношений. На экономической конференции в Женеве весной 1952 г. «многие страны составили планы расширения своей торговли с Востоком по примеру Финляндии». В Отчете Комиссии ООН (1953 г.), посвященном вопросам европейского экономического развития, были отмечены «отличные результаты», достигнутые Финляндией в ее восточной торговой политике. По мнению Комиссии, «все страны Европы должны бы в своих интересах следовать примеру Финляндии». В сентябре 1953 г. председателем Финляндско-советской торговой палаты (ФСТП) С.А. Харима было получено письмо из Парижа от руководства Секретариата Комитета по развитию международного торгового обмена с просьбой об информационной поддержке с целью создания организации по типу ФСТП для содействия развитию торговли между Францией и СССР (Письмо председателя ФСТП С.А. Харима председателю Всесоюзной торговой палаты М.В. Нестерову, 4 сентября 1953 // АВП РФ. Ф. 196. Оп. 28-а. П. 109. Д. 4. Л. 16—17).

³³ В 1962 г. сальдо в пользу Финляндии составило около 40 млн руб., причем несбалансированность в расчетах стремительно возрастала: на начало года сумма, причитавшаяся Финляндии, была почти в 2 раза меньше, или 23,6 млн руб. В начале 1960-х гг. доля СССР в финляндском экспорте равнялась 16%, а в импорте — только 13% (Muistio «Kauppatilanteesta Neuvostoliiton kanssa». UM. 58B1 NL. K. 134).

³⁴ Советский экспорт в Финляндию изначально состоял на 80—90% из сырьевых материалов и продовольствия. По мере развития в Финляндии сельского хозяйства доля поставок продовольствия сокращалась. Эта тенденция наметилась в 1953 г. Начиная с этого времени Финляндия импортировала из СССР в среднем 70% всего необходимого зерна, 65% сахара, 45% кормов и удобрений, 30% нефти и нефтепродуктов (до изменения ситуации на мировых рынках в начале 1970-х гг.),

20% хлопка, 10% железа, стали и других металлов (АВП РФ. Ф. 0135. Оп. 39. П. 209. Д. 10. Л. 13, 79; Оп. 33. П. 181. Д. 50. Л. 235).

³⁵ Обзор экономики Финляндии за 1961 г. // Там же. Ф. 196. Оп. 36. П. 128. Д. 40. Л. 136; Справка «Общее экономическое положение в Финляндии в 1955 г.» // Там же. Оп. 28-а. П. 109. Д. 5. Л. 46.

³⁶ Доклад начальника Торгово-политического отдела МИД Финляндии О. Мунки на годовом собрании ФСТП 4 октября 1961 г. // Там же. Д. 39. Л. 45—46.

³⁷ Там же. Оп. 52. П. 280. Д. 23. Л. 239.

³⁸ Письмо торгпреда СССР в Финляндии министру внешней торговли И.Ф. Семичастному об увязке экспортных операций с импортными в интересах содействия экспорту машин и оборудования из СССР в Финляндию (нач. 1977 г.). // Архив МЭРТ РФ. Ф. «Торгпредство СССР в Финляндии». Оп. 10874. Д. 81. Л. 38—42.

³⁹ «Экономика и внешняя торговля Финляндии» (краткая справка) // АВП РФ. Ф. 196. Оп. 45. П. 215. Д. 30. Л. 77—79.

⁴⁰ Там же.

⁴¹ Там же.

⁴² Москва долгое время противилась участию Финляндии в Северном Совете (СС) ввиду перевеса в нем стран-членов НАТО. Чтобы нейтрализовать этот перевес, СССР даже планировал собственное участие в СС, в связи с чем летом 1955 г. в МИД СССР размышляли над возможностью поручить Кекконену провести зондаж в Скандинавских странах относительно вступления в СС Финляндии, но только в сопровождении СССР. В итоге Москва сняла свои возражения против членства Финляндии в СС, приняв во внимание в том числе то, что негативная позиция СССР серьезно осложняла положение Кекконена, стремившегося занять президентский пост (Справка «Северный Совет и вопрос о присоединении к нему Финляндии», 16 августа 1955 г. // Там же. Ф. 0135. Оп. 39. П. 209. Д. 13. Л. 58—73).

⁴³ В известном смысле поначалу СССР был зависим от поставок из Финляндии. По мере расширения географии внешнеторговых связей Москва становилась более свободной в своей торговой политике. За период с начала 1950-х до начала 1960-х гг. число торговых партнеров СССР выросло в 2 раза, с 40 до 80 («Развитие экономики и внешней торговли СССР»: Выступление М.В. Нестерова на праздновании 15-летия ФСТП // Там же. Ф. 196. П. 128. Д. 39. Л. 21).

⁴⁴ Дневники Вышинского по Финляндии (6 марта 1950 г. — 8 апреля 1950 г.) // Там же. Ф. 07. Оп. 23. П. 31. Д. 22. Л. 1—2.

⁴⁵ Беседы Ю.В. Бакея с корреспондентом «Associated Press» Снельман 5 апреля и 7 мая 1954 г. // Там же. Ф. 0135. Оп. 38. П. 204. Д. 5. Л. 250, 332.

⁴⁶ «Ночными заморозками» называют период пребывания у власти в Финляндии правительства К.-А. Фагерхольма (29 августа 1958 г. — 13 января 1959 г.), характеризующийся резким похолоданием в советско-финляндских отношениях. Причиной этого, главным образом, было то, что левые (Демократический союз народа Финляндии, ДСНФ) не вошли в состав правительства, которое строилось на сотрудничестве

президентской партии Аграрный союз (АС) с представителями правого крыла в Социал-демократической партии Финляндии (СДПФ) и с Национальной коалиционной партией (НКП), ведущей буржуазной партией Финляндии.

⁴⁷ АВП РФ. Ф. 196. Оп. 32-6. П. 111. Д. 1. Л. 5—6.

⁴⁸ См. по этому вопросу: Nevakivi J. Miten Kekkonen pääsi valtaan ja Suomi suomettui. Keuruu, 1996.

⁴⁹ О финском взгляде на «финляндизацию» см.: Vihavainen T. Kansakunta rähmällään. Suomettuminen lyhyt historia. Keuruu, 1991.

⁵⁰ Такое обещание дал президенту Кекконену первый заместитель председателя Совета министров СССР А.И. Микоян во время беседы в Кремле 31 мая 1958 г. (U. Kekkonen vierailu Moskovaan 31.toukokuuta. UM. 12L. K. 124).

⁵¹ С инициативой приграничной торговли финляндская сторона выступала начиная с 1949 г.

⁵² Справка «Об экономической политике правительства Сукселяйна» // АВП РФ. Ф. 0135. Оп. 42. П. 89. Д. 16. Л. 5—24.

⁵³ Правда. 1959. 20 июля.

⁵⁴ Финляндия оставалась ассоциированным членом ЕАСТ с 1961 г. по 1981 г.

⁵⁵ См.: Андросова Т.В. Советско-финляндские отношения в 1956—1962 годах // Вопросы истории. № 9. 1998. С. 58—60; UM. 12L. Venäjä. 1960.

⁵⁶ Из высказываний президента Кекконена во время официального визита в США в октябре 1961 г. // Архив МЭРТ РФ. Ф. «Торгпредство СССР в Финляндии». Оп. 10874. Д. 58. Л. 5.

⁵⁷ Там же. Д. 54. Л. 66; Д. 44а. Л. 215—216; Д. 73. Л. 17; Справка о торговых отношениях между СССР и Финляндией // АВП РФ. Ф. 0135. Оп. 44. П. 95. Д. 12. Л. 31.

⁵⁸ Справка об отношениях Финляндии с ЕАСТ и ЕЭС // Там же. Л. 75—77.

⁵⁹ Там же.

⁶⁰ Архив МЭРТ РФ. Ф. «Торгпредство СССР в Финляндии». Оп. 10874. Д. 44а. Л. 137; Д. 45. Л. 27, 29, 38.

⁶¹ Президент и правительство неоднократно подчеркивали, что Финляндия продолжает поддерживать идею «единого экономического Севера», напирая на «коммерческую сторону вопроса» // Там же. Д. 44а. Л. 45, 217, 234.

⁶² Архив МЭРТ РФ. Там же. Д. 44а. Л. 235; Д. 73. Л. 10—11.

⁶³ Там же.

⁶⁴ Tor Högnäsin julkaisema kirjoitus Dagens Nyheterissä 31 p:nä lokakuuta 1972 koskien Kekkonen keskustelija neuvostojohtajien kanssa // УКК:n arkisto. 21/129.

⁶⁵ Такой договор был подписан в апреле 1971 г. Он предполагал сотрудничество в различных отраслях экономики — в промышленности, в области внешней торговли, транспорта, туризма и т. д. Договор обеспечил позиции Финляндии в условиях растущей конкуренции на советском рынке.

⁶⁶ Aikoja ja tarauksia Ahti Karjalaisen elämästä. Kauko Rumpunen (toim.). WSOY. Juva, 1997. S. 274.

⁶⁷ Юссилла О., Хентилия С., Невакиви Ю. Указ. соч. С. 313—314, 318.

⁶⁸ АВП РФ. Ф. 0135. Оп. 39. П. 209. Д. 10. Л. 1. 13, 79; Оп. 33. П. 181. Д. 50. Л. 235; Архив МЭРТ РФ. Ф. «Торгпредство СССР в Финляндии». Оп. 10874. Д. 36 (без пагинации); Д. 48. Л. 155.

⁶⁹ Беседы руководства МВТ СССР и Советского торгпредства в Финляндии с представителями деловой и финансовой элиты Финляндии (1956—62 гг.) // Архив МЭРТ РФ. Ф. «Управление торговли с западными странами». Оп. 11622. Д. 19. Л. 41—42, 63—64, 67; Оп. 12256. Д. 13. Л. 73—72 (обратная пагинация), 84; Оп. 11625. Д. 22. Л. 16—17.

⁷⁰ Suomen lähetystö Moskovassa, raportti no. 32, 10. marraskuuta 1952. // UM. 12L. K. 35.

⁷¹ Беседа советника советской миссии в Финляндии Женихова с министром иностранных дел У.К. Кекконеном 7 сентября 1954 г.; Беседа советского посланника в Финляндии Логинова с министром торговли и промышленности Терво 22 сентября 1954 г. // АВП РФ. Ф. 0135. Оп. 38. П. 204. Д. 6. Л. 158—160; Д. 8. Л. 137; Muistio keskustelusta Kremlissä 6. helmikuuta 1954 ulkomaankauppaministeri Mikojanin ja ministeri Auran välillä. // UM. 58B1 NL. K. 113.

⁷² Архив МЭРТ РФ. Ф. «Торгпредство СССР в Финляндии». Оп. 10874. Д. 76. Л. 1.

⁷³ Записка «Новые концепции финляндских правительственных кругов в отношении развития экономических связей с СССР» подготовлена по материалам советско-финляндского семинара, проходившего в Хельсинки в июне 1975 г., предположительно руководителем советской делегации д. э. н. Юдановым Ю.И. (АВП РФ. Ф. 135. Оп. 57. П. 122. Д. 13. Л. 31—37).

⁷⁴ Там же.

⁷⁵ Там же.

⁷⁶ Там же.

⁷⁷ Архив МЭРТ РФ. Ф. «Торгпредство СССР в Финляндии». Оп. 11623. Д. 27. Л. 62—72.

⁷⁸ Из выступления представителя концерна «Nokia» на международной конференции «Economic Cold War: new evidence and perspectives», которая проходила в Хельсинки в сентябре 2003 г.

⁷⁹ Hjerppe R. Finland's Trade and Policy in the 20-th century. Ministry of Finance. Economics department. Helsinki, April 1993. Discussion paper № 37. P. 23.

Экономическая история зарубежных стран

Кредитный риск финского правительства и «российские премии» (1863—1938 гг.)

1. Введение

Цель настоящей работы состоит в определении кредитного риска финского правительства на международных фондовых биржах в 1863—1938 гг., то есть в тот период, когда Финляндия впервые в своей истории появилась на международном финансовом рынке. Степень доверия иностранных финансовых кругов к Финляндии определялась на основе премий доходности при размещении облигаций внешнего государственного долга на германских фондовых биржах, а также в Париже и Лондоне. В рамках настоящего исследования, в частности, была предпринята попытка определить масштаб влияния, которое оказала значительная политическая нестабильность российского общества в конце XIX и начале XX в. на оценку финансовой привлекательности Финляндии со стороны иностранных финансистов.

Использование статистики финансовых операций позволяет под новым углом взглянуть на историю Финляндии и бурные российско-финские отношения на том историческом этапе, который ознаменовался глубокими экономическими и политическими переменами как в Финляндии, так и в России. По своей природе фондовые рынки задействуют весь массив доступной информации для определения стоимости ценных бумаг, которыми они оперируют. Через предложения на покупку и продажу они преобразуют эту информацию в количественные данные. Различия в доходности облигаций, выпущенных двумя суверенными государствами, дают представление о многообразных политических и экономических аспектах, сказывающихся на кредитоспособности каждого эмитента, если предположить, что облигации отличаются только в качественном измерении. Эти сведения служат хорошим подспорьем для исторического

* Арола Мика — Ph. D. (Министерство финансов Финляндии).

Перевод с англ. — А.Ю. Петров, редакторы перевода — С.А. Афонцев, С.А. Саломатина.

исследования, поскольку позволяют проследить отношение современников к различным историческим процессам; уже сами по себе они придают «ценовое измерение» историческим событиям.

Люди эпохи золотого стандарта очень хорошо осознавали это явление, особенно в тех случаях, когда речь шла об облигациях, выпущенных суверенными государствами. Например, Йохан Грипенберг (Johan Gripenberg) из канцелярии статс-секретаря по делам Великого княжества Финляндского в С.-Петербурге в своем письме от 15 апреля 1889 г. к одному из финских политических деятелей упомянул о превосходной репутации Финляндии на международных фондовых биржах в качестве примера, подтверждающего тот факт, что Финляндия идет в ногу со временем и пользуется особым автономным статусом в рамках Российской империи¹. Это сообщение вызвало удивление у многих русских, знакомых с положением дел в Финляндии.

Непосредственной предпосылкой для реализации потенциала фондовых рынков в деле оценки суверенной кредитоспособности явилось установление мирового либерального порядка, которое ознаменовалось повсеместным переходом к международному золотому стандарту в период перед Первой мировой войной, а также временным возвращением к золотому стандарту в 1920-е и 1930-е гг. В целом до начала 1930-х гг. правительства не ограничивали трансграничные операции с финансовыми инструментами. Единственным исключением было взимание небольших налогов на сделки с иностранной валютой и принятие ряда политически мотивированных шагов по контролю над открытой эмиссией новых акций, а также требование получать у местных властей разрешение на участие в котировках на фондовых биржах. Война нанесла первый серьезный удар по этому изначально либеральному международному финансовому порядку, который окончательно пал только во время Великой депрессии и краха международной финансовой системы в 1930-х гг.

2. Исторические предпосылки

Государственные займы в Финляндии стали возможны в 1809 г. По Фридрихсгамскому мирному договору Финляндия вошла в состав Российской империи на правах Великого княжества, в котором по-прежнему оставались в силе шведские законы. До 1809 г. Финляндия около 700 лет была частью Швеции, даже приблизительно не обладая особым экономическим и

административным статусом подобного масштаба. На протяжении XIX в. Финляндии удалось расширить свою политическую и экономическую автономию в рамках империи; Финляндия стала автономной областью, принадлежавшей к числу регионов, которые в административном плане довольно сильно отличались от территории собственно империи. Ее автономное и обособленное положение зиждилось на нескольких началах, которые мало-помалу складывались в течение XIX в.: финской национальности, обособленной администрации, собственных парламенте, армии, валюте, тарифной и налоговой политике.

Вслед за продолжительным расширением автономных прав княжества, в конце столетия произошла смена правительственной политики. Начиная с конца XIX в. в России стали проводиться мероприятия, нацеленные на более тесную интеграцию Финляндии в состав Российской империи, как это ранее было проделано в Польше и балтийских провинциях. Этот процесс был прерван с началом в 1914 г. Первой мировой войны и вследствие политических потрясений, которые произошли в России в 1917 г. В декабре 1917 г. Финляндия провозгласила независимость и стала парламентской демократией. В декабре 1939 г. Финляндия была втянута во Вторую мировую войну.

Начало экономического возрождения Финляндии обычно связывают с 1870-ми гг.: оно последовало за серией экономических и политических преобразований, проведенных в Великом княжестве в правление императора Александра II (1855—1881 гг.), когда произошло смещение курса экономической политики от меркантилизма к либерализму. Преимущественно либеральные установки экономической политики, заложенные в период между 1850-ми и 1870-ми гг., оставались практически без изменения вплоть до 1930-х гг. Государство стимулировало развитие свободной рыночной экономики, полагаясь на силы частного предпринимательства.

Те же классические принципы нашли применение в сфере как фискальной, так и денежной политики. В период автономии составной частью экономического суверенитета Финляндии была независимость и обособленность ее государственной финансовой системы. Государство проводило здравую фискальную политику, стараясь избегать бюджетного дефицита и предпочитая низкий уровень государственного долга. Те же принципы были положены в основу политики Финляндии после обретения независимости. Самостоятельная денежная единица Финляндии была создана в ходе денежных реформ, проведенных в 1860 и 1865 гг., причем вторая из них предусматривала установление паритета марки в серебряном выражении. В сущ-

ности, денежная политика в этот период главным образом была направлена на установление твердого курса национальной валюты на внутреннем и внешнем рынках, укрепленного посредством перехода к международному серебряному (1865—1878 гг.) и золотому (1878—1914 и 1926—1931 гг.) стандартам.

Несмотря на приверженность принципам экономического либерализма, государство, учитывая относительную отсталость страны, приняло активное участие в устранении препятствий для экономического роста и ускоренной модернизации общества. Поэтому во второй половине XIX в. государство заняло активную позицию в деле поощрения развития внутренней инфраструктуры. Ранее эта линия правительственной политики проявилась в строительстве Сайменского канала (1845—1856 гг.), соединившего озеро Саймаа с заливом Виипури, позднее — в сооружении национальной сети железных дорог. На тот момент существовала острая необходимость в создании сети путей сообщения: протяженная в географическом отношении страна была разделена на регионы, экономически изолированные друг от друга. В целях поощрения экономического развития было необходимо вовлечь внутренние районы страны в процесс коммерческого производства. Вмешательство государства в экономику получало рациональное обоснование вследствие положительных внешних результатов его деятельности, шедшей на пользу всему обществу в целом, равно как и вследствие масштабности поставленной задачи, которая не могла быть решена силами только частного предпринимательства, как показал последовавший вскоре крах частных железнодорожных линий².

Первая железнодорожная линия была открыта в 1862 г. Вслед за этим было проведено несколько железнодорожных веток до наиболее крупных городов Финляндии и до С.-Петербурга. Строительство продолжалось вплоть до Первой мировой войны и производилось практически исключительно на государственные средства. Важно отметить, что источником финансирования выступали преимущественно зарубежные рынки капитала. Хотя государственный долг в большинстве случаев рассматривался как нечто, чего следовало избегать, финансирование железнодорожного строительства в этом отношении составляло исключение. Аналогичный образ мыслей продолжал господствовать в межвоенный период. Займы практиковались, однако предназначались строго для «производственных инвестиций», к числу которых относились покупка предприятий лесной промышленности, принадлежавших иностранцам, в государственную собственность [например, принадлежавшая норвежцам лесная компания «В. Гутцейт» (W. Gutzeit) была выкуплена в

1918 г.], сооружение гидроэлектрических мощностей на водопадах Иматра (1921—1929 гг.) и улучшение экономического и финансового положения финских фермеров³.

Кроме того, иностранные займы играли важную роль при проведении в Финляндии ленежных реформ. Принятие серебряного стандарта в 1865 г., золотого в 1878 г. и золотовалютного в 1926 г. стало возможным благодаря займам, которые были выпущены в твердой валюте. Эта мера была вызвана тем, что обращение банкнот в эпоху золотого стандарта обеспечивалось за счет резервов центрального банка — Банка Финляндии, которые состояли преимущественно из золота, серебра и иностранных активов, что зависело от специфики правил, регулировавших соотношение между выпуском банкнот и резервами Банка Финляндии. На практике размер банковских резервов мог быть быстро и эффективно увеличен за счет эмиссии облигаций в иностранной валюте, а выплаты по иностранным облигациям должны были постепенно производиться в течение нескольких лет на средства, получаемые, например, от неизменно растущих доходов от экспорта.

В картину гармоничного развития государственных финансов на протяжении 1860—1930-х гг. не вписываются три периода, связанные соответственно с многочисленными и жестокими неурожаями 1860-х гг. (в 1867 г. Финляндия пострадала от последнего в истории Западной Европы опустошительного голода), с последствиями Первой мировой войны и гражданской войны 1918 г., а также с Великой депрессией начала 1930-х гг. В кризисные годы государство было вынуждено отказываться от принципа «нормального бизнеса» в области ведения финансовых операций и использовать все имевшиеся возможности для получения займов с тем, чтобы направить эти средства на поддержание функционирования общества.

Финляндия во второй половине XIX в. стала часто прибегать к выпуску облигаций на международных фондовых биржах, действуя весьма схожим со своими западными соседями — Норвегией и Швецией — образом. Первый внешний — за пределами Российской империи — выпуск облигаций был размещен во Франкфурте-на-Майне в 1862 г. при посредничестве банкирского дома «М.А. Ротшильд и сыновья». Вслед за этим последовали частые эмиссии облигаций в Германии, а в конце столетия — также в Париже и Лондоне. Взаимодействие с французским финансовым рынком было ознаменовано вхождением в число гарантийных синдикатов «Лионского кредита» (Crédit Lyonnais) и «Стокгольмс Эншильда банк» [Stockholms Enskilda Bank (SEB)].

В годы между двумя мировыми войнами наиболее крупным поставщиком иностранного капитала для финского правительства являлся американский финансовый рынок, выход на который, как правило, осуществлялся при посредничестве холдинговой компании «Нэшнл Сити» (National City Company), хотя государство прибегало также к услугам фондового рынка в Стокгольме. Внутренние займы в течение рассматриваемого периода были крайне ограничены, в результате чего в последние два десятилетия, предшествовавшие Первой мировой войне, правительство Финляндии не сталкивалось с проблемой внутреннего долга. Только в 1930-е гг. государство стало в большей степени задействовать внутренние накопления. Примечательно, что финское правительство после 1850-х гг. не получало финансирования со стороны российского финансового рынка и ни один имперский финансовый институт не принимал участия в деятельности гарантийных синдикатов на территории Великого княжества.

Как уже было сказано, правительство Финляндии не имело доступа к иностранным фондовым рынкам во времена экономических и политических неурядиц, которые были обусловлены различными внутренними и внешними факторами. Кроме того, как это будет показано в следующем разделе, сумма займов существенно варьировалась в зависимости от изменения интереса иностранных инвесторов к финским ценным бумагам.

3. Кредитный риск центрального правительства Финляндии

Номинальная доходность иностранных облигаций, выпущенных центральным правительством Финляндии, практически постоянно снижалась с конца 1860-х гг. до конца столетия — иными словами, в годы, характеризовавшиеся долговременной международной дефляцией, — и постепенно повышалась в последующий период. В межвоенное время номинальная доходность дважды достигала пиковых показателей. Впервые это произошло вскоре после окончания Первой мировой войны, когда рекордный показатель был зафиксирован в 1920 г. Во втором случае доходность финских облигаций сильно выросла в начале 1930-х гг. В промежутке, то есть во второй половине 1920-х гг., доходность правительственных облигаций устойчиво снижалась. Стабильные ставки доходности британских консолей,

которые могут рассматриваться в качестве референтного показателя, представляют разительный контраст по отношению к доходности финских облигаций (рис. 1).

Рисунок 1

Долгосрочная доходность финских облигаций и британских консолей (с учетом коррекции на риск изменения валютных курсов), 1863—1938 гг.

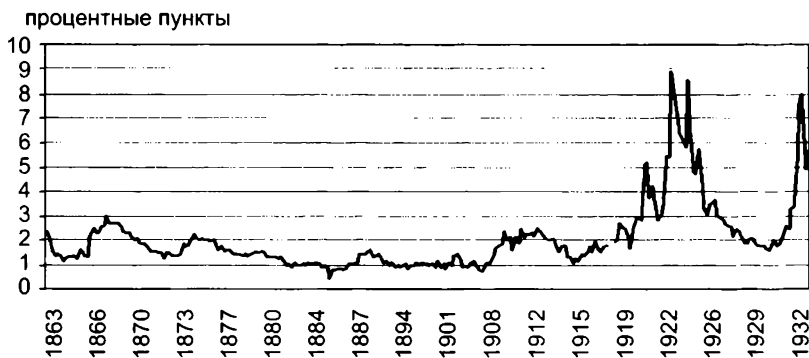


Примечание. После 1932 г. доходность по финским правительственным облигациям не подлежит прямому сопоставлению; финские 5%-ные облигации 1923 г., выпущенные в фунтах стерлингов, по всей видимости, продавались выше номинала, а доходность по ним была подсчитана только в 1943 г. в связи с первой датой отзыва. Это означало, что данные облигации переставали быть облигациями долгосрочного займа.

Источники: см. Приложение.

Разница между двумя временными рядами, представленными на рисунке 1, показывает величину кредитного риска финского правительства. Уверенность инвесторов в экономической и политической стабильности Финляндии была наиболее сильна с 1879 г. по 1904 г. На этом временном интервале в 25 лет кредитный риск был неизменно ниже 2%-ной отметки (рис. 2). В конце 1880-х гг., а затем десятилетие спустя премия за риск снизилась еще больше. На рубеже веков она резко подскочила, но затем снова понизилась перед Первой мировой войной. Нижний предел кредитоспособности государства, как представляется, был достигнут в 1919—1921 гг. и затем снова в 1931—1932 гг.

Кредитный риск финского правительства, 1863—1932 гг.



Источники: см. Приложение.

Первая мировая война отчетливо делит весь представленный временной интервал на два этапа: характерной чертой довоенного этапа были относительно стабильные ставки и спреды доходности⁴, в то время как в межвоенный период амплитуда колебаний была гораздо более значительной. С целью более детального отображения картины развития рынка на первом этапе, на графике рисунка 3 представлена динамика доходности облигаций лишь с 1863 г. по 1914 г.

Рисунок 3

Доходность иностранных облигаций центральных правительств Финляндии, Норвегии и России, 1863—1914 гг.



Источник: см. Приложение.

На графике рисунка 3 отображены абсолютные уровни доходности по государственным облигациям трех стран — Финляндии, Норвегии и России. Причина, по которой помимо России была выбрана Норвегия, вполне очевидна. Норвегия, как и Финляндия, занимала периферийное положение среди тех стран, которые прибегали к услугам международных финансовых рынков. Норвегия нередко занималась выпуском иностранных облигаций с целью привлечения иностранного капитала и получения средств для финансирования своей инфраструктуры, и, что еще более важно, вплоть до отделения от Швеции в 1905 г. она не была полностью суверенным государством⁵.

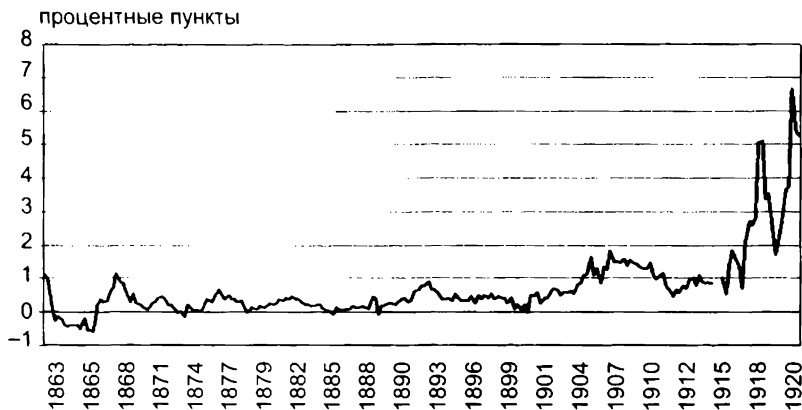
Начало 1890-х гг. и конец XIX в. являются важным водоразделом в динамике рыночной оценки кредитных рисков. До начала 1890-х гг. между облигациями рассматриваемых стран наблюдалась отчетливая корреляция, то есть операции с этими ценностями были сопряжены с более-менее одинаковым кредитным риском. Заметим, что доходность государственных ценных бумаг Российской империи была заметно выше; в этом отношении поворотным моментом стали 1877—1878 гг. — время русско-турецкой войны, однако за 1890-е гг. доходность облигаций российского правительства сильно упала и оказалась приблизительно на одном уровне с доходностью государственных облигаций скандинавских стран. Причина этого, возможно, крылась в том, что валютная система России стабилизировалась, а привязка российской финансовой системы к золотому стандарту стала более тесной.

Положение российских ценных бумаг круто изменилось с началом нового века. В частности, это проявилось во время военного столкновения России с Японией и последовавших за ним внутриполитических потрясений, когда разрыв между доходностью государственных облигаций России и северных стран увеличился; однако на финские облигации это не распространялось. Это означало, что доходность государственных облигаций Финляндии неожиданно стала коррелировать с доходностью российских ценных бумаг. После того как Финляндия в глазах представителей иностранного капитала заняла место в ряду прочих северных стран — этот процесс происходил в 1880-х и во второй половине 1890-х гг. — начале XX в., — доверие к Финляндии как к заемщику вышло на один уровень с доверием, оказываемым правительству Российской империи. Это по времени совпало с началом курса российской политики на сокращение автономии в деятельности финской администрации.

На графике рисунка 4, составленном с целью сравнить динамику доходности облигаций Финляндии относительно других северных стран, представлены показатели кредитной премии финских государственных облигаций по сравнению с данным показателем облигаций, выпущенных Норвегией; на сей раз анализ доведен до 1920 г. Очевидно, что по окончании нестабильных в экономическом отношении 1860-х гг., омраченных, в частности, международным финансовым кризисом и экономическими проблемами внутри самой Финляндии, кредитные премии финских облигаций относительно норвежских оставались сравнительно стабильными вплоть до начала XX в., — причем крупнейший скачок величины премии пришелся на начало 1890-х гг., когда разразился международный кризис, связанный с банкирским домом «Бэринг бразерс энд К^о», а также дали о себе знать первые усилия российского правительства, направленные на ограничение финской автономии. Как было показано выше, гораздо более значительные колебания кредитной премии наблюдались с начала XX в., — даже несмотря на то, что в это время Норвегия также пережила политический кризис, связанный с разрывом унии со Швецией. Однако с последнего квартала 1917 г. и до конца 1920 г. процесс вступил в принципиально новую фазу. Между сентябрем и декабрем 1917 г. разрыв в уровне доходности по государственным облигациям Финляндии и Норвегии возрос с 2,78% до 5%. Большевицкий переворот в России, как и следовало ожидать, отразился на показателях за последний квартал 1917 г. Несмотря на то что в начале 1919 г. спред доходности упал, к концу 1920 г. он снова превысил отметку 5%.

Корреляционная связь между доходностью государственных облигаций Российской империи и Финляндии исчезла по большей части только в 1920 г. (рис. 5). Еще в сентябре 1918 г. облигации котировались практически по номинальной цене, несмотря на тот факт, что большевистское правительство в феврале 1918 г. объявило об аннулировании всех государственных займов, сделанных царским правительством. В действительности выплаты по финскому займу от 1909 г. так и не были произведены, как это было условлено, в Лондоне в июле 1918 г., поскольку британское правительство секвестровало все финские депозиты в пользу английских банков по причине того, что Финляндия заключила союз с Германией. Это означало, что как финские, так и российские ценные бумаги во второй половине 1918 г. находились в состоянии дефолта.

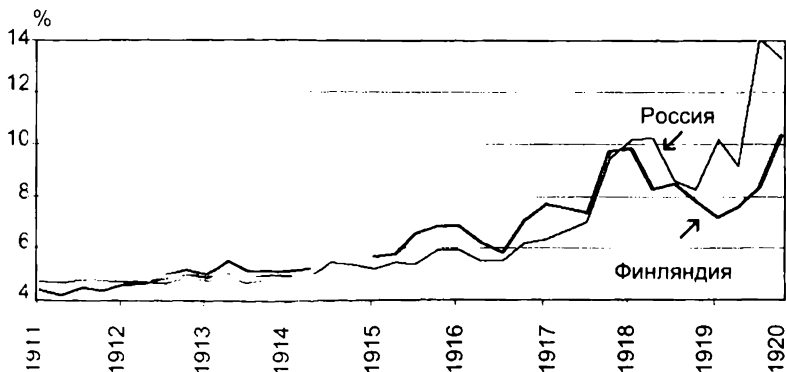
Разница ставок доходности между финскими и норвежскими правительственными облигациями, 1863—1920 гг.



Примечание. Сопоставительный анализ доведен до 1920 г. по причине недостаточного количества информации по Норвегии.

Источники: см. Приложение.

Долгосрочная доходность финских и российских облигаций внешнего государственного займа, 1911—1920 гг.



Источники: см. Приложение.

Очевидная схожесть статуса финских и российских ценных бумаг в Лондоне вновь дала о себе знать летом 1919 г., несмотря на то что Финляндия еще в январе 1919 г. выплатила держателям своих облигаций все причитающиеся им суммы. Это наво-

дит на мысль о том, что западные финансовые рынки летом 1919 г. по-прежнему возлагали надежды на белогвардейцев, которые, по их представлениям, должны были с большим почтением отнестись к долговым обязательствам Российской империи; аналогичным было отношение к белому правительству Финляндии, — то есть кредитный риск правительства, находившегося в Хельсинки, по своему значению сильно приближался к кредитному риску, ассоциировавшемуся с белогвардейцами⁶. Этот факт тем более удивителен, что летом 1919 г. все центральные регионы России оказались в руках красных, хотя три белые армии, возглавляемые генералами Колчаком, Деникиным и Юденичем, готовили крупномасштабное контрнаступление. В Финляндии отряды белых победили красных годом ранее. Любопытно, что во главе белого правительства в Хельсинки в начале лета 1919 г. стоял бывший генерал российской армии Густав Маннергейм, который даже намеревался поддержать российские белые части в их наступлении на С.-Петербург⁷.

4. Определение кредитного риска

Ниже будет вкратце изложена интерпретация кредитного риска, связанного с облигациями государственного займа. Мы приведем несколько примеров, иллюстрирующих отношение современников к финским ценным бумагам и степень их доверия к ним, а также прибегнем к количественному анализу в качестве дополнительного исследовательского приема.

4.1. Трудности, связанные с выходом на западные фондовые рынки

Выход Финляндии на международные финансовые рынки на протяжении 1860-х гг. совпал с глубокими переменами внутри финского общества, равно как и с неблагоприятной ситуацией в экономике. Для того чтобы осуществить денежную реформу 1865 г., правительству пришлось провести серьезную дефляцию; серебряное содержание финской марки было определено в С.-Петербурге ранее, еще до наступления периода стремительной инфляции. К тому же в 1860-е гг. серьезным ударом для Финляндии стали плохие урожаи, о чем уже говорилось выше. Экономическая активность пошла на спад, и серьезные трудности возникли в области государственных финансов. Время наибольших внутренних неурядиц совпало с неблагоприятной конъюнктурой международных финансовых рынков. Польское восстание 1863 г. и особенно войны за объединение Германии

подорвали финансовые рынки Северной Европы. Сложившееся затруднительное положение в финансовой сфере, явившееся следствием Польского восстания, в конечном счете даже привело к сворачиванию денежной реформы внутри самой России. Действительно, в силу неблагоприятной экономической ситуации российское правительство в середине 1860-х гг. было вынуждено сделать ряд краткосрочных займов с тем, чтобы удовлетворить свои острые финансовые нужды.

Переговоры, предшествовавшие получению займов, проходили чрезвычайно трудно. Ход обсуждения высветил всю сложность положения, в котором оказался Сенат Великого княжества в своих попытках получить деньги на благоприятных условиях. В 1867 г. чрезвычайный кредит⁸ был предоставлен только после продолжительных и крайне напряженных переговоров с Карлом фон Ротшильдом (Carl von Rothschild) в Германии. В следующем году Финляндия проявила желание взять заем, предназначенный для покрытия расходов по строительству железнодорожной линии Риихимяки—С.-Петербург. Выпуск нового железнодорожного займа оказался сопряженным с рядом трудностей, как то и предвидел помощник статс-секретаря по делам Великого княжества Финляндского Э. Шернваль-Валлеен еще в конце 1867 г. Он писал, что если Ротшильд отвергнет предложение финской стороны касательно займа, то Сенату следует обратиться к финансовым рынкам Англии. Однако, согласно Э. Шернваль-Валлеену, российский кредит в то время не пользовался большим спросом в Англии, и из этого следовало, что, «к сожалению, наша просьба о предоставлении кредита будет сравниваться с аналогичной просьбой России, и поэтому нам придется заплатить столь же высокую цену». Шернваль-Валлеен предлагал приступить к поискам хорошо известного и заслуживающего доверия посредника, который смог бы объяснить англичанам, что Финляндия обладает независимостью в финансовых делах (показав тем самым разницу между Финляндией и Россией), а возможно, даже выступить гарантом по займу⁹.

Принимая во внимание жесткую межбанковскую конкуренцию, Erlanger & Söhne выступили организатором займа 1868 г., гарантировав при этом только $\frac{3}{5}$ от общей суммы займа, которая составила 17,3 млн финских марок. В итоге оставшиеся $\frac{2}{5}$ части займа не могли быть размещены на рынках по причине недостаточного спроса со стороны инвесторов, что отчасти отражало недоверие инвесторов к Финляндии. Вместо этого оставшаяся часть облигаций была переведена в лотерейные об-

лигации¹⁰, условия выплат по которым для государства были более мягкими. В частности, Сенат не мог производить выплаты по этим облигациям до наступления даты погашения. Как оказалось, эта мера стала серьезным поражением для эмитента, поскольку именно из-за лотерейных облигаций он оказался не в состоянии извлечь выгоду из общего снижения процентных ставок по облигациям, которое наблюдалось в последующие десятилетия¹¹. Кроме того, часть облигаций следующего иностранного займа, сделанного в 1874 г., была впоследствии возвращена в Финляндию для размещения внутри страны по причине недостаточного интереса со стороны инвесторов¹².

4.2. Расцвет внешних государственных займов

После окончания франко-прусской войны 1870—1871 гг. состояние международного финансового рынка быстро пошло на поправку. Что касается Финляндии, то здесь новый импульс получила индустриализация: в результате широкомасштабного железнодорожного строительства разрозненные регионы Великого княжества стали единым целым. Нарастала тенденция к обособлению Великого княжества в рамках Российской империи. Финский сейм, регулярно собиравшийся с 1863 г., занимался активной разработкой новых законодательных норм для Финляндии и тем самым на практике направлял ее развитие по особому пути. Помимо этого, было проведено обособление валютной системы страны. Финляндия приняла международный золотой стандарт в 1878 г., то есть на два десятилетия раньше России.

Более того, мировые финансовые рынки располагали теперь постоянно растущим объемом информации, получая ее гораздо быстрее, чем раньше. В том числе это касалось и Финляндии. Заседания сейма и бурно развивавшаяся пресса вызвали всплеск дискуссий и способствовали распространению знаний о политике и экономике Финляндии. В 1865 г. было учреждено Центральное статистическое бюро Великого княжества, принявшее активное участие в международном сотрудничестве в сфере статистики. Схожие процессы происходили в области иностранных займов Великого княжества. Например, после выпуска облигаций займа в 1882 г. Карл Ротшильд мог поздравить Банк Финляндии с «великой победой». Согласно его мнению, купонная процентная ставка по новому правительственному займу достигла самой исторически низкой отметки, а цена размещения превысила все ожидания. Общая сумма подписки была значительна и состояла из большого числа мелких запросов на покуп-

ку. Это служило подтверждением высокого спроса инвесторов на финские ценные бумаги. «Сделка получила большой отклик у широкой публики» («Dass die Sache in breiten Publicum grossen Anklang gefunden hat»). — писал он в 1883 г.¹³

Позднее, в 1890-х гг., важным событием явилось то, что главным партнером государства на внешних фондовых рынках стал банк «Лионский кредит». «Лионский кредит» представлял собой новый тип коммерческих банковских заведений, поскольку его деловые операции были более прозрачными по сравнению с осуществляемыми домом Ротшильдов. В 1871 г. для сбора и анализа финансовой информации был создан специальный отдел [Service des Etudes Financières (SEF)] «Лионского кредита»¹⁴. В отношении Финляндии «Лионский кредит» начал отслеживать информацию в 1892 г. Аналитические отчеты, как правило, готовились очень тщательно; в них содержалось множество детальных сведений относительно финской экономики в целом и государственных финансов в частности. Помимо этого, в отчетах затрагивались вопросы политики Великого княжества. Политический анализ отличался поразительной глубиной, освещая как историю системы управления в Финляндии, уникальной по своему положению в составе Российской империи, так и ее современное состояние.

На протяжении 1890-х гг. сам тон анализа был крайне положительным. Банк отмечал, что доходы государства в шесть раз превышали стоимость обслуживания долга и что, более того, даже доходы от одних только государственных железных дорог превышали затраты на обслуживание долга. В 1898 г. «Лионский кредит» сделал вывод о том, что в области государственных финансов проводится здравая и дальновидная политика. В 1898 г. «Лионский кредит» провел внутреннее исследование, разделив своих главных заемщиков на три категории в зависимости от качества управления государственными финансами; при этом Финляндия была отнесена к высшей категории.

Политическая ситуация внутри Финляндии виделась в выгодном свете. В отчете от 1895 г. заявлялось, что в Финляндии сложился совершенно особенный политический организм («ее политическое устройство совершенно отлично от политического строя России»). По логике «Лионского кредита», Финляндия с 1809 г. находилась в личной унии с Россией, а ее управление было основано на принципах конституционной монархии, — однако подобный взгляд содержит очевидное преувеличение того особого статуса, который реально имела Финляндия¹⁵.

4.3. Угроза для автономии Финляндии

Новое столетие ознаменовало окончание периода экономической и политической стабильности Финляндии. Политические неурядицы дали о себе знать еще в начале XX в. и практически непрерывно продолжались в последующие два десятилетия. В то же время экономические затруднения проявились только во время Первой мировой войны, при этом на протяжении ряда предвоенных лет экономические показатели Финляндии оставались стабильными.

В развитии политических проблем можно выделить два этапа. Первый этап был связан с возникшей угрозой автономному статусу Финляндии. Апогеем усилий центрального правительства Российской империи, направленных на ограничение автономии Финляндии, стал февральский манифест 1899 г., в соответствии с которым вопросы, касающиеся всех территорий империи, должны были регулироваться в соответствии с имперскими законодательными нормами при условии сохранения за финским парламентом исключительно совещательных функций и лишения его права наложить вето на закон, который должен был вступить в силу на территории Великого княжества. На практике угроза самобытному и уникальному статусу Финляндии в составе Российской империи означала, что кредитный риск Великого княжества стал в большей степени отождествляться с кредитным риском центрального имперского правительства. На втором этапе возрос риск, связанный собственно с правительством России. Печальный исход русско-японской войны 1904—1905 гг. и последовавшее за ним возникновение революционного движения в России резко повысили кредитный риск оказавшегося под ударом российского правительства. Волнения перекинулись и на территорию Великого княжества, когда осенью 1905 г. развернулась всеобщая стачка.

Изменился и тон отчетов «Лионского кредита». В отличие от аналитических материалов, подготовленных в 1890-е гг., главный акцент теперь был смещен в сторону политических событий; экономическим аспектам уделялось меньше внимания, поскольку в этой области не наблюдалось больших перемен. Хотя состояние государственных финансов по-прежнему оценивалось как превосходное, вместе с тем подчеркивалась угроза для экономической и политической автономии Великого княжества. Например, подробному рассмотрению были подвергнуты действия России, направленные на объединение российской и финской денежных систем; специальный доклад был посвящен тому, в какой степени Россия намеревается интегрировать не за-

висимую денежную систему Финляндии в свою собственную, которая также была переведена на золотой стандарт, что устраняло одно из основных логических обоснований для существования независимой денежной системы Финляндии.

Новый политический климат дал о себе знать при обсуждении условий займов. В процессе подготовки к выпуску облигаций государственного займа во Франции в 1908 г. новые неблагоприятные обстоятельства были осознаны наиболее отчетливо, что в итоге заставило отказаться от этой идеи. Финский Сенат впервые столкнулся с ситуацией, когда ему, несмотря на целенаправленные усилия, не удалось получить доступ на внешние финансовые рынки. Это явствует, например, из отчета Парижско-Нидерландского банка [ПАРИБА] (*Banque de Paris & des Pays-Bas, PARIBAS*), сделанного в марте 1809 г. Согласно этому отчету, многие факторы работали против установления выгодных цен по облигациям займа. Цены на новый облигационный заем, сделанный Великим княжеством, коррелировали с ценами на российские займы, круг инвесторов которых тем не менее был гораздо шире по сравнению с финскими займами; в результате цены на них устанавливались с оглядкой на российские ценные бумаги. Свет на сложившуюся ситуацию проливает фраза одного из представителей банка, который проинформировал «Стокгольмс Эншильда банк», представлявший на переговорах финскую сторону, о том, что «незаслуженная и оскорбительная травля со стороны России была причиной неопределенности вокруг финского облигационного займа»¹⁶. Председатель правления SEB К.А. Валленберг (K.A. Wallenberg) выразил свои сожаления по поводу невозможности оказать содействие Банку Финляндии, хотя сам он лично считал, что со стороны французов на тот момент было необоснованно смешивать дела Финляндии с делами России. Это означало, что финские займы стали зависеть от состояния российских ценных бумаг, которые незадолго до этого стали низко котироваться на Парижской фондовой бирже¹⁷.

В конце концов от выпуска планируемого займа отказались — не только вследствие той неопределенности, которая возникала в связи с политическим статусом Финляндии по отношению к России, но также и потому, что намечаемое объявление «сухого закона» в Финляндии было невыгодно французским виноделам, — это само по себе являлось примером растущей взаимосвязи между вопросами доступа к французским финансовым рынкам и торговой политикой Франции. Европейские фондовые рынки, и в особенности французские, в предвоенный период также подверглись растущему влиянию политического фактора.

Облигации российского государственного займа размещались во Франции, причем значительная часть получаемых средств использовалась для вооружения российской армии, что служило интересам политической безопасности Франции¹⁸.

4.4. Годы экономических и политических кризисов

В годы Первой мировой войны Финляндии более или менее успешно удавалось оставаться вне орбиты собственно военных потрясений; финны были освобождены от военной службы в российской армии, а восточный фронт военных действий ни разу не оказывался в непосредственной близости от границ Финляндии. Однако политическое противостояние и экономические кризисы, имевшие место в 1917 г. и возникшие большей частью по причине прекращения военных заказов из России, ознаменовали собой начало крайне нестабильного периода в развитии Финляндии. Производство находилось в стадии стагнации, основные экспортные рынки оказались закрытыми, и даже торговля в восточном направлении прекратилась. Платежный баланс по текущим операциям оказался высокодефицитным, следствием чего стало давление на золотовалютные резервы Банка Финляндии. Валовой объем производства как в 1917 г., так и в 1918 г. снизился на 15%¹⁹.

Денежная система страны также оказалась в весьма плачевном состоянии. За годы войны многократно возрос объем денежной эмиссии. Дефицит бюджета стремительно увеличивался, и правительство было вынуждено прибегнуть к займам Банка Финляндии. Параллельно с этим правительство Российской империи принудило Банк Финляндии к обмену российских рублей на марки по искусственно завышенному валютному курсу, который стал причиной притока рублей в Великое княжество. В результате этого стремительными темпами стала развиваться инфляция — явление, до войны практически неизвестное. Конвертируемость марки на золото была отменена в 1914 г.; после войны подвергшаяся инфляции марка потеряла около 90% своей довоенной стоимости.

Российское Временное правительство в марте 1917 г. отказалось от политики царского правительства, которая была направлена на отмену автономного статуса Финляндии. В декабре 1917 г. финское правительство провозгласило независимость Финляндии. Несмотря на это, как внутреннее, так и международное положение Финляндии в первые годы независимости оставалось шатким. Что касается внутреннего положения страны, то в самом финском обществе наметился раскол, в 1917 г.

вылившимся в политические беспорядки. Осенью 1917 г. вспыхнула всеобщая стачка. В январе 1918 г. началась гражданская война между красными и белыми. Война была непродолжительной, но кровопролитной. Весной 1918 г. она закончилась победой белых, но раскол в обществе сохранялся и в последующие годы.

Исход гражданской войны предопределил вхождение Финляндии в число сторонников Германии и ее изоляцию от западных союзников. Отказ от ориентации на Германию произошел после короткого перемирия, положившего конец военным действиям на территории Европы. В итоге, весной 1919 г. западные державы признали независимость Финляндии. Большевистское правительство России признало независимость Финляндии еще в 1917 г., однако имелись некоторые основания полагать, что оно не рассматривало это признание в качестве гарантии окончательного отделения Финляндии. В России все еще шла Гражданская война, и послевоенная судьба Финляндии оставалась неясной. Во время гражданской войны в Финляндии большевики поддержали красных, а русские белые части не были готовы признать полную независимость Финляндии. На Западе вопрос по поводу Аландских островов осложнял отношения со Швецией.

В 1919—1922 гг. политическое положение и экономика Финляндии постепенно стабилизировались. Новая конституция, закреплявшая республиканское устройство страны, была ратифицирована в июле 1919 г. В результате прошедших в марте 1919 г. парламентских выборов и избрания первого президента республики в июле 1919 г. политический спектр сместился в сторону центра. Мирный договор с Советским Союзом был подписан в октябре 1920 г. Спорные вопросы по поводу Аландских островов и Восточной Карелии были урегулированы со Швецией и Россией в начале 1922 г. В те же годы в экономике наметился новый баланс сил. Экономический рост возобновился еще в 1919 г. и оставался интенсивным до конца 1920-х гг. В течение 1922 г. состояние платежного баланса стабилизировалось, инфляция прекратилась, и государство вернулось к сбалансированному бюджету. Падение валютного курса марки к концу 1922 г. также удалось остановить.

Первая мировая война повлекла за собой значительные изменения внутри мировой финансовой системы. Инфляция стремительно прогрессировала, и вскоре пришло осознание того, что возвращение к довоенному финансовому порядку затруднительно или даже вовсе невозможно; механизм довоенной международной денежной системы опирался на особые сопут-

ствующие факторы, которых более не существовало. Хотя между 1925 и 1928 гг. золотой стандарт и был восстановлен, он уже не мог достичь столь широкой сферы распространения и того уровня доверия, которые лежали в основе классического золотого стандарта довоенной эпохи. В ходе Первой мировой войны Соединенные Штаты стали главным кредитором европейских стран, переживших военные потрясения и погрязших в долговых обязательствах.

Хотя экономическая и политическая ситуация в Финляндии и пришла в равновесие, ее географическая близость к Советскому Союзу на протяжении всего межвоенного периода играла отрицательную роль в вопросе получения иностранных займов. В феврале 1918 г. большевистское правительство аннулировало все долги царского правительства. Переговоры по поводу займов между правительством Финляндии и иностранными финансовыми институтами наглядно показали, что страх западных капиталистов перед большевизмом в преувеличенном масштабе распространялся и на Финляндию; внешние финансовые рынки оставались закрытыми для Финляндии гораздо дольше, чем для остальных северных стран, а кредитные премии по финским ценным бумагам были значительно выше, чем по государственным облигациям других северных стран. В частности, рейтинговое агентство «Мудис» (Moody's) давало Финляндии более низкий кредитный рейтинг по сравнению с другими странами Северной Европы; фактически рейтинг Финляндии находился на уровне латиноамериканских стран²⁰.

В качестве примера того, как оценивался финский рынок, приведем доклад представительства Финляндии в Соединенных Штатах от 1921 г. относительно перспектив размещения нового государственного займа в США, в котором нашли отражение дискуссии с американскими банкирами. Согласно мнению посла, финское правительство не имело доступа на американский фондовый рынок в силу шести причин: 1) уровень осведомленности о Финляндии в Соединенных Штатах слишком низок; 2) Финляндия входит в группу «новых европейских государств»; 3) имеет место обеспокоенность финансовых рынков по поводу «большевистской угрозы» внутреннему и внешнему положению Финляндии; 4) Россия может добиться возвращения Финляндии прежнего статуса и вновь ее присоединить к себе; 5) наличествует общий пессимизм по отношению к Европе; 6) общее положение дел на финансовом рынке в Соединенных Штатах.

Хотя правительство Финляндии и смогло выпустить свои облигации на американском финансовом рынке в период между

1923 и 1928 гг. — до коллапса американской системы иностранных займов. — Эти выпуски обошлись ему дороже, чем другим северным странам. Когда международная финансовая система в конце 1920-х гг. вновь вступила в полосу кризиса, шаткость позиций Финляндии стала очевидной. Несмотря на то что экономический спад в Финляндии был менее значительным, чем во многих других странах (хотя этого удалось добиться за счет значительного напряжения государственного бюджета и в очередной раз поставило его в зависимость от краткосрочных фондов²¹), облигации финского государственного займа по-прежнему серьезно недооценивались по сравнению с аналогичными облигациями других северных стран. Финское представительство в Соединенных Штатах докладывало в 1931 г. в Хельсинки, что котировки облигаций финского государственного займа в Нью-Йорке «брошены на волю случая». Оно отмечало, что, в свете недавних событий на рынке, Финляндия по уровню кредитоспособности сопоставима с Югославией, Румынией, Польшей и Аргентиной, а не с северными странами. Вновь было подчеркнуто влияние фактора географического положения Финляндии: кредитное агентство Standard Statistics отказалось дать оценку кредитоспособности Финляндии исходя из тех же соображений — по причине «российского влияния», которое не только сводилось к политической угрозе, но выражалось также в демпинге советской лесопромышленной продукции, представлявшем угрозу для финских экспортеров²².

Великая депрессия положила конец доступу Финляндии к зарубежным финансовым рынкам. После нее финское правительство выкупило большую часть своих внешних обязательств; увеличение экспорта и устойчивый профицит бюджета в годы, последовавшие за рецессией, позволили правительству выкупить свои ценные бумаги и наладить механизм привлечения внутренних займов. Последние облигационные займы, выпущенные во времена автономного статуса Финляндии, были погашены в 1938 г., а выплаты по номинированным в долларах ценным бумагам, выпущенным в межвоенный период, были осуществлены за несколько лет до этого. Может показаться, что оценка Финляндии в финансовом плане не подвергалась существенному пересмотру с 1860-х гг.: еще в начале 1930-х гг. оценка облигаций финского государственного займа варьировалась в русле процессов, затрагивавших ее восточного соседа. Однако кредитные премии по облигациям финских государственных займов в этот период были значительно выше, чем в XIX в.

4.5. Эконометрический подход

При определении кредитного риска, связанного с облигациями финского государственного займа, был использован простой регрессионный анализ, а созданная при помощи его регрессионная модель имеет некоторые черты сходства с классической моделью оценки финансовых активов (Capital Asset Pricing Model, CAPM). Зависимой переменной является показатель спреда доходности между облигациями финского государственного внешнего займа и облигациями британского правительства (консолями). Независимые переменные, расположенные в правой части уравнения, отражают колебания ставки процента в масштабах рынка, воздействие политических кризисов в России, переход Финляндии к золотому стандарту (что позволяет пролить свет на дискуссии по поводу того влияния, которое оказал переход к золотому стандарту на спред доходности), а также переменные, характеризующие экономическую политику и экономические условия Финляндии²³. Модель выглядит следующим образом:

$$R_{FINt} - R_{UKt} = \alpha + \beta_1(R_t^* - R_{UKt}) + \beta_2RUS_t + \beta_3GOLD_t + \\ + \beta_4D(\log FIS_{FINt} - \log FIS_{UKt}) + \\ + \beta_5D(\log MON_{FINt} - \log MON_{UKt}) + \\ + \beta_6D(\log EXP_{FINt} - \log EXP_{UKt}) + e_t^{24},$$

где

α — постоянная,

R_{FINt} — доходность облигаций финского государственного внешнего займа,

R_{UKt} — доходность облигаций британского государственного займа (безрисковая ставка процента),

R_t^* — доход от портфеля ценных бумаг эффективного рынка (средний показатель доходности по облигациям суверенных государств),

RUS_t — кризисы в России (фиктивная переменная, равная 1 в 1904—1906 и 1917—1921 гг.),

$GOLD_t$ — переход к золотому стандарту (фиктивная переменная, равная 1 в 1879—1914 и 1926—1930 гг.),

FIS_t — отношение государственных расходов к доходам (показатель финансовой стабильности),

MON_t — отношение резервов Банка Финляндии к денежной массе в обращении (показатель валютной стабильности),

EXP_t — объем экспорта (1926=100) (показатель экономической эффективности),

D — изменение,

\log — логарифм.

Оценки, полученные методом наименьших квадратов (скорректированные на гетероскедастичность и автокорреляцию), представлены в таблице. Регрессия была рассчитана для двух периодов, один из которых охватывал 1863—1914 гг., а другой — 1863—1931 гг. Для обоих периодов были составлены две различные модели: одна включала переменные, отражающие колебания в масштабах всего рынка, кризисы в России и переход к золотому стандарту; другая модель содержала также переменные, отражающие финансовую и валютную стабильность Финляндии и экономические условия страны.

Таблица

Результаты регрессионного анализа

	Длительный период (1863—1931 гг.)				Короткий период (1863—1914 гг.)			
	Вариант 1		Вариант 2		Вариант 1		Вариант 2	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Постоянная	1,30 (0,69)	1,88	1,30 (0,69)	1,88	1,52 (0,45)	3,36	1,60 (0,43)	3,69
Рыночная конъюнктура	0,52 (0,23)	2,28	0,56 (0,28)	2,04	0,17 (0,22)	0,76	0,13 (0,21)	0,65
Кризисы в России	2,06 (0,75)	2,73	2,06 (0,79)	2,60	0,57 (0,12)	4,90	0,58 (0,14)	4,28
Переход к золотому стандарту	-0,98 (0,36)	-2,74	-0,98 (0,37)	-2,64	-0,42 (0,17)	-2,42	-0,44 (0,17)	-2,59
Финансовое положение	*	*	-0,35 (0,35)	-0,99	*	*	-0,07 (0,31)	-0,24
Валютная стабильность	*	*	0,35 (0,58)	0,61	*	*	-0,57 (0,21)	-2,67
Объем экспорта	*	*	0,16 (0,32)	0,51	*	*	-0,52 (0,38)	-1,38

	Длительный период (1863—1931 гг.)				Короткий период (1863—1914 гг.)			
	Вариант 1		Вариант 2		Вариант 1		Вариант 2	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Выборка	69	*	68	*	52	*	51	*
Вероятно зависимая переменная	2,05	*	2,05	*	1,59	*	1,58	*
Скорректи- рованный R ²	0,54	*	0,52	*	0,25	*	0,27	*
F-статистика	27,26	*	13,3	*	6,78	*	4,07	*

Примечания.

Зависимой переменной является показатель спреда доходности между облигациями финского государственного внешнего займа и облигациями британского правительства (консолями).

(1) Коэффициент регрессии и его ошибка (в скобках).

(2) t-статистика.

Результаты всех четырех регрессионных расчетов обнаружили значительное сходство в двух отношениях: в каждом случае статистически значимыми являлись политические и экономические потрясения в России. Революционное брожение в России, происходившее в 1904—1906 гг., а также смена режима в 1917 г. и последовавшая за ним Гражданская война привели к повышению кредитного риска финского правительства. Переход же Финляндии к международному золотому стандарту, напротив, снизил кредитную премию по сравнению с британскими консолями. Когда границы регрессионного анализа были расширены до 1931 г., выяснилось, что колебания ставки процента на мировых финансовых рынках оказывали влияние на показатели кредитного риска. Однако для короткого периода (1863—1914 гг.) этот показатель не был статистически значимым. Все прочие переменные также не были статистически значимыми.

5. Выводы

Кредитная премия финских облигаций государственного займа по сравнению с консолями британского правительства постепенно снижалась до конца XIX столетия; после 1878 г. спред

доходности неизменно остается ниже 2%, а в отдельные годы опускался даже ниже 1%. В 1904—1905 гг. происходит внезапное и значительное увеличение разрыва между доходностью британских консолей и доходностью облигаций финского государственного займа. Если сравнить финские показатели с доходностью ценных бумаг других северных стран, то и здесь можно наблюдать похожий вариант развития. В конце 1890-х гг. спред доходности в сравнении с облигациями государственных займов Швеции и Норвегии был несущественным, однако он вырос на переломе столетий и затем снова — и на этот раз еще заметнее — в 1904—1905 гг.

С начала XX в. доходность облигаций финского государственного займа коррелировала с доходностью облигаций российских внешних займов, котировки которых были сильно занижены по отношению к облигациям других европейских государств после потрясений, произошедших в России в 1904—1905 гг. Корреляция между доходностью ценных бумаг Финляндии и российского имперского правительства исчезает в основном не ранее 1919 г., то есть через два года после провозглашения независимости Финляндии и отказа большевистской власти от всех займов царского правительства К концу 1919 г. пути Великого княжества и бывшей империи разошлись: Финляндия двинулась в сторону демократии и политического центра через свободные выборы и новую конституцию, в то время как в России возобладали другие тенденции.

Спреды доходности между облигациями финского государственного займа и облигациями правительств Швеции и Норвегии были наиболее высоки в условиях, сложившихся после Первой мировой войны. Похожим образом спред доходности между консолями и облигациями финского правительства достиг максимума (8%) в 1919—1920-е гг., а затем снова в 1932 г. В течение 1920-х гг. спред доходности по отношению к британским консолям заметно уменьшился, но ни разу не достигал уровня, наблюдавшегося в конце XIX в. — в годы, которые с полным основанием могут рассматриваться как наивысшая точка кредитоспособности Финляндии в глазах зарубежных рынков капитала.

Причины политического риска, имеющего отношение к правительству Финляндии, были связаны преимущественно с российским фактором. Этот риск в начале XX в. стал привлекать все более возрастающее внимание финансовых рынков и на протяжении последующих трех десятилетий препятствовал успешному размещению государственных займов. Данная ситуация значительным образом отличалась от той, которая сложи-

лась во второй половине XIX в. Начиная с 1860-х гг. Великое княжество расширило сферу своей автономии и пользовалось особым автономным статусом в рамках Российской империи. При благожелательном отношении и под протекцией России Финляндия разумно управляла своей экономикой и в глазах иностранных инвесторов и банкиров отождествлялась с другими северными странами; в результате сложилось представление о том, что пограничные территории Российской империи, в отличие от окраин других великих империй XIX в., в политическом и экономическом отношении были более развиты.

Усилия правительства России, направленные на более тесную интеграцию Великого княжества в состав империи и на урезание ее автономии, поставили под вопрос способность Финляндии выступать в качестве независимого действующего лица на мировых финансовых рынках. Внезапно кредитный риск, связанный с Великим княжеством, сблизился с показателями кредитного риска Российской империи, сильное негативное воздействие на который оказали поражение в русско-японской войне и последующий подъем революционного движения. Большевицкий переворот, осуществленный в октябре 1917 г., поставил еще большие препятствия на пути получения иностранных займов. Несмотря на формальный выход Финляндии из-под юрисдикции российского законодательства, глубоко укоренившийся страх западных капиталистов по отношению к большевизму и неустойчивость политического положения Финляндии, связанная с потрясениями в России, в течение многих лет препятствовали размещению за рубежом новых государственных займов; фактически, географическая близость Советского Союза негативно сказывалась на практике получения займов на протяжении всего межвоенного периода. Как сказал в 1930 г. один шведский банкир о Финляндии, «ваше географическое положение выглядит не лучшим образом»²⁵.

Источники и литература

Архивы

Архив агентства «Мудис», Нью-Йорк (Moody's archives, New York).

Архив банка «Лионский кредит», Париж (Archives du Credit Lyonnais, Paris).

Архив Банка Финляндии, Хельсинки (Bank of Finland archives, Helsinki).

Архив Министерства иностранных дел Финляндии, Хельсинки (Ministry of Foreign Affairs archives, Helsinki).

Архив Парламента Финляндии, Хельсинки (Archive of Parliament, Helsinki / Parliamentary documents).

Национальный архив Финляндии, Хельсинки (National archives, Helsinki).

Фонд исследований по экономической истории в области банковского дела и предпринимательства, Стокгольм (Stiftelsen för Ekonomisk Historisk Forskning inom Bank och Företagande, Stockholm).

Архив «Стокгольмс Эншильда банк» (SEB archives).

Литература

Ahti M. Salaliiton ääri viivat. Oikeistoradikalismi ja hyökkäävä idänpolitiikka 1918—1919. Weilin+Göös, Espoo, 1987. — в прим.: Ahti M. 1987.

Bordo M.D., Rockoff H. The Gold Standard as a «Good Housekeeping Seal of Approval» // The Journal of Economic History. Vol. 56. 1996. № 2. June. P. 389—428. — в прим.: Bordo M.D., Rockoff H. 1996.

Flandreau M., Zumer F. The Making of Global Finance 1880—1913. OECD Development Centre Studies, Paris, 2004. — в прим.: Flandreau M., Zumer F. 2004.

Flandreau M. Caveat Emperor: Coping with Sovereign Risk under the International Gold Standard, 1871—1913 // International Financial History in the Twentieth Century / Ed. by M. Flandreau, C.-L. Holtfrerich, H. James. Cambridge, 2003. — в прим.: Flandreau M. 2003.

Gebhard H. Miksi Suomen ulkomaiset lainat ovat kalliimpia kuin useampien muitten maitten? Osuuskassojen keskusliiton julkaisuja, sarja I, Osuuskassakirjasto, N:o 3, Osuuskassojen keskusliitto r.y., Helsinki, 1930. — в прим.: Gebhard H. 1930.

Harcave S. The Memoirs of Count Witte. M.E. Sharpe, New York, 1990. — в прим.: Harcave S. 1990.

Heikkinen S., Heinonen V., Kuusterä A., Pekkarinen J. The History of Finnish Economic Thought. Societas Scientiarum Fennica. Helsinki, 2000. — в прим.: Heikkinen S. et al. 2000.

Hjerppe R. The Finnish economy 1860—1985, Growth and Structural Change. Bank of Finland / Government Printing Centre, Helsinki, 1989. — в прим.: Hjerppe R. 1989.

Homer S., Sylla R. A History of Interest Rates. New Brunswick, 1996. — в прим.: Homer S., Sylla R. 1996.

Ikonen V. Suomen pankin tase vuosina 1868—1992. Suomen Pankin keskustelualoitteita 19/1998. — в прим.: Ikonen V. 1998.

Snellman J.V. Samlade arbeten. XI—XII. Helsingfors Statsrådets kansli Edita [jakaja], 1998.

Järvinen K. Suomen velat. Oy Suomen Yhdyspankki Unitas, 1929—1930: 25—30. — в прим.: Järvinen K. 1930.

Klovland J.T. Bond markets and bond yields in Norway 1820—2003 // Historical Monetary Statistics for Norway 1819—2003 / Ed. by O. Eitheim, J.T. Klovland, J.F. Qvigstad. Norges banks Skriftserie / Occasional Papers. No. 35. Oslo, 2004. — в прим.: Klovland J.T. 2004.

Klovland J.T. Pitfalls in the Estimation of the Yield on British Consols, 1850—1914 // The Journal of Economic History. Vol. 54. 1994. № 1. March. — в прим.: Klovland J.T. 1994.

Landon-Lane J., Oosterlinck K. Hope Springs Eternal — French Bondholders and the Soviet Repudiation (1915—1919) Working Paper No: 2005—13, Rutgers University. — в прим.: Landon-Lane J., Oosterlinck K. 2006.

Mitchell B.R. Abstract of British Historical Statistics. Cambridge, 1962. — в прим.: Mitchell B.R. 1962.

Paasikivi J.K. Suomen valtion 10-talarin palkintolaina. 1911. Aika, N:o 11—12, Kesäkuu: 289—302. — в прим.: Paasikivi J. 1911.

Pihkala E. Valtion tulojen ja menojen rakenne 1800-luvun jälkipuoliskolla. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja, B-23. Helsingin kauppakorkeakoulu, Helsinki, 1977. — в прим.: Pihkala E. 1977.

Pipping H. Rothschildarne och Finland. Särtryck ur Svenska Litteratursällskapet i Finland Historiska och litteraturhistoriska studier nr 42. Helsingfors, 1967. — в прим.: Pipping H. 1967. — в прим.: Pipping H. 1967.

Pipping H. Paperiruplasta kultamarkkaan. Suomen Pankki 1811—1877, Helsinki, 1961.

Riksgäldskontoret. Crsbok, Stockholm, 1921.

Schybergson E. Suomen pankki 1811—1911. Helsinki, 1914. — в прим.: Schybergson E. 1914.

Приложение: доходность облигаций

Цены финских облигаций на биржах Германии для периода 1863—1894 гг., на Парижской бирже за 1895—1914 гг. и на Лондонской бирже за период 1915—1938 гг.

а) Источники ежеквартальных данных о стоимости финских облигаций:

Helsingfors Dagblad. — 1864—1886 гг.

Hamburgische Börsen-Halle. — 1886—1888 гг.

Huvudstadsbladet. — 1889—1894 гг.

Le Rentier. — 1895—1907 гг.

Mercator. — 1908—1914 гг.

The Times. — 1914—1938 гг.

б) Источники данных о стоимости ценных бумаг других стран:

Россия: Klovland J.T. 2004.

Норвегия: Klovland J.T. 1994.

Великобритания: «Global Financial Data Inc.»

Примечания

- ¹ National archives. Yrjö-Koskinen archives. Packet 18. N:o 36. Johan Gripenberg — Yrjö Sakari Yrjö-Koskinen. 15.4.1889.
- ² Heikkinen S. et al. 2000.
- ³ Järvinen K. 1930.
- ⁴ Спред доходности — разница в доходности различных типов ценных бумаг, отличающихся, как правило, разным уровнем качества (кредитным рейтингом).
- ⁵ По отношению к облигациям шведского правительства развитие динамика доходности дала бы крайне схожую картину по той причине, что существовала корреляция между государственными облигациями Норвегии и Швеции.
- ⁶ Надежды западноевропейских держателей российских ценных бумаг на то, что им удастся вернуть вложенные средства, были, естественно, связаны не только с исходом Гражданской войны в России. См., напр.: Landon-Lane J., Oosterlinck K. 2006.
- ⁷ Ahti M. 1987.
- ⁸ Чрезвычайный кредит (emergency loan) — кредит, предоставляемый в случае форс-мажорных обстоятельств в делах заемщика.
- ⁹ Snellman J.V. Samlade arbeten. XI. 1998: 1387. Emil Stjernvall-Walleen — J.V. Snellman. 10.12.1867.
- ¹⁰ Лотерейная облигация (lottery bond) — облигация, по которой не начисляется обычный купонный платеж, но которая периодически (обычно ежемесячно) участвует в розыгрыше денежных призов, которые больше, чем купонный платеж по обычным облигациям.
- ¹¹ Paasikivi J. 1911.
- ¹² Parliament documents. Book II. Письмо финляндского сейма российскому императору. 5.6.1882; Pipping H. 1967.
- ¹³ Bank of Finland archives, the archives of the Board. Письмо «M.A. Rothschild und Söhne». 20.2.1883.
- ¹⁴ Flandreau M. 2003.
- ¹⁵ Crédit Lyonnais archives. DAF 255-1. BE 1729 «Finances Finlandaises Note». 1895; DEEF 73309. BE 1154. «Note sommaire». 1895; DAF 255-1, BE 1729, «Emprunt 3% Or 1898 du Grand-Duché de Finlande». 1898.
- ¹⁶ SEB archives. Svenska sekretariatets dossier. Akt 29 (korrespondens). Moret — K.A. Wallenberg. 13.3.1908.
- ¹⁷ SEB archives. Brevkopieböcker 1907—1908. K.A. Wallenberg — Clas von Collan 9.3.1908, 25.4.1908, 1.5.1908.
- ¹⁸ Harcave S. 1990. P. 318—319, 561—572.
- ¹⁹ Hjerppe R. 1989: 47—48, 193.
- ²⁰ Moody's Governments and Municipals Ratings Manual, Finland: 1920—1933. John Moody, New York.
- ²¹ Краткосрочные фонды (short-term fund) — средства, полученные на короткий период и предназначенные для удовлетворения текущих финансовых потребностей.

²² Ministry of Foreign Affairs archives. Group 32 O. United States. Saastamoinen from the United States to the Ministry of Foreign Affairs. 7.3.1921.

²³ М. Бордо и Х. Рокофф, в числе прочих, занимались исследованием того, какое влияние оказывает переход к золотому стандарту на spread доходности (Bordo M.D., Rockoff H. 1996). Переменные, отражающие фискальную и валютную политику, здесь составлены аналогично тому, как это было сделано в работе М. Фландро и Ф. Зумера (Flandreau M., Zumer F. 2004).

²⁴ Ставки доходности по облигациям иностранных займов взяты из работ: Klovland J.T. 1994; Homer S., Sylla R. 1996, а также «Global Financial Data Inc» <http://www.globalfindata.com>. Остальные сведения заимствованы, по Великобритании: Mitchell B.R. 1962; по Финляндии: Ikonen V. 1998; Pihkala E. 1977; Pipping H. 1967; Schybergson E. 1914, Hjerppe R. 1989.

²⁵ Gebhard H. 1930.

*Р. Хьерппе, М. Ларссон**

Рост и прибыли шведского и финского бизнеса в XX в.

Настоящее исследование было проведено в рамках проекта «Функционирование европейского бизнеса в XX веке» («Performance of European Business in the 20th Century»). Цель проекта состояла в том, чтобы рассмотреть данную проблему с позиции истории предпринимательства. Перед участниками проекта были поставлены три исследовательские задачи.

Во-первых, следовало определить ключевые параметры эффективности бизнеса: к их числу относятся сведения о размере компании, получаемой ею прибыли, продолжительности существования и развитии, конкурентоспособности, равно как и о репутации и профессиональной этике. Предполагалось проследить историю компании в течение длительного периода, опираясь на количественный анализ в сочетании с институциональным подходом.

Во-вторых, предстояло выяснить степень влияния ряда факторов, сказывающихся на экономической эффективности, посредством эмпирического анализа данных о европейских компаниях, включенных в выборку. На основе выборки была создана база данных, опирающаяся как на опубликованные, так и на архивные источники. Одной из целей проекта являлся сбор массива доступных данных, который мог бы служить для характеристики деловой активности компаний, однако до настоящего времени был рассредоточен в бесчисленных монографиях, издаваемых самими компаниями, в деловой прессе, а также в работах экономистов и финансовых аналитиков (что вошло в практику с недавнего времени).

* Хьерппе Риитта — профессор Университета г. Хельсинки (Финляндия), Ларссон Мэтс — профессор Университета г. Уппсала (Швеция).

Перевод с англ. — А.Ю. Петров, редакторы перевода — С.А. Афонцев, С.А. Саломатина.

Авторы приносят благодарность Янне Итконен (Janne Itkonen) и Андреа Лоренц-Венде (Andrea Lorenz-Wende) за помощь в исследовании. Я. Итконен составила приложение по налогообложению финских корпораций и законодательству в области составления балансовой отчетности.

В-третьих, было необходимо сделать предварительные выводы, касающиеся соотношения институциональной структуры экономики, функционирования бизнеса и экономического процветания.

Руководителем проекта является профессор Юсуф Кассис из Женевского университета. Всего в проекте задействованы участники из восьми стран: Бельгии, Финляндии, Франции, Германии, Италии, Испании, Швеции и Великобритании.

Введение

В настоящей статье представлен сравнительный анализ эффективности крупного бизнеса в Швеции и Финляндии в XX в., проведенный на базе количественных данных, которые собраны согласно общепринятой методике, разработанной в рамках проекта «Функционирование европейского бизнеса в XX веке».

Мы сравниваем группы предприятий: десять крупнейших компаний, лидирующие предприятия в каждой из 15—19 отраслей промышленности, а также пять ведущих финансовых посредников в определенные периоды (1911—1913, 1927—1929, 1954—1956, 1970—1972 и 1998—2000 гг). Размеры компаний измерялись либо величиной активов (1911—1913, 1927—1929 и 1954—1956 гг.), либо объемом товарооборота (1970—1972, 1998—2000 гг). В процессе сравнения мы обосновываем, какие компании могут быть отнесены к вышеуказанным группам в каждой из двух стран. Как они соотносятся со структурой экономики в целом: отражают ли они структурные изменения в экономике или же мало с ними взаимосвязаны? Каковы были эффективность компаний, норма прибыли, прибыль на акционерный капитал, доход с акций, кадровый состав применительно к выборкам по двум странам? Как эти показатели менялись с течением времени? Насколько вообще критерии, выбранные нами для оценки эффективности бизнеса, подходят для проведения подобного рода сопоставлений?

Начнем с предположения о том, что группы крупных компаний являются отражением структуры экономики Швеции и Финляндии. Следовательно, группа шведских компаний должна была стать более передовой и диверсифицированной раньше, чем группа финских компаний. Еще одним ожидаемым следствием высказанного предположения является то, что вообще лидирующие компании демонстрируют относительно более высокую прибыль; это дало компаниям, равно как и странам в це-

лом, возможность быстрого экономического роста на протяжении XX в.

Мы можем столкнуться с некоторыми трудностями в интерпретации сведений балансовых отчетов, в силу того что практика их ведения и законодательные нормы в двух странах отличались, хотя принципы в данной сфере в Швеции и Финляндии обычно были довольно схожи. Очевидно, в обеих странах в арсенале компаний всегда имелись средства для того, чтобы не предоставлять ежегодно реальные отчеты, а в крайнем случае полностью исказить результаты своей деятельности. Именно это обстоятельство вызывает трудности в интерпретации сведений балансовых отчетов.

В настоящем исследовании информация о деятельности компаний была собрана из разных источников. Частично были задействованы годовые отчеты компаний, частично — материалы газет, которые публиковали балансовые отчеты крупных компаний. Для создания более полной источниковой базы и расширения представлений об истории компаний были использованы материалы архива Национальной коллегии патентов и регистрации Финляндии [National Board of Patents and Registration of Finland (NBPR)].

Для Финляндии оказалось возможным составить списки ведущих компаний за 1911—1913 гг. только по таким показателям, как занятость, активы, акционерный капитал, соответственно, информация о рентабельности акционерного капитала и доходности за период владения компаниями для Финляндии появляется не ранее 1920-х гг.

Сначала мы вкратце остановимся на экономическом росте и структуре экономики Швеции и Финляндии в XX в., а также охарактеризуем группы из десяти крупнейших промышленных и пяти ведущих финансовых компаний. Затем обратимся к сравнительному изучению прибыльности различных отраслей производства, а также сопоставим рентабельность акционерного капитала и доходность за период владения активом¹ компаний. В заключительной части речь пойдет о выявленных сходствах и различиях.

Экономика Швеции и Финляндии в XX в.

Швеция и Финляндия исторически были тесно взаимосвязаны. Политическое единство было разрушено в начале XIX в. Но даже после того как в 1809 г. Финляндия стала частью Российской империи, а в 1917 г. обрела независимость, экономические

контакты между двумя странами продолжались, хотя и ослабевая по мере укрепления процессов индустриализации.

После Второй мировой войны сотрудничество между скандинавскими странами стало стремительно развиваться как в политической, так и в экономической сферах. Взаимодействию на политическом поприще способствовало создание скандинавской модели государства всеобщего благосостояния, а также тесные политические контакты между социал-демократическими партиями, которые в этих странах на протяжении длительного времени находились у власти.

Начало развитию экономического сотрудничества было положено учреждением ЕАСТ (Европейской ассоциации свободной торговли), членами которой наравне с Данией и Норвегией являлись Швеция и Финляндия. С падением коммунистических режимов в Восточной Европе для Швеции и Финляндии открылась также возможность присоединения к Европейскому союзу (ЕС). Следствием получения членства в ЕС стал значительный рост финансовых потоков между Швецией и Финляндией. Это проявилось в создании новых компаний, появившихся в результате слияния финских и шведских компаний, например, банк «Нордея» (Nordea) и лесопромышленная и бумажная компания «Стора Энсо» (Stora Enso).

Швеция и Финляндия на сегодняшний день обладают современной экономикой и имеют высокий уровень жизни. Обе страны на протяжении последних 20 лет развивались исключительно высокими темпами: ежегодный валовый прирост ВВП в Швеции составлял 2,6% (2,1% на душу населения), в Финляндии — 3,2% (2,5% на душу населения). В мировом масштабе это очень высокие показатели. В начале XX в. шведская экономика росла быстрее финской, а разница ВВП на душу населения составляла 30—40%. Экономика Финляндии стала вплотную приближаться к уровню шведской только в 1970-е гг., а окончательно разрыв был ликвидирован к концу 1990-х гг.²

Структура экономики Швеции и Финляндии на протяжении XX в. следовала известной модели развитых стран (таблица 1): доля сельского и лесного хозяйства снижалась, в то время как доля промышленного производства и сферы услуг, наоборот, повышалась. Несомненно, Швеция достигла стадии зрелой экономики по уровню развития промышленности и сферы услуг раньше Финляндии. Согласно представленной О. Крантцем (О. Krantz) систематизации промышленных структур и данному им же определению промышленного скачка, в Швеции этот период приходится на 1890—1910 гг., а в Финляндии — на 1920—1938 гг. Таким образом, для экономики Швеции уже в на-

чале XX в. была характерна более низкая доля сельского хозяйства и деревообрабатывающей промышленности и более высокая доля промышленности и сферы услуг. В 2000 г. экономики двух стран дали практически идентичную картину³.

Таблица 1

**Структура шведской и финской экономики
(добавленная стоимость — валовая продукция за вычетом
стоимости материалов и незавершенного производства)
по отраслям производства в 1900—2000 гг., в %**

Финляндия	1900 г.	1930 г.	1960 г.	1980 г.	2000 г.
Сельское и лесное хозяйство	49	30	18	9	4
Горнодобывающая и обрабатывающая промышленность	17	22	28	31	28
Строительство	7	7	10	8	6
Услуги	28	42	44	52	63
Всего	100	100	100	100	100

Швеция	1900 г.	1930 г.	1960 г.	1980 г.	2000 г.
Сельское и лесное хозяйство	26	14	8	3	2
Горнодобывающая и обрабатывающая промышленность	26	31	38	32	31
Строительство	7	9	8	7	5
Услуги	40	46	46	57	61
Всего	100	100	100	100	100

Источники: Hjerpe R. The Finnish Economy 1860—1985. Growth and Structural Change. Bank of Finland. Publications, Studies in Finland's Economic Growth XIII. Helsinki, 1989. P. 232—233; National Accounts, Time Series. Vol. I. Revised Tables 1989—2002*, Statistics Finland National Accounts 2004:2A; Krantz O. Swedish Historical National Accounts 1800—1998. Aggregated Output Series. Manuscript, Preliminary version 2000; Statistiska centralbyrån (Statistics Sweden): <http://www.scb.se/statistik/NR/NR0102/2004A01B/TabellerersSM2005.xls>

Структура обрабатывающей промышленности двух стран имела как ряд сходств, так и ряд отличий. Важную роль в обеих странах играла деревообрабатывающая промышленность. Шве-

ция имела более развитую горную и металлургическую и металлообрабатывающую промышленность (включая производство электроэнергии, электроники и транспортных средств). В начале XX в. Финляндия находилась в большей зависимости от лесопильных заводов, а на протяжении XX столетия все более увеличивала долю предприятий бумажной промышленности. В 2000 г. обрабатывающая промышленность двух стран также не сильно отличалась друг от друга.

Развитие групп крупных предприятий

Объединенные в группы крупные компании были выбраны исходя из размера либо их активов, либо товарооборота. При этом было решено судить о развитии каждой группы, используя данные о числе сотрудников компаний, поскольку через этот показатель проще всего оценить размер компании. Однако количество занятых может в ряде случаев ввести в заблуждение, поскольку сокращение или неизменная численность персонала не всегда означает, что компания становится меньше. В то же время замена труда капиталом, сопровождавшаяся внедрением новых технологий, привела к росту производительности и дала возможность задействовать меньшее количество трудовых ресурсов, хотя при этом объемы производства выросли, а сама производительность также повысилась.

В начале XX в. численность персонала десяти крупнейших компаний Финляндии варьировались от 2 тыс. до 800 работников, в среднем равняясь 1,5 тыс. чел. В 1920-е гг. крупнейшая компания «Энсо-Гутцейт» (Enso-Gutzeit Oy) увеличила свой персонал до более чем 4 тыс. чел., при том что средняя численность персонала в десятке крупнейших компаний стала равняться 2,5 тыс. чел. В 1950-е гг. на крупнейшем предприятии работало чуть менее 18 тыс. чел., а в среднем для десятки этот показатель составлял 6,3 тыс. чел. В 2000 г., *самом успешном* для электротехнической отрасли, компания мобильной связи «Нokia» (Nokia) вышла на первое место с 60 тыс. служащих. В наименее крупной компании, «Тамро» (Tamro), которая занималась оптовой торговлей фармацевтическими изделиями, работало 3 тыс. чел. Персонал средней компании на тот момент составлял 24 тыс. чел. За вторую половину XX в. число занятых в равной степени значительно возросло в десятке крупнейших шведских компаний. В конце 1920-х гг. в таких компаниях работало в среднем чуть менее 10 тыс. чел. Однако по той причине, что сведения о занятости не были обязательной графой в годовых

отчетах. их публиковали не все компании. В середине 1950-х гг. персонал десяти крупнейших компаний в среднем немного превышал 10 тыс. чел., в то время как персонал крупнейшей из них, «Всеобщей шведской электрической компании» (Allmänna Svenska Elektriska AB [ASEA]), составлял чуть более 28 тыс. служащих.

В последующие 15 лет среднее число работников в крупнейших компаниях выросло более чем втрое, составив 36 тыс. чел. Крупнейшей была «Эрикссон» (Ericsson) (70 тыс. чел.), за ней следовала «Шведская подшипниковая компания» (Svenska Kullagerfabriken Ab [SKF]) (почти 65 тыс. чел.), в то время как лесопромышленная и бумажная фирма «Стора» (Stora) замыкала десятку (13 тыс. чел.).

Процесс концентрации продолжился и в последнее десятилетие XX в. В 2000 г. Ericsson, располагая персоналом свыше 105 тыс. чел., являлась крупнейшей шведской компанией. Но и другие технические компании пережили значительный рост: например, идущая на втором месте «Электролюкс» (Electrolux) с 1970 г. по 2000 г. более чем удвоила количество рабочих мест, доведя его до 87 тыс. В среднем же число служащих в десяти крупнейших компаниях равнялось 45 тыс. чел.

Вторая половина XX в. стала временем перманентной концентрации обрабатывающей промышленности как в Швеции, так и в Финляндии, о чем свидетельствует уровень занятости. В Швеции, например, эта тенденция проявилась между 1970 и 2000 гг. В 1970 г. десятка крупнейших компаний — за исключением страховых и торговых компаний — охватывала 25% от общей занятости в сфере обрабатывающей и строительной промышленности Швеции. В последующие 30 лет этот показатель вырос до 35%. В начале 1970-х гг. десять крупнейших финских компаний (за исключением торговых) обеспечивали занятость $\frac{1}{7}$ и при том лучшей части рабочей силы в обрабатывающем и строительном секторах промышленности — другими словами, очевидно меньше, чем в Швеции. В 2000 г. экономика Финляндии обнаружила более высокую степень концентрации, крупные обрабатывающие и строительные компании задействовали 40% всей рабочей силы.

Десятка крупнейших финских компаний

Финляндия, как известно, славится своими лесными ресурсами и деревообрабатывающей промышленностью. Поэтому неслучайно предприятия этой отрасли вошли в десятку круп-

нейших компаний, попавших в нашу выборку. От $\frac{2}{3}$ до $\frac{4}{5}$ этих компаний до середины 1950-х гг. были заняты в лесной промышленности: они производили изделия из дерева и бумажные изделия (табл. 2). Преобладающее положение лесной промышленности стало меняться с середины 1950-х гг., но даже в 1970—1980-е гг. четыре компании этой группы занимались выпуском бумажной продукции и изделий из дерева, а в 1998—2000 гг. — три.

Таблица 2

**Десятка крупнейших финских компаний
[за исключением финансовых посредников и железнодорожных компаний; ранжирование на основе активов (1913 и 1927 гг.)
и объема товарооборота (1954, 1972 и 2000 гг.)]**

Отрасль / сфера деятельности	Компания	1913 г.	1927 г.	1954 г.	1972 г.	2000 г.
Лесная и бумажная*	Oy W. Gutzeit & C ^o / Stora Enso	1	1	2	2	2
Лесная и бумажная	Kymin Oy — Kymmene Ab	2	2	8	8	—
Текстильная, кожевенная	Finlayson & C ^o Oy	3	9	—	—	—
Текстильная, лесная, машиностроение	Tammerfors Linne- och Järn-Industri / Oy Tampella Ab	4	7	7	9	—
Лесная и бумажная	Oy H. Saastamoinen Ltd.	5	—	—	—	—
Лесная и бумажная	Trävaruaktiebolaget Kemi / Ab Kemi Oy	6	5	—	—	—
Лесная и бумажная	A. Ahlström Oy	7	4	9	6	—
Лесная и бумажная	Karhula Oy	8	—	—	—	—
Пищевая, табачная	Ph. U. Strengberg & C ^o Ab	9	—	—	—	—
Лесная и бумажная	Ab Tornator	10	—	—	—	—
Лесная и бумажная, машиностроение	Oy W. Rosenlew & C ^o Ab	—	3	—	—	—
Пищевая, табачная	Suomen Sokeri Oy (Finnish Sugar)	—	6	—	—	—
Лесная и бумажная	Kajaanin Puutavara Oy / Kajana Timber	—	8	—	—	—
Лесная и бумажная	Koncernen G.A. Serlachius Ab	—	10	—	—	—

Таблица 2 (Продолжение)

Отрасль / сфера деятельности	Компания	1913 г.	1927 г.	1954 г.	1972 г.	2000 г.
Коммунальные услуги, электро-, газо- и водоснабжение	Imatran Voima Oy / Imatra Energy	—	—	1	—	—
Лесная и бумажная	Yhtyneet Paperitehtaat Oy / United Papermills	—	—	3	—	—
Производство транспортного оборудования	Wärtsilä-yhtymä Oy / Wärtsilä-Konsernen Ab	—	—	4	5	—
Машиностроение	Valmet Oy	—	—	5	7	—
Лесная и бумажная	Rauma-Repola Oy	—	—	6	3	—
Горнодобывающая*	Outokumpu Oy	—	—	10	—	8
Торговая деятельность	Kesko Oy	—	—	—	1	6
Нефтяная, резиновая, электроника	Nokia Oy	—	—	—	4	1
Химическая, фармацевтическая	Kemira Oy	—	—	—	10	—
Нефтяная, резиновая, производство изделий (неметаллических) из минерального сырья	Fortum	—	—	—	—	3
Лесная и бумажная*	UPM-Kymmene	—	—	—	—	4
Лесная и бумажная*	Metsäliitto / Forest Union	—	—	—	—	5
Машиностроение	Metso	—	—	—	—	7
Торговая деятельность	Tamro	—	—	—	—	9
Пищевая*	Huhtamäki	—	—	—	—	10

* В данном случае — «зрелые» (традиционные для страны) отрасли промышленности, т. е. отрасли, которые прошли долгий путь развития и длительное время являлись лидерами экономики, в отличие от более «молодых», т. е. новых для нее отраслей.

Составлено на основе информационных баз данных крупных финских компаний.

Прочие компании, входившие в десятку лидеров, в начале XX в. занимались выпуском товаров народного потребления, а также производством хлопка, льна, табака и сахара (Finlayson & Co, Tammerfors Linne- och Järn-Industri / Oy Tampella Ab, Ph. U. Strengberg & Co Ab, Suomen Sokeri Oy [Finnish Sugar]). В 1950-е гг. им на смену пришли компании, занимавшиеся про-

изводством и поставкой электроэнергии (Imatran Voima Oy / Imatra Energy), выпускавшие машины и транспортное оборудование, например, для судов (Wärtsilä-Konsernen Ab и Valmet Oy), а также занятые в горной промышленности и металлообрабатывающих отраслях (Outokumpu Oy). В 1970-е гг. к перечисленным типам компаний добавились крупные производители бумаги и продукции из дерева, участвовавшие также в машиностроении и транспорте, что явилось следствием диверсификации их деятельности. Машино- и судостроением занимались компании, имевшие предприятия по производству химикатов (Kemira Oy) и авторезины, кабеля и бумаги (Nokia Oy), они принимали участие также в розничной торговле. Пример Kesko Oy, сети розничных магазинов, наглядно демонстрирует процесс концентрации оптовой и розничной торговли пищевыми товарами, приходившей на смену мелким частновладельческим бакалейным лавкам. Кроме того, Kesko Oy первой из всех компаний, занятых в производственном секторе, начала проявлять активность также и в сфере услуг.

Группа крупнейших компаний периода 1998—2000 гг. значительно отличается от тех групп, которые существовали ранее. Только две из десяти компаний сохранили названия, которые они носили в 1970-е гг. Фактически список крупных компаний пополнился всего тремя новыми. В их числе были: 1) компания Fortum, которая образовалась в результате слияния Imatran Voima Oy, занимавшейся производством и поставкой электроэнергии, и государственной нефтяной компании Neste; 2) компания Tamco, ведущий оптовый поставщик фармацевтической продукции в Северной Европе, ранее бывшая непосредственным производителем медикаментов; 3) компания Huhtamäki, выпускавшая кондитерскую продукцию для внутреннего и внешнего рынка под маркой Leaf. Остальные образовались в результате коренной реорганизации посредством слияний, а также купли-продажи компаний. Общим для всех компаний было то обстоятельство, что они имели международное производство и значительный экспорт и все они существовали относительно долго. Все они ведут свою историю с конца 1940-х — 1950-х гг., а многие возникли еще в конце XIX в.

Все действовавшие в 1913 г. крупные лесобрабатывающие фирмы сохранились до 2000 г. в составе современных Enso, UPM-Kymmene или Metsäliitto / Forest Union вследствие слияний и купли-продажи компаний. Нынешняя Stora Enso — финско-шведская компания, имеющая лесопильное производство практически на всех континентах, — берет начало в компаниях Oy W. Gutzzeit & Co, Enso Oy и Ab Tornator, каждая из которых

была основана в XIX в. норвежскими предпринимателями. После обретения Финляндией независимости эти компании в 1920-е гг. выкупило финское правительство, и они были объединены в компанию под названием Enso-Gutzeit Oy. Шведская компания Stora, предположительно возникшая ранее 1100 г.⁴, что делает ее одной из старейших компаний в мире, сохранивших деловую активность вплоть до конца 1990-х гг., первоначально была связана с разработкой медных рудников. В XIX в. преобладающую долю ее продукции составляли изделия из железа и дерева, а к концу XX в. Stora являлась одной из крупнейших целлюлозно-бумажных компаний в Европе.

UPM-Kymmene представляет собой объединение нескольких бумажных и лесопильных компаний, часть которых была основана еще в 1870-е гг. Как Kymmene, так и UPM (Объединение бумажных фабрик) на протяжении десятилетий являлись компаниями по производству преимущественно деревянной и бумажной продукции, активно продавая и покупая дочерние компании. В 1980-е гг. в Финляндии проводилась крупная структурная реорганизация бумажной и лесопильной промышленности. Она продолжилась в 1990-е гг., когда компании стали искать способы повышения своей конкурентоспособности на международном рынке, одновременно закрывая старые мелкие фирмы. Тенденция к слиянию компаний проявлялась еще в начале XX в.; причинами тому нередко были стремление к уменьшению конкуренции и получение доступа к более крупным лесным массивам⁵.

В настоящей работе крупные лесопромышленные и бумажные компании рассмотрены как принадлежащие к «зрелым отраслям» (mature industries), т. е. традиционным для страны, которые прошли долгий путь развития и длительное время являлись лидерами экономики, в отличие от более «молодых», т. е. новых для нее отраслей. Однако к мировым лидерам отрасли — современным финским и шведским заводам по производству бумаги — не вполне применим термин «зрелый». Производство специальной бумаги осуществляется с помощью громадных машин с автоматическим управлением. Наиболее крупные машины изготавливают 100 км бумаги в час, причем ее ширина составляет 12 метров. С другой стороны, если большое число «зрелых» компаний является признаком отсталости, экономика Финляндии находится в затруднительном положении, поскольку пять из десяти крупнейших компаний в 1998—2000 гг. принадлежали к числу «зрелых», в то время как в Швеции таких компаний было только две.

Машино- и судостроение пережило эпоху крупных слияний, когда на рубеже 1920—1930-х гг. была образована компания Wärtsilä-Koncernen Ab посредством объединения нескольких машино- и судостроительных мастерских, часть которых возникла еще в середине XIX в. Компания Valmet Oy появилась в 1940-е гг. в результате слияния ряда финских оборонных предприятий, которые после войны переключились с выпуска вооружения на производство продукции, предназначенной для Советского Союза в качестве репараций. После выплаты репараций Wärtsilä-Koncernen Ab и Valmet Oy стали крупными экспортерами, поставлявшими продукцию в Советский Союз в рамках двусторонних торговых соглашений между ним и Финляндией. В связи с разразившимся в 1980-е гг. глобальным кризисом судостроительной отрасли была проведена крупная реорганизация компаний Valmet Oy и Wärtsilä-Koncernen Ab⁶. Судостроительные заводы фирм Valmet Oy и Wärtsilä-Koncernen Ab участвовали в слияниях и несколько раз меняли владельцев, часть их была закрыта, а те, что остались, в 2000 г. стали собственностью мирового судостроительного гиганта Aker Finnyards со штаб-квартирой в Норвегии. Другим проявлением общей тенденции стала компания Metso — мировой лидер по производству оборудования для бумажных фабрик. Nokia отказалась от производства шин, резиновых изделий, кабелей и бумаги и сосредоточилась на выпуске мобильных телефонов и станций-ретрансляторов для мобильной связи.

На примере десятки крупнейших компаний прослеживается также изменение структуры финской промышленности. Наибольшее число компаний, специализировавшихся на переработке леса, существовало в 1920-е гг., когда финский экспорт на 80% состоял из продукции этой отрасли. В 1950-е гг. наблюдается взлет предприятий металлообработки, машино- и судостроения, продукция которых первоначально поставлялась в СССР, но постепенно стала экспортироваться и в другие страны. Многоотраслевые по своей сути компании, занимавшиеся изготовлением химической продукции (Kemira) и шин (Nokia), пришли на смену деревообрабатывающим предприятиям в 1970-е гг. Специализация на торговой деятельности обеспечила фирмам Kesko Oy и Tamro попадание в список крупнейших компаний в 1970-е и 1998—2000 гг.

Изменения в группе финансовых посредников, как представляется, носили более драматичный характер, хотя два ведущих банка, которые являлись крупнейшими в 1911—1913 гг., продолжали удерживать лидирующие позиции вплоть до

1990-х гг. В 1920-е и 1990-е гг. банковская система претерпела серьезные изменения. В 1998—2000 гг. список пополнился двумя новыми компаниями, занимающимися инвестициями в недвижимость.

Типичным для Финляндии явлением стали коммерческие банки, финансирующие промышленность и торговлю. Слияние в 1920-х гг. двух старейших коммерческих банков — Förenings-Banken i Finland и Nordiska Aktiebanken för Handel och Industri — привело к возникновению крупного финансового учреждения — Ab Nordiska Föreningsbanken, просуществовавшего несколько десятилетий. Другим лидером был Kansallis-Osake-Pankki — коммерческий банк, основанный в 1889 г. группой финских учредителей. Прочие значащиеся в нашем списке коммерческие банки подверглись процессу слияния или просто прекратили свою деятельность.

В 1950-е гг. центральные банки кооперативного кредита (Osuuskassojen Keskus Oy [ОКО]) и сберегательного сектора (Säästöpankkien Keskus-Osake-Pankki [SKOP]) попали в список крупнейших финансовых корпораций. Postipankki — почтовый банк, находящийся в собственности государства, — вошел в число крупнейших в 1970-е гг.

Экономическая депрессия 1990-х гг. перемешала сферы прежних интересов, а финансовый сектор потряс серьезный банковский кризис. Два крупнейших банка — Kansallis-Osake-Pankki и другой, позднее получивший название Suomen Yhdyspankki (Объединенный банк Финляндии), — объединились в банк Merita, который в настоящий момент (2006 г.) представляет собой финскую часть общескандинавского банка Nordea. Postipankki слился с крупной страховой компанией Sampo и образовал объединение под названием Sampo-Leonia. ОКО теперь называется Osuuspankkikeskus (Кооперативный банковский центр).

Десятка крупнейших шведских компаний

В XIX в. шведская промышленность испытывала сильную зависимость от сырьевых ресурсов и тех отраслей, которые занимались первичной обработкой сырья. К концу столетия наиболее высокий уровень производительности и занятости был достигнут в железодельной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслях. Однако в 1890-е гг. в связи с широким применением новых технологий шведское производство

оказалось в переходной стадии, причем машиностроительная отрасль — в широком смысле — стала основным движущим элементом этого процесса⁷.

Несколько машиностроительных компаний возникли еще в середине XIX в. Нередко ассортимент их продукции был чрезвычайно пестрым, но с 1870-х гг. в промышленности наметилась специализация и параллельно масштабы рынка резко расширились в связи с потребностями международного товарообмена. В начале XX в. в машиностроительной отрасли быстро прогрессировали основанные примерно в то же время так называемые «гениальные» фирмы, деятельность которых базировалась на новейших изобретениях. К их числу относятся, например, SKF (производство шарикоподшипников), Separator (производство сепараторов для молочной продукции) и Ericsson (производство телефонов).

В межвоенный период, так же как и в послевоенную эпоху, наблюдался дальнейший рост значения машиностроительной отрасли. Проявлением этой тенденции стало развитие упомянутых «гениальных» фирм, равно как и основание новых компаний, связанных с автомобильной индустрией (Volvo, Scania и Saab) и электротехникой (например, Electrolux и ASEA). В то же время деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности удалось удержать прочные позиции как в сфере производства, так и в экспорте продукции. С помощью инвестиций в зарубежных странах компании получили возможность развиваться, не подвергая чрезмерной эксплуатации лесные массивы Швеции⁸.

Хотя развитие индустрии в Швеции и Финляндии началось в разное время и с различных типов производства, структура промышленности обеих стран в настоящий момент обнаруживает значительное сходство. В обеих странах машиностроение и деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность относятся к числу наиболее важных отраслей. Это открыло возможность как для взаимодействия, так и для конкурентной борьбы между финскими и шведскими компаниями. Например, шведская компания Ericsson и финская Nokia на протяжении двух последних десятилетий остаются конкурентами в таком быстро развивающемся секторе, как рынок мобильной связи. В то же время шведские и финские компании сохраняют прочные позиции на мировых рынках сбыта целлюлозно-бумажной продукции, что является следствием как сотрудничества, так и тщательных мер, направленных на сдерживание конкурентов.

Глобальная трансформация шведской экономики отразилась и на развитии десятки крупнейших компаний. Четыре, занимавшиеся выпуском изделий из дерева и бумаги, сохраняли позиции на протяжении первого интервала 1911—1927 гг. (см. табл. 3). Однако некоторые из этих компаний постепенно пришли в упадок, и в итоге после Второй мировой войны не более одной компании этих отраслей сохраняли позицию в топ-листе в соответствующие временные интервалы. Некоторые из компаний, фигурирующие в настоящей базе данных как предприятия деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, по сути, являлись промышленными конгломератами, в состав которых входили лесопильные заводы, предприятия по производству электроэнергии, стали, целлюлозно-бумажной продукции и добыче полезных ископаемых. Единственной компанией, действующей только в целлюлозно-бумажной промышленности, являлась Svenska Cellulosa Ab (SCA, Шведская целлюлозно-бумажная компания), которая удержалась на шестом месте среди ведущих компаний как в 1950-е гг., так и в конце 1990-х гг.⁹

Сравнение с финской деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленностью показывает, что аналогичные отрасли в Швеции не имели такого системного значения для экономики страны. В десятке крупнейших шведских компаний в долгосрочной перспективе преобладали представители машиностроительной отрасли (табл. 3). Фактически такие наиболее известные шведские фирмы, как Volvo, ASEA, Bofors, Ericsson, Electrolux и Saab—Scania, находились в числе крупнейших компаний по крайней мере в течение одного временного интервала, а Ericsson даже на протяжении четырех интервалов — в 1927—2000 гг.

Хотя в десятке ведущих компаний появлялись новички, но по-прежнему сохранялось преобладание машиностроительной отрасли. В 1927—1929 гг. три из пяти таких компаний являлись машиностроительными, в 1954—1956 гг. — три из четырех, а в 1970—1972 гг. — две из трех. Этот показатель, вне всякого сомнения, олицетворяет «золотой век» шведской индустрии, когда доля машиностроения выросла с 20% от общего числа занятых в промышленности до почти 50%. По сравнению с первым временным интервалом (1911—1913 гг.), машиностроение явно стало преобладать над теми отраслями, которые традиционно ассоциируются с этапом раннеиндустриального развития, — прежде всего над пищевой отраслью, а позднее и над горнодобывающей.

Десятка крупнейших шведских компаний

[за исключением финансовых посредников и железнодорожных компаний; ранжирование на основе активов (1913, 1927 и 1954 гг.) и объема товарооборота (1972 и 2000 гг.)]

Отрасль / сфера деятельности	Компания	1913 г.	1927 г.	1954 г.	1972 г.	2000 г.
Пищевая	Svenska Sockerfabriks Ab	1	2			
Горнодобывающая	Loussavaara-Kiirunavaara Ab (LKAB)	2	3	3		
Лесная и бумажная	Stora Kopparbergs Bergslags Ab	3	4		10	
Машиностроение	Separator Ab	4	5			
Машиностроение	Stockholms Allmänna Telefon Ab	5				
Лесная и бумажная	Uddeholm Ab	6	6			
Табачная	Ab Förenade Svenska Tobaksfabriker	7				
Пищевая	Ab Stockholms Bryggerier	8				
Лесная и бумажная	Kopparberg & Hofors sågverks Ab	9				
Нефтяная, резиновая, химическая	Höganäs-Billesholm Ab	10				
Химическая	Svenska Tändsticks Ab		1	10	8	
Машиностроение	Svenska Kullagerfabriken Ab (SKF)		7	1	3	
Машиностроение	Allmänna Svenska Elektriska Ab (ASEA)		8	2	4	
Машиностроение	Ericsson (Telefon Ab L M Ericsson)		9	5	6	1
Лесная и бумажная	Billerud Ab	10				
Торговая деятельность	Kooperativa förbundet (KF) (Coop)			4	1	
Лесная и бумажная	Svenska Cellulosa Ab (SCA)			6		6

Таблица 3 (Окончание)

Отрасль / сфера деятельности	Компания	1913 г.	1927 г.	1954 г.	1972 г.	2000 г.
Производство транспортного оборудования	Götaverken Ab			7		
Производство транспортного оборудования	Volvo Ab			8	2	3
Машиностроение	Bofors Ab			9		
Производство транспортного оборудования	Saab—Scania Ab				5	
Строительство	Skanska (Skånska cement) Ab				7	5
Машиностроение	Electrolux Ab				9	4
Страхование	Skandia Försäkrings Ab					2
Торговая деятельность	ICA Group					7
Телекоммуникации	Telia Ab					8
Производство транспортного оборудования	Scania Ab					9
Машиностроение	Atlas Copco Ab					10

Составлено на основе базы данных крупнейших шведских компаний.

Аналогичным образом появление в десятке крупнейших компаний новичков в течение последнего временного интервала (1998—2000 гг.) отражает как развитие сферы обслуживания, так и зрелость традиционного промышленного сектора шведской экономики. Три из десяти крупнейших компаний на последнем этапе связаны со сферой обслуживания и торговлей. Крупнейшая торговая компания ICA занимала в этом списке седьмую позицию, а государственная компания телефонной

связи Telia утвердилась на восьмом месте. Самого заметного прогресса добилась страховая компания Skandia, занявшая второе после Ericsson место.

Ряд крупнейших компаний стали объектом слияний и поглощений и в силу этого порой выбывали из десятки лидеров. 11 из 15 компаний, на протяжении первых двух временных интервалов входившие в десятку, исчезли в результате слияний, тогда как ни одна из 13 компаний, занимавших аналогичное положение в течение последующих трех временных интервалов, не стала объектом покупки. Этот факт служит подтверждением определенной стабильности десятки крупнейших шведских компаний, особенно после Второй мировой войны — именно в это время в Финляндии и Швеции было введено законодательное ограничение на приобретение частной собственности гражданами других стран. Однако начиная с 1990-х гг. экономика стала более открытой, что привело к усилению роли иностранной собственности даже среди крупнейших шведских компаний. Например, компания Swedish Sugar (Svenska Sockerfabriks Ab), равно как и компания Finnish Sugar (Suomen Sokeri Oy), перешла во владение датской компании, фирма Stora слилась с финским концерном Enso со штаб-квартирой в Финляндии, а после 2000 г. контрольный пакет торговой компании ICA оказался в Голландии (Ahold).

Стабильность, продемонстрированная десяткой крупнейших компаний, четко прослеживается и внутри финансового сектора. Корпорации Svenska Handelsbanken (бывшая Stockholms Handelsbank) и Skandinaviska Enskilda Banken (образовавшаяся в результате слияния между Skandinaviska Banken и Stockholms Enskilda Bank в 1971 г.) оставались в числе наиболее значимых финансовых посредников на протяжении всех пяти временных интервалов. В течение некоторого времени прочные позиции в этой сфере также занимала компания Nordea (Kreditbanken в 1954—1956 гг. и PK-banken в 1970—1972 гг.). Все это наглядно свидетельствует о том, что изменения в составе пяти крупнейших финансовых учреждений, несомненно, отражают процессы слияния внутри сектора. Это также демонстрирует нарастающие аналогичные явления, например, применительно к сберегательным кассам, которые в результате слияния и реорганизации превращаются в обыкновенные коммерческие банки (Förenings Sparbanken), что в 1998—2000 гг. сделало их одними из крупнейших финансовых посредников в Швеции.

Доходность различных отраслей промышленности

Основой анализа уровня доходности различных отраслей промышленности послужили данные, отражающие процесс развития крупнейших компаний этих отраслей. Размер компаний был установлен с помощью данных либо о величине активов (для Швеции были взяты 1911—1913, 1927—1929 и 1954—1956 гг.), либо об объеме товарооборота (1970—1972 и 1998—2000 гг.). Для каждого временного интервала было отобрано от 15 до 19 компаний. Однако, поскольку объектом анализа является только одна компания в каждой отдельно взятой отрасли, возможность использования полученных результатов для сопоставления различных отраслей оказывается весьма ограниченной. Поэтому было принято решение сгруппировать компании по трем категориям (ориентированные на внутренний рынок, ориентированные на внешний рынок и компании смешанного типа) и рассмотреть каждую из них. В связи с тем что исследователям крайне трудно получить материалы статистики по отдельным видам продукции, граница между тремя указанными категориями будет слегка размыта. Само по себе это разделение основывается на представлении о том, как развивался экспорт страны в целом и какую роль играла отдельная компания в соответствующих сферах производства.

В отраслях промышленности Швеции, ориентированных на внутренний рынок, на протяжении всего исследуемого периода ведущее положение занимали фирмы, связанные с внутренней торговлей и экономической инфраструктурой; кроме того, в этот сектор были включены также предприятия пищевой и текстильной отраслей (см. табл. 4). В список компаний, ведущих экспортные операции, вошли те, которые были заняты в горной, машиностроительной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслях. Единственным исключением являлась компания Svenska Tändsticks Ab (химическая промышленность), которая уже в 1920-е гг. вышла на широкий международный рынок. Группа компаний смешанного типа включала фирмы, активно действовавшие как на внутреннем, так и на международном рынке. Со временем число компаний смешанного типа возросло. Это неудивительно, если принять во внимание постепенную интернационализацию экономики, имевшую место в последние десятилетия. Таким образом, на современном этапе государственные монополии и компании, связанные с экономической инфраструктурой, преобладают на внутреннем рынке, в то время как предприятия тех отраслей, которые ранее ориентирова-

лись на внутренний рынок, стали делать ставку на экспорт и тем самым переходить в категорию смешанного типа.

Таблица 4

Группировка компаний в соответствии с ориентацией на тип рынка

Швеция	1911—1913 гг.	1927—1929 гг.	1954—1956 гг.	1970—1972 гг.	1998—2000 гг.
Компании, ориентированные на внутренний рынок	9	7	6	7	6
Компании, ориентированные на внешний рынок	3	5	6	6	5
Компании смешанного типа	3	4	3	4	8
Общее количество компаний	15	16	15	17	19

Финляндия	1911—1913 гг.	1927—1929 гг.	1954—1956 гг.	1970—1972 гг.	1998—2000 гг.
Компании, ориентированные на внутренний рынок	—	13	8	9	4
Компании, ориентированные на внешний рынок	—	1	1	5	3
Компании смешанного типа	—	1	6	3	11
Общее количество компаний	—	15	17	18	18

Составлено на основе базы данных шведских и финских крупных компаний.

Большая часть финской топ-десятки до 1970-х гг. ориентировалась на внутренний рынок, поскольку преобладающая доля экспорта была представлена продукцией деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Как следует из таблицы 4, в этой группе у них имелся только один представитель. С 1950-х по 1970-е гг. рассматриваемые финские горнодобывающие, металлообрабатывающие и текстильные компании относились к компаниям смешанного типа, поскольку они осуществляли продажи на внутреннем рынке, а также поставляли

свою продукцию в Советский Союз и постепенно проникали на западноевропейский рынок. В 2000 г. доход финским компаниям приносил как экспорт, так и сбыт на внутреннем рынке. Активность компаний, ориентированных на внутренний рынок, проявилась в области производства электроэнергии и сфере услуг.

Что касается рентабельности инвестиций, то Швеция на протяжении трех первых временных периодов демонстрировала в этом отношении довольно стабильное развитие (см. табл. 5). Однако динамика развития в течение двух последних интервалов отличается большим своеобразием. Снижение рентабельности акционерного капитала во многом стало следствием общего спада экономической активности. Если 1960-е гг. были «золотым веком» шведской промышленности, то в начале 1970-х гг. она оказалась ослаблена еще до первого нефтяного кризиса. Конец 1990-х гг., напротив, стал периодом ускоренного экономического роста, когда рационализация труда и общеэкономический подъем способствовали повышению рентабельности инвестиций. По сравнению с двумя предшествующими интервалами, в конце 1990-х гг. более важным стало умение находить правильные рыночные решения и демонстрировать успех своей деятельности, чтобы поддержать заинтересованность владельцев акций. С другой стороны, как в 1950-е, так и в 1970-е гг. деловую активность сдерживали вмешательство государства и контроль со стороны общества.

Таблица 5

**Рентабельность акционерного капитала (ROE)
крупнейших компаний, в%**

Швеция	1911—1913 гг.	1927—1929 гг.	1954—1956 гг.	1970—1972 гг.	1998—2000 гг.
Компании, ориентированные на внутренний рынок	8,8	10,5	7,1	6,9	12,8
Компании, ориентированные на внешний рынок	12,1	10,0	8,7 (30,9)	8,4	13,5
Компании смешанного типа	5,2	6,6	12,6	7,4	11,9
Средний показатель	8,7	9,4	8,9 (17,7)	7,6	12,7

Таблица 5 (Окончание)

Финляндия	1911—1913 гг.	1927—1929 гг.	1954—1956 гг.	1970—1972 гг.	1998—2000 гг.
Компании, ориентированные на внутренний рынок	—	7,4	9,4	7,3	27,3*
Компании, ориентированные на внешний рынок	—	(8,1)	(20,8)	1,6	13,9
Компании смешанного типа	—	(2,6)	8,9	7,1	12,1
Средний показатель	—	7,2	9,0	5,2	15,9*

Примечание. Показатели для Швеции, заключенные в круглые скобки, включают, помимо прочего, сведения о горнодобывающей компании LKAB. Она не вошла в соответствующие группы по той причине, что для нее был характерен высокий уровень рентабельности акционерного капитала (ROE около 140%), в значительной мере связанный с низкой капитализацией компании, что было следствием существенной доли государства в ее капитале.

Показатели в круглых скобках для Финляндии относятся исключительно к одной компании.

*Данные по компании TИN Finland / Finnmatkat не были включены из-за крайне значительной утраты информации.

Составлено на основе базы данных шведских и финских крупных компаний.

Наблюдения за доходностью инвестиций в финских компаниях приносят не столь однозначные результаты, поскольку в некоторых группах представлено слишком малое число компаний (см. табл. 5). Экономическая депрессия начала 1930-х гг. и снижение экспорта еще не сказались на показателях рентабельности акционерного капитала в конце 1920-х гг., за исключением случая с компанией смешанного типа Finska Ångfartygs Ab (Финская пароходная компания). В 1950-е гг. прибыли были высоки, даже несмотря на множество экономических проблем послевоенного периода. С другой стороны, различные формы регулирования и меры экономической политики, направленные на улучшение экономической ситуации, очевидно, достигли намеченной цели.

Уровень прибыли начала 1970-х гг. связывают с трудностями экспортной торговли, но этот показатель в то же время мог быть

отражением деятельности компаний-лидеров, приспособившихся к налоговой политике государства. Компании с ограниченной ответственностью стали использовать такой прием, как перевод части прибыли в акционерный капитал с выдачей акционерам новых акций вместо дивиденда. Вновь выдаваемые акции как в Швеции, так и в Финляндии не облагались налогом, в то время как дивиденды приплюсовывались к доходам акционеров и с них взимался подоходный налог. Высокий уровень рентабельности акционерного капитала в конце 1990-х гг. стал отражением бума на рынке ценных бумаг.

Если мы сравним рост доходности инвестиций в различных сферах шведского крупного бизнеса (см. табл. 6), то обнаружим, что шведские компании, ориентированные на экспорт, в 1911—1913, 1970—1972 и 1998—2000 гг. занимали более прочные позиции по сравнению с компаниями смешанного типа и теми, которые осуществляли операции на внутреннем рынке. Однако, за исключением первого временного интервала, различия были довольно незначительны и с течением времени исчезали. В 1911—1913 гг. разница между наиболее и наименее доходными секторами достигала 7 п. п., в то время как в 1970—1972 и 1998—2000 гг. она составляла около 1,5 п. п.

Что касается шведских крупнейших компаний, то для трех из пяти временных интервалов доходность за период владения (NR) превышала рентабельность акционерного капитала (ROE). В периоды процветания — в 1920-е и 1990-е гг. — разрыв между доходностью за период владения и рентабельностью акционерного капитала был особенно велик (см. табл. 5 и 6). Обобщая, можно сказать, что доходность за период владения была выше у компаний, ориентированных на внешний рынок, чем у ориентированных на внутренний рынок и компаний смешанного типа вместе взятых. В целом это могло быть следствием высоких ожиданий на шведском фондовом рынке относительно экспортных компаний, но также может объясняться ролью отдельных компаний. Например, в 1920-е гг. имевшие значительный объем экспорта ASEA и SKF демонстрировали высокие показатели рентабельности акционерного капитала, а ASEA показала аналогичный результат еще и в первый временной интервал.

Высокие нормы доходности за период владения на протяжении двух последних временных интервалов равным образом могут объясняться усиленным развитием отдельных компаний. В течение каждого из указанных периодов страховая компания Skandia обнаружила необычайно высокие показатели доходности за период владения, а в 1990-е гг. также происходило активное

Таблица 6

Доходность за период владения (НР) в крупнейших компаниях, в %

Швеция	1911—1913 гг.	1927—1929 гг.	1954—1956 гг.	1970—1972 гг.	1998—2000 гг.
Компании, ориентированные на внутренний рынок	4,3	13,8	4,7	2,3	—
Компании, ориентированные на внешний рынок	14,1	21,6	14,0	3,4	21,3
Компании смешанного типа	6,6	17,3	6,5	14,5	24,9
Средний показатель	6,7	17,3	10,1	6,3	23,6

Финляндия	1911—1913 гг.	1927—1929 гг.	1954—1956 гг.	1970—1972 гг.	1998—2000 гг.
Компании, ориентированные на внутренний рынок	—	6,1	25,8	36,5	—
Компании, ориентированные на внешний рынок	—	(-18,9)	(20,8)	32,8	68,0
Компании смешанного типа	—	(-21,9)	17,4	16,0	22,1
Средний показатель	—	0,8	22,0	29,7	35,8

Примечание. Показатели для Финляндии, заключенные в круглые скобки, относятся только к одной компании.

Составлено на основе базы данных шведских и финских крупных компаний.

В отличие от шведских, показатели доходности за период владения финских компаний в конце 1920-х гг. были невысоки, что, возможно, было результатом низкого уровня ожиданий ввиду падения цен на мировом и внутреннем рынке, особенно в области деревообрабатывающей промышленности. В 1950-е и 1970-е гг. высокие нормы доходности за период владения могли

быть следствием налоговой политики и других мер экономического регулирования. Кроме того, стремительная инфляция могла послужить катализатором роста биржевых фондов. Период 1998—2000 гг. характеризовался настоящим взлетом цен на акции.

Рентабельность акционерного капитала в Финляндии и Швеции

Если судить об эффективности финского бизнеса на основе рентабельности акционерного капитала (ROE) десятка крупнейших компаний, то можно сделать вывод, что на протяжении XX в. она была относительно невысокой или даже посредственной (см. табл. 7). Стоит также отметить, что сама возможность проверки достоверности подобного рода данных остается под серьезным вопросом. На протяжении 1920-х — 1950-х гг. средний показатель ROE составлял около 7%, причем разница между различными компаниями была незначительной. Дела с финскими компаниями обстояли не очень хорошо еще до начала нефтяного кризиса 1970-х гг., особенно это касалось положения судостроения, а также целлюлозно-бумажной промышленности. В 1980-е гг. находящиеся под государственным контролем компании Enso-Gutzeit Oy (лесная промышленность) и Valmet Oy (машино- и судостроение) терпели убытки, все прочие компании целлюлозно-бумажной отрасли находились не в лучшем положении. Взлет цен на акции, имевший место в 1998—2000 гг., помимо всего прочего, как представляется, способствовал увеличению рентабельности акционерного капитала и привел к увеличению разрыва между отдельными крупнейшими компаниями.

Рентабельность акционерного капитала десяти шведских компаний была на 2 п. п. выше, чем у их финских коллег (см. табл. 7). И этот отрыв в последние десятилетия XX в. только увеличился. Как в 1970—1972 гг., так и в 1998—2000 гг. показатель ROE у десятки шведских крупнейших компаний был приблизительно на 5 п. п. выше, чем у ведущих финских корпораций. Вопрос состоит в том, почему финская промышленность на протяжении всех пяти временных интервалов демонстрировала худшие показатели, чем шведская.

Ответить на этот вопрос не так просто. Тем не менее одну из причин, возможно, следует искать в институциональной структуре: финское законодательство облегчало компаниям накопление скрытых резервов и даже способствовало тому, что на про-

тяжении ряда лет компании получали возможность утаивать сведения о своих доходах (см. Приложение 1). Аналогичные операции могли быть проделаны и в Швеции, но только, возможно, не в таком масштабе. Накопление скрытых резервов действительно имело место, а в период 1938—1956 гг. возможно было списывать капиталовложения уже за первый год деятельности предприятия, таким образом осуществляя инвестиции за счет собственных средств. Однако мы не располагаем какими-либо достоверными свидетельствами, что через эти скрытые резервы в Швеции регулярно утаивалась годовая прибыль. Напротив, к упомянутым резервам чаще обращались, когда было необходимо сделать специальные инвестиции или в случае крайне высоких убытков.

Подтверждением этого умозаключения может служить динамика рентабельности акционерного капитала десяти крупнейших компаний Швеции и Финляндии. Например, в 1927—1929 гг. средний показатель ROE финских компаний варьировался от 4,7 до 9,2%, в то время как для десяти ведущих шведских компаний на протяжении того же самого периода этот показатель был от 3,8 до 13,6% (см. Приложение 2). Аналогичная динамика колебаний сохранялась в течение последующих временных интервалов; при этом разница становится более очевидной, если сравнивать показатели по каждому году в отдельности, а не по всему временному интервалу в целом.

Таблица 7

Средняя рентабельность акционерного капитала (ROE) в десятке крупнейших компаний Швеции и Финляндии, в %

Год	Швеция	Финляндия
1911	11,2	—
1912	10,1	—
1913	9,9	—
В среднем за 3 года	10,4	—
1927	9,6	9,5
1928	6,7	7,4
1929	10,0	6,5
В среднем за 3 года	8,8	7,8
1954	22,6 (8,9)	6,1
1955	21,4 (8,1)	8,1
1956	20,6 (7,8)	6,7
В среднем за 3 года	21,5 (8,3)	7,0

Год	Швеция	Финляндия
1970	9,2	2,8
1971	8,9	3,0
1972	8,3	4,9
В среднем за 3 года	8,8	3,6
1998	14,8	11,4
1999	17,9	11,7
2000	17,0	15,7
В среднем за 3 года	16,6	12,9

Примечание. В круглые скобки заключены показатели за вычетом данных по LKAB.

Составлено на основе базы данных шведских и финских крупных компаний.

В случае со Швецией затруднительно делать какие-либо определенные выводы об эффективности различных отраслей промышленности, поскольку выборка слишком мала. Однако, как представляется, торговые компании ICA и Coop в целом имели более низкий уровень рентабельности акционерного капитала, чем компании, занятые в сфере производства. Годовой показатель рентабельности акционерного капитала для этих компаний колебался между 2 и 6%, в то время как в машиностроении он достигал отметки 10%, а в последний временной интервал — 20% и выше. Помимо машиностроения, компании с высокой рентабельностью концентрировались в горнодобывающей промышленности (к их числу относилась LKAB). Но, как было показано выше, это происходило в значительной мере вследствие того, что капитализация этой компании, находившейся в государственной собственности, была сравнительно низка.

Что касается ROE у десятки ведущих компаний Финляндии, занятых в различных отраслях производства, то здесь справедливо утверждение о том, что компании, связанные со строительной индустрией и недвижимостью, являлись наиболее успешными, а машиностроительные компании — наименее.

Банковский сектор находился под жестким правительственным контролем как в Швеции, так и в Финляндии в период 1930—1980-х гг. В 1990-е гг. именно правительство спасло банковскую систему Финляндии от полного краха. Правительственный контроль в определенном смысле гарантировал бан-

кам получение очевидных выгод. Сложно сказать, в какой мере это обстоятельство повлияло на эффективность банковского сектора Финляндии. В обоих случаях складывается впечатление, что тщательная регламентация банковской деятельности привела к сравнительно низкой прибыли на акционерный капитал или эти прибыли не были показаны в отчетности и скрыты в акционерном капитале.

Среди шведских компаний, занимающихся финансовым посредничеством, средний уровень рентабельности акционерного капитала на протяжении 1920-х гг. держался на отметке 9%, но к середине 1950-х гг. упал до 6% (см. Приложение 2). Во втором случае этот показатель был значительно ниже (более чем на 2 п. п.), чем средний показатель ROE у десятки крупнейших компаний. То же самое можно сказать и применительно к 1970-м гг., когда занимающиеся финансовыми операциями компании демонстрировали рентабельность акционерного капитала на 3 п. п. ниже, чем у десятки ведущих компаний. Как представляется, стабильность банковской системы, строго регулируемая законодательством, имела своим следствием сокращение доходов. Это становится тем более очевидно, если бросить взгляд на развитие компаний в течение последнего временного интервала. В конце 1990-х гг. рентабельность акционерного капитала среди пяти крупнейших финансовых посредников в Швеции достигла отметки в 19% по сравнению с 16,6% у десяти лидеров. Частичный переход от государственного регулирования к более свободному, чем в 1950—1970-е гг., рынку также может отражать стремление банков компенсировать те серьезные убытки, которые они понесли в начале 1990-х гг., когда шведскую банковскую систему поразил тяжелый кризис.

Доходность за период владения в Финляндии и Швеции

Доходность за период владения (НР) в качестве индикатора эффективности бизнеса, как оказалось, не вполне применима по отношению к Финляндии. Проблема заключается в отсутствии информации о курсах акций в финском деловом журнале «Kauppalehti». Аналогичная ситуация имеет место, например, в Италии, поскольку компании, включенные в котировочные бюллетени фондовой биржи, до недавнего времени не имели здесь широкого распространения, как и в Финляндии. Еще одной характерной чертой финского крупного бизнеса являлась высокая доля семейных, а также — с конца 1950-х гг. — государственных компаний.

В 1927—1929 гг. только 69% от общего количества компаний числились в бюллетенях фондовой биржи, а следовательно, могли быть рассмотрены на предмет доходности за период владения. В 1954—1956 гг. доля таких компаний составила 58%, в 1970—1972 гг. — 56%, а в 1998—2000 гг. — 62% (см. табл. 8)¹⁰.

В конце 1920-х гг. показатель **НР** в десятке крупнейших финских компаний понижался. Это объясняется тем, что значительная доля ведущих компаний принадлежала к лесопромышленности. Экономическая депрессия 1930-х гг. сказалась в Финляндии рано; цены на древесину стали падать уже в 1927 г., а доходы от экспорта финского леса — в начале 1928 г. Мы уже рассматривали высокие средние показатели доходности за период владения в 1950—1970-е гг., которые были прямо противоположны рентабельности акционерного капитала. Относительно высокая инфляция также могла сыграть свою роль: вполне вероятно, что падение цен на акции происходило вслед за общим ростом цен. Мировой взлет цен на акции на рубеже тысячелетий особенно сказался на акциях компаний, занятых производством электроники и бумажной продукции; но не во всех компаниях дела обстояли так же благополучно.

Что касается Швеции, то для нее доходность за период владения представляется более объективным индикатором эффективности бизнеса, чем для Финляндии. В XX в. распространенным явлением среди крупных компаний стало использование фондового рынка в качестве инструмента для оценки эффективности деятельности своих конкурентов, а также для торговли акциями. Фактически за подъемом шведского фондового рынка, пришедшимся на 1910-е гг., с 70-летним интервалом, в 1980-е гг., последовал второй подъем деловой активности, когда произошла реорганизация фондового рынка и доступ на него открылся для средних по величине компаний.

В случае со Швецией в течение по крайней мере одного года из каждого временного интервала наблюдалось падение цен на фондовом рынке: так было в 1913, 1929, 1955—1956, 1970 и 2000 гг. Однако низкая доходность за период владения в эти годы компенсировалась более высокими значениями этого показателя в годы перед падением или сразу же после него. Таким образом, влияние лет с низкой доходностью за период владения на средние значения этого показателя за весь период минимально. За исключением первого периода, доходность за период владения (**НР**) была выше рентабельности акционерного капитала (**РОЕ**). В 1920—1950-х гг. эта разница составляла 5—7 п. п., но к концу столетия возросла почти до 10 п. п. (см. табл. 7 и 8).

Однако сопоставление показателей шведских компаний с аналогичными показателями финских дает иную картину. В 1927—1929 гг. доходность за период владения у финских компаний была крайне низкой, но на временных интервалах, которые мы выделили для 1950—1970-х гг., доходность за период владения для десяти крупнейших финских компаний была выше (на 4—5 п. п.), чем у шведских. На протяжении последнего временного интервала ситуация изменилась в пользу шведских компаний.

Таблица 8

**Средняя доходность за период владения (НР)
десятки крупнейших компаний Швеции и Финляндии, в %**

Год	Швеция	Финляндия
1911	15,1	—
1912	2,9	—
1913	—1,2	—
В среднем за 3 года	5,3	—
1927	19,4	58,0
1928	32,0	—23,6
1929	—4,1	—15,7
В среднем за 3 года	15,8	6,2
1954	43,5	11,0
1955	—0,5	68,5
1956	—5,4	—21,7
В среднем за 3 года	12,5	19,2
1970	—28,5	33,5
1971	34,7	6,6
1972	11,6	22,4
В среднем за 3 года	17,8	20,8
1998	10,8	24,5
1999	77,0	61,5
2000	—9,6	—12,2
В среднем за 3 года	26,1	24,6

Составлено на основе базы данных шведских и финских крупных компаний.

Если брать показатель доходности за период владения в качестве индикатора эффективности, то неохваченными останутся некоторые шведские компании с низким уровнем эффективнос-

ти, которая была измерена на основе данных о рентабельности акционерного капитала. Такие коммерческие компании, как ICA и Соор, в течение длительного времени существовали в неакционерной форме и, следовательно, не являлись объектами биржевых операций. Компании с низким показателем доходности за период владения, напротив, можно обнаружить в традиционно сильных отраслях производства, таких как машиностроение, деревообрабатывающая и бумажная промышленность. Делать выводы затруднительно еще и потому, что показатель доходности за период владения испытывал значительные колебания в изучаемые периоды. Единственное, что кажется вполне очевидным, — это то, что колебания доходности за период владения связаны с циклами деловой активности, и то, что эти колебания в отдельные моменты воздействуют на различные отрасли экономики. Например, компания телефонной связи Ericsson в 1999 г. продемонстрировала увеличение показателя HR на 186 п. п., но уже в следующем году этот показатель упал на 22 п. п. Однако в целом изменения показателя HR не были столь значительными за столь короткий промежуток времени.

Доходность за период владения у шведских банков не была напрямую взаимосвязана с функционированием десяти крупнейших компаний. Напротив, колебания показателя HR были связаны с изменениями общественных институтов и кризисными ситуациями в банковской сфере. Так, для пяти крупнейших банков средний показатель HR был отрицательным в 1954—1956 гг. (—4,8%), а в 1970-х гг. этот показатель стал в среднем 10%, что значительно ниже аналогичных показателей десяти крупнейших компаний. Однако на последнем временном интервале, когда в банковском секторе наблюдались процессы дерегулирования, средний показатель HR для пяти крупнейших финансовых посредников стал более 20%.

Заключение

Цель настоящей работы заключалась в том, чтобы сравнить эффективность крупного бизнеса в Швеции и Финляндии в XX в. на протяжении пяти временных интервалов. Анализ, объектом которого стали десять крупнейших компаний в каждой из стран, был проведен посредством сопоставления уровня развития и деловой активности указанных компаний, а также их эффективности на основе показателей рентабельности акционерного капитала и доходности за период владения. Результаты проведенного анализа вполне очевидны.

В первом приближении десять крупнейших компаний Швеции по размеру примерно вдвое превосходили своих финских соседей. Это, конечно, может объясняться тем, что сама Швеция является страной более крупной, чем Финляндия, и, следовательно, ее экономика ориентирована на потенциально более широкий рынок. Однако данный феномен может быть объяснен и более ранним началом индустриализации в Швеции и более высоким уровнем ВВП на душу населения.

Как в Швеции, так и в Финляндии десять крупнейших компаний были широко вовлечены в процесс слияния и поглощения. Например, компания по производству электротехники ASEA в период 1913—1938 гг. объединилась с 24 другими компаниями¹¹. Аналогичные процессы протекали и в других странах, и это привело как к росту числа компаний, оказавшихся на грани выживания, так и к появлению ситуаций, когда даже крупные компании теряли свою идентичность, перейдя под контроль конкурентов. И в Швеции, и в Финляндии некоторые из компаний, входившие в десятку лидеров, в результате слияний исчезали из топ-листа. Однако, несмотря на это, ряд крупнейших компаний сохранял позиции в десятке лидеров на протяжении трех или четырех временных периодов: например, шведские машиностроительные компании Ericsson, ASEA и Volvo, финские деревообрабатывающие и целлюлозно-бумажные компании Enso-Gutzeit Oy, A. Ahlström Oy, Kymmene Oy — Kymmene Ab, а также фирма Tammerfors Linne- och Järn-Industri, которая занималась также выпуском техники и текстильной продукции и входила в число лидеров с четвертого по пятый временной интервалы. Список крупных компаний-долгожителей отражает структуру промышленного производства в Швеции и Финляндии: для Швеции — преобладание машиностроения, для Финляндии — деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслей.

В целом как рентабельность акционерного капитала (ROE), так и доходность за период владения (HR) у финских компаний были ниже, чем у шведских. Объяснение этому, вероятно, следует искать в более активном шведском фондовом рынке, привлекающим большее число крупных компаний по сравнению с финским фондовым рынком. Доходность шведских компаний была в целом выше.

На итоговые показатели компаний влияли институциональные факторы. Законодательство давало возможность занижать в отчетности сведения о прибылях с помощью скрытых резервов как в Швеции, так и в Финляндии. Этот прием применялся в обеих странах, однако трудно сказать, в какой именно степени.

Возможность списать все инвестиции в течение первого года также играла важную роль в сокрытии высоких прибылей в Швеции. Законодательство допускало эти операции в период с 1938 г. по 1956 г., этим, вероятно, объясняется, почему рентабельность акционерного капитала в 1950-е гг. в Швеции была сравнительно низкой. С другой стороны, неопределенность в отношении реальных доходов крупных компаний не позволяет делать однозначные выводы о том, действительно ли крупные компании были двигателем быстрого экономического роста в обеих странах.

Вне всякого сомнения, крупный бизнес имел большое значение как для шведской, так и для финской экономики, не только способствуя становлению соответствующих стран в качестве важных игроков мирового рынка, но и выполняя функцию катализатора экономического развития. Это может служить объяснением того, почему существовавшие институциональные условия благоприятствовали рационализации и развитию крупного бизнеса, а не мелкого производства. Значение крупного бизнеса проявлялось и в том, каким образом крупные компании прекращали свое существование. Они редко объявляли себя банкротами; вместо этого они объединялись с более сильными конкурентами или же проходили упорядоченные процедуры ликвидации, опираясь на помощь государства или банковско-финансового сектора.

Литература

Brambilla C., Casalina C., Fava V., Polese F., Pozzi D. Big Business Performance in the 20th Century // Essays in European Business Performance in the 20th Century / Ed. by Camilla Brautaset (Business History Unit Occasional Paper. 2005. № 1). London, 2005. — в прим.: Brambilla C. et al. 1987.

Cassis Y. Big Business. The European Experience in the Twentieth Century. Oxford, 1997.

Hallituksen esitys HE 111/1992: Hallituksen esitys Eduskunnalle laeiksi kirjanpitolain, osakeyhtiölain 11 ja 12 luvun sekä osuuskuntalain muuttamisesta.

Hallituksen esitys HE 203/1992: Hallituksen esitys Eduskunnalle laeiksi elinkeinotulon verottamisesta annetun lain ja konserniavustuksesta verotuksessa annetun lain muuttamisesta. — в прим.: HE 203/1992.

Glete J. Ägande och industriell omvandling. Stockholm, 1987. — в прим.: Glete J. 1987.

Glete J. Nätverk inom näringslivet. Ägande och industriell omvandling i det mogna industrisamhället 1920—1990. Stockholm, 1994. — в прим.: Glete J. 1994.

Hjerppe R. Suurimmat yritykset Suomen teollisuudessa 1844—1975 (Major companies in Finnish manufacturing industry 1844—1975). Bidrag till kännedom av Finlands natur och folk, utgivna av Finska Vetenskaps-Societeten, N. 123, Helsinki, 1979. — в прим.: Hjerppe R. 1979.

Hjerppe R. The Finnish Economy 1860—1985. Growth and Structural Change. Bank of Finland, Publications, Studies in Finland's Economic Growth XIII, Helsinki, 1989. — в прим.: Hjerppe R. 1989.

Ikkala O., Andersson E., Nuorvala E. Uusi Elinkeinoverolainsäädäntö. Suomalaisen lakimiesyhdistyksen julkaisuja B-sarja N:o 147, Suomen lakimiesliiton kustannus Oy, Helsinki, 1981. — в прим.: Ikkala O. ym. 1981.

Ikkala J. Veronhyvitysjärjestelmä verosuunnittelun kannalta. Verosuunnittelun uudet vaihtoehdot. Lakimiesliiton koulutuskeskuksen julkaisusarja N:o 55, 27—43, Lakimiesliiton kustannus, Helsinki, 1990.

Kirjanpitolaki (KPL) 655/1973.

Kock G.T. Osakesäästäjän käsikirja 1972. Tietoteos, Helsinki, 1973.

Kock. G.T. Pörssitieto 1977. Osakesäästäjän käsikirja. Tietoteos, Helsinki, 1976.

Kock. G.T. Pörssitieto 1982. Osakesäästäjän käsikirja. Tietoteos, Espoo, 1982.

Komiteanmietintö Yritysverotuksen uudistamistoimikunnan mietintö. 1987, 39.

Krantz O. Swedish Historical National Accounts 1800—1998. Aggregated Output Series. Manuscript. Preliminary version, 2000. — в прим.: Krantz O. 2000.

Krantz O. Industrialisation in Three Nordic Countries: A Long-Term Quantitative View // Convergence? Industrialisation of Denmark, Finland and Sweden 1870—1940 / Ed. by H.K. Larsen. Helsinki, 2001. — в прим.: Krantz O. 2001.

Kunnas H. Magnus Savander (Oy W. Rosenlew & C^o Ab). Vain avoin tieto säilyttää vapaan markkinatalouden. Talouselämä 21/1976, 27—28.

Laki elinkeinotulon verottamisesta (EVL) 360/1968.

Laki elinkeinotulon verottamisesta annetun lain muuttamisesta 1090/1978.

Larsson M. En svensk ekonomisk historia 1850—1985. Stockholm, 1993. — в прим.: Larsson M. 1993.

Larsson M. Storföretagande och industrikoncentration // Industrialismens tid. / Isacson M., Morell M. (eds.). Stockholm, 2002. — в прим.: Larsson M. 2002.

National Accounts. Time Series. Volume I. Revised Tables 1989—2002*. Statistics Finland National Accounts 2004: 2A.

Niemi R. Toimintakertomusten parhaat — Nokia, Rosenlew, Kone ja Serlachius. Talouselämä 21/1976, 24—26.

Schybergson P. Rötterna i Skogen. Schauman 1883—1983. Osa 1—2. Oy Wilh. Schauman Ab. Helsinki, 1983. — в прим.: Schybergson P. 1983. Osa 1.

Statistiska centralbyrån (Statistics Sweden).

<http://www.scb.se/statistik/NR/NR0102/2004A01B/TabellerårsSM2005.xls>

Seppänen E. Mikrotiedot tärkeitä makrotason päätöksille. Talouselämä 21/1976, 33—34.

Примечания

¹ Рентабельность акционерного капитала (*return on equity, ROE*) — показатель эффективности использования собственного капитала, рассчитываемый как отношение чистой прибыли к среднему за период размеру собственного капитала или, что то же самое, как отношение дохода на обыкновенную акцию к балансовой стоимости фирмы в расчете на одну акцию. Доходность за период владения (*holding period return, HR*) — отношение общих доходов, полученных за период владения активом, к сумме вложенных в него средств (*прим. ред.*).

² Hjerpe R. 1989; Statistics Finland Historical National Accounts Database; Krantz O. 2000.

³ Krantz O. 2001. P. 51.

⁴ Stora считается самой старой компанией с ограниченной ответственностью в мире, т. к. самый ранний документ, свидетельствующий о существовании этой компании, относится к 1288 г. (*прим. ред.*).

⁵ Hjerpe R. 1979.

⁶ Кораблестроительный отдел Wärtsilä-Konsernen Ab обанкротился в 1989 г., что было необычным явлением для жизненного цикла крупной компании в Финляндии.

⁷ Glete J. 1987.

⁸ Larsson M. 1993.

⁹ Glete J. 1987; Glete J. 1994.

¹⁰ В случае если акционерный капитал компании состоял из обыкновенных и привилегированных акций и был известен объем их эмиссии, для измерения доходности за период владения (HR) использовались средневзвешенные котировки обыкновенных и привилегированных акций. В ином случае для расчетов использовались только цены на обыкновенные акции.

¹¹ Larsson M. 2002.

Я. Итконен

Корпоративный налог и балансовое законодательство в Финляндии

Законодательные акты, касающиеся корпоративного налога и ведения счетов, влияли и по-прежнему серьезным образом влияют на финансовую отчетность и учетную практику компаний. В рамках принятого ранее законодательства и законодательной практики цель управленческого звена компаний состоит в том, чтобы максимально сократить налоговое обложение как самих компаний, так и их акционеров. Таким образом, отчеты о прибыли и балансовые отчеты за отдельно взятые годы не вполне точно отражают результаты деятельности компаний. Можно обнаружить серьезные изъяны, которые сказывались на учете как активов, так и прибылей, следствием чего была занижение балансовых показателей, а также сокрытие реальной прибыли. Принимая во внимание тот факт, что именно эти данные были положены в основу настоящего исследования, мы должны крайне осторожно подходить к оценке количественных показателей, отражающих состояние прибылей и рентабельности акционерного капитала¹.

Недооценка балансовых отчетов

Проблема неполноты балансовой отчетности рассматривается на примере фирмы Schauman — финской деревообрабатывающей компании среднего размера. Сама компания не включена в выборку. П. Шибергсон (P. Schybergson), автор истории Schauman, следующим образом описывает свои изыскания в области балансовой отчетности компании за 1920—1950-е гг.

Компания произвела для собственных нужд подсчет разницы между данными бухгалтерских книг и реальным состоянием баланса на 1927 г. Сумма официально зафиксированных активов составила только 40% от их реальной стоимости. Не считая

показаний, снятых с кассового аппарата, все остальные показатели балансовых отчетов были занижены по сравнению с реальными суммами. Наиболее сильно различались данные тех балансовых статей, где стоимость акций дочерних компаний была выведена в пределах $\frac{1}{8}$ от ее текущей стоимости. После Второй мировой войны разрыв между реальными показателями и значащимися в балансовой отчетности продолжал расти — отчасти по причине инфляции, из-за особенностей налогового законодательства.

В 1950-е гг. стоимость активов компании, показанная в балансовых отчетах, равнялась лишь $\frac{1}{5}$ их реальной стоимости. В 1950-е гг. наибольшая разница между отчетной и реальной оценкой наблюдалась по статье текущих активов, балансовая стоимость которых составляла менее 20% их действительной стоимости. В случае с Schauman к текущим активам относились главным образом активы в лесном хозяйстве, величину которых, как правило, трудно определить более или менее точно².

Общепризнанным в настоящий момент является факт недооценки в балансовых отчетах финских компаний стоимости лесных угодий, и это обстоятельство серьезным образом повлияло на исследования финского предпринимательства, поскольку именно компании, занятые в бумажной и деревообрабатывающей отраслях, по сей день составляют значительную часть крупного финского бизнеса. Если мы поставим задачу сравнить размер финских компаний с зарубежными аналогами, нам следует учесть проблему недооценки ряда показателей, связанную с балансовыми отчетами, принимая во внимание то обстоятельство, что общая стоимость активов компании является критерием отбора и показателем размера этой компании. В этом отношении лучшим показателем, по которому следует судить о размере компании, могут служить объем товарооборота, стоимость продукции или даже число сотрудников компании, в то время как при расчете рентабельности акционерного капитала (ROE) по-прежнему возникают проблемы.

В 1920-е гг. пришло понимание того, что официальная оценка активов компаний получалась крайне маловероятной, поскольку в годы Первой мировой войны и сразу после нее свирепствовала инфляция. Компании освобождались от так называемого гербового сбора сроком на год (1926/27 г.) с тем, чтобы приблизить данные балансов к реальному положению дел.

Скрытые прибыли

До конца 1960-х гг. финские компании имели возможность скрывать данные о своих годовых доходах следующим образом. Компании максимально занижали полученные доходы и общую оценку имущества за счет максимального увеличения амортизационных фондов и резервов, а также отнесения части инвестиционных расходов, направленных на совершенствование производственных активов, к операционным расходам. Величина товарных запасов постепенно возрастала благодаря тому, что компании получили право оценивать их по ценам предыдущего года; в периоды высокой инфляции это неизбежно вело к появлению так называемых скрытых резервов. Получила распространение следующая практика: в хорошие времена компания незадолго до окончания финансового года закупала крупную партию сырья, которое затем оценивалось по более низким ценам предыдущего года³.

Переломным моментом стал 1968 г., когда был принят новый закон о налоге на торговую прибыль⁴. Этот закон предоставил компаниям еще более удобную возможность для сокрытия годовых результатов посредством накопления резервов и дигрессивной амортизации. При новой системе компании получили право относить часть расходов на приобретение оборотных активов к текущим расходам с вычитанием их из налогооблагаемой базы. Это привело к накоплению резервных запасов сырья и материалов, максимальный объем которых был установлен (по состоянию на конец финансового года) в размере 50% от суммы расходов на приобретение оборотных активов. Хотя это предельное значение было постепенно сокращено до 25% в 1980-е гг., данная система сохранялась вплоть до 1990-х гг.

Использование товарных запасов было приемлемым средством для промышленных компаний, но не для компаний из трудоемких секторов. В конце 1970-х гг. были разработаны нормативы резервного фонда по заработной плате, чтобы дать возможность компаниям в трудоемких секторах выровнять итоговые показатели по сравнению с промышленными компаниями. Этот резервный фонд был установлен на уровне 50% от прибыли компании на конец финансового года, а общая его величина зависела от суммы, потраченной компанией в течение предшествующих 12 месяцев на выплату заработной платы своим работникам⁵.

Принятие закона привело к становлению такой системы, при которой финские промышленные компании год за годом показывали довольно стабильные результаты, несмотря на имевшие место в реальности взлеты и падения. Для акционерных компаний объявленная чистая прибыль обычно приближалась к сумме, необходимой для выплаты дивиденда. Задача системы заключалась в том, чтобы, с одной стороны, предоставить компаниям лучшие возможности для планирования своего будущего и подготовки к тем трудностям, которые оно сулило, и, с другой стороны, сократить объем взимаемых с компаний налоговых сборов.

Примечания

¹ См. также: Brambilla C. et al. 2005.

² Schybergson P. 1983. Osa 1. 162—164, 285—286.

³ Schybergson P. 1983. Osa 1. 284.

⁴ Laki elinkeinotulon verottamisesta EVL 360/1968.

⁵ Laki elinkeinotulon verottamisesta annetun lain muuttamisesta 1090/1978; HE 203/1992; Ikkala O. ym. 1981. 281—282.

Таблица 1

Десятка крупнейших компаний Финляндии за исключением финансовых посредников, 1911—1913 гг.

Название компании	Отрасль / сфера деятельности	Акционерный капитал, в долл.			ROE*, в %	HR**, в %	Рабочая сила, чел. в 1913 г.
		1911 г.	1912 г.	1913 г.			
Oy W. Gutzzeit & C°	Лесная и бумажная	2 868 069	3 441 683	3 442 000	11,0	—	1 881
Kymin Oy	Лесная и бумажная	—	—	2 792 000	—	—	1 956
Finlayson & C° Oy	Текстильная, кожевенная	—	—	2 294 000	—	—	2 223
Tammerfors Linne- och Järn-Industri	Текстильная, кожевенная	—	—	1 778 000	—	—	1 494
Oy H. Saastamoinen Ltd.	Лесная и бумажная	—	—	1 434 000	—	—	1 052
Trävaruaktiebolaget Kemi	Лесная и бумажная	—	—	1 428 000	—	—	836
A. Ahlström Oy	Лесная и бумажная	—	—	1 338 000	—	—	2 129
Karhula Oy	Лесная и бумажная	—	—	1 147 000	—	—	865
Ph. U Strengberg & C° Ab	Пищевая, табачная	—	—	1 032 000	—	—	1 384
Ab Tornator	Лесная и бумажная	—	—	956 000	—	—	1 022

Примечание.

* Здесь и далее: ROE — рентабельность акционерного капитала (return on equity), среднегодовой показатель.

** Здесь и далее: HR — доходность за период владения (holding return), среднегодовой показатель.

Десятка крупнейших компаний Финляндии за исключением финансовых посредников, 1927—1929 гг.

Название компании	Отрасль / сфера деятельности	Активы, в долл.			ROE, в %	НР, в %	Рабочая сила, чел. в 1927 г.
		1927 г.	1928 г.	1929 г.			
Enso-Gutzeit Oy	Лесная и бумажная	17 167 330	17 219 950	19 203 617	8,1	-18,9	4 278
Kymin Oy — Kymmene Ab	Лесная и бумажная	15 151 134	16 871 534	17 552 720	6,2	-7,9	2 547
Oy W. Rosenlew & Co Ab	Лесная и бумажная	12 769 277	12 772 317	10 135 718	8,8	—	2 159
A. Ahlström Oy	Лесная и бумажная	—	10 388 438	10 436 826	4,7	—	3 517
Ab Kemi Oy	Лесная и бумажная	—	8 334 280	8 540 693	7,5	0,9	1 953
Suomen Sokeri Oy (Finnish Sugar)	Пищевая, табачная	—	7 810 421	8 211 587	6,2	17,4	—
Tammerfors Linne och Järn-Industri	Лесная и бумажная	6 460 957	6 749 547	6 861 554	6,7	-16,3	2 604
Kajaanin Puutavara Oy	Лесная и бумажная	—	5 546 714	5 375 912	8,6	11,6	—
Finlayson & Co Oy	Текстильная, кожевенная	4 692 695	5 488 917	5 851 385	9,2	10,5	2 907
Koncernen G.A. Serlachius Ab	Лесная и бумажная	—	5 300 655	5 777 884	7,7	—	—

Десятка крупнейших компаний Финляндии за исключением финансовых посредников, 1954—1956 гг.

Название компании	Отрасль / сфера деятельности	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %	Рабочая сила, чел. в 1954 г.
		1954 г.	1955 г.	1956 г.			
Imatran Voima Oy (IVO)	Коммунальные услуги, электро-, газо- и водоснабжение	82 658 498	92 500 723	97 325 190	6,4	—	2 508
Enso-Gutzeit Oy	Лесная и бумажная	72 217 831	79 751 991	90 227 615	5,8	20,8	17 898
Yhtyneet Paperitehtaat Oy	Лесная и бумажная	49 044 827	56 246 771	62 383 030	6,8	11,8	3 900
Wärtsilä-yhtymä Oy / Wärtsilä-Konsernen Ab	Производство транспортного оборудования	47 179 286	56 845 485	77 461 896	8,7	20,9	10 000
Valmet Oy	Машиностроение	42 921 260	40 286 684	45 019 446	0,1	—	—
Rauma-Repola Oy	Лесная и бумажная	42 084 887	47 319 411	48 307 056	4,7	10,6	—
Tammerfors Linne och Järn-Industri	Лесная и бумажная	40 184 455	45 759 831	51 422 208	7,8	31,8	6 000
Kymin Oy — Kymmene Ab	Лесная и бумажная	39 359 307	51 996 597	54 174 165	10,1	19,7	—
A. Ahlström Oy	Лесная и бумажная	39 243 481	46 344 442	45 225 182	6,7	—	8 583
Outokumpu Oy	Горнодобывающая	34 092 606	38 564 974	49 296 026	12,6	—	3 529

Десятка крупнейших компаний Финляндии за исключением финансовых посредников, 1970—1972 гг.

Название компании	Отрасль / сфера деятельности	Оборот, в долл.			ROE, в %	НР, в %	Рабочая сила, чел. в 1972 г.
		1970 г.	1971 г.	1972 г.			
Kesko Oy	Торговая деятельность	560 053 400	615 855 250	732 630 924	6,2	27,9	6 012
Enso-Gutzeit Oy	Лесная и бумажная*	234 914 033	243 074 904	275 586 405	2,8	37,6	16 331
Rauma-Repola Oy	Лесная и бумажная*	177 669 920	188 269 027	230 421 254	6,7	25,2	16 073
Nokia Oy	Нефтяная, резиновая, производство изделий (неметаллических) из минерального сырья	163 002 395	185 827 312	206 232 408	6,7	36,6	11 744
Wärtsilä-yhtymä Oy / Wärtsilä-Konsernen Ab	Производство транспортного оборудования	158 988 985	134 175 578	187 123 025	-1,8	1,5	16 557
A. Ahlström Oy	Лесная и бумажная*	134 475 814	141 124 037	174 675 921	5,0	—	11 590
Valmet Oy	Машиностроение	99 401 341	120 094 171	172 666 348	-0,3	—	11 444
Kymin Oy	Лесная и бумажная*	120 518 117	130 144 509	146 194 351	3,3	20,0	8 307
Tammerfors Linne- och Järn-Industri / Oy Tampella Ab	Лесная и бумажная*	110 713 123	117 638 969	142 819 531	1,2	0,2	8 612
Kemira Oy	Химическая, фармацевтическая	111 924 330	126 480 491	141 596 697	4,6	—	5 654

* Здесь и далее «зрелые» (традиционные для страны) отрасли промышленности, т. е. отрасли, которые прошли долгий путь развития и длительное время являлись лидерами финской экономики, в отличие от более «молодых», т. е. новых для нее отраслей.

Десятка крупнейших компаний Финляндии за исключением финансовых посредников, 1998—2000 гг.

Название компании	Отрасль / сфера деятельности	Оборот, в долл.			ROE, в %	НР, в %	Рабочая сила, чел. в 2000 г.
		1998 г.	1999 г.	2000 г.			
Nokia Oy	Электроника	15 710 021 400	19 862 951 200	28 264 868 000	35,2	158,5	58 708
Stora Enso	Лесная и бумажная*	12 366 661 000	10 684 624 220	12 112 318 500	10,9	40,2	41 785
Fortum	Нефтяная, резиновая, производство изделий (неметаллических) из минерального сырья	10 013 576 600	8 269 867 200	10 259 693 000	9,6	-2,6	16 220
UPM-Kymmene	Лесная и бумажная*	9 861 498 500	8 299 000 600	8 916 981 500	19,9	35,9	32 640
Metsäliitto	Лесная и бумажная*	5 652 825 500	5 601 649 600	6 990 846 500	14,4	—	22 723
Kesko Oy	Торговая деятельность	7 436 501 200	6 139 110 600	5 869 594 000	6,9	4,5	11 099
Metso	Машиностроение	4 356 035 500	3 402 580 200	3 620 575 500	11,5	2,3	22 372
Outokumpu Oy	Горнодобывающая*	3 405 842 100	2 922 381 400	3 436 336 500	9,5	5,3	12 193
Tamro	Торговая деятельность	3 560 042 220	3 250 684 680	3 273 499 000	2,3	-26,2	2 683
Huhtamäki	Пищевая*	1 445 449 290	1 418 595 660	3 077 814 850	9,2	-15,9	23 480

Пятерка крупнейших финансовых посредников Финляндии, 1911—1913 гг.

Название компании	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %
	1911 г.	1912 г.	1913 г.		
Förenings-Banken i Finland	44 656 085	45 732 657	44 098 394	9,9	—
Kansallis-Osake-Pankki	36 379 036	40 261 979	42 501 562	10,3	—
Nordiska Aktiebanken för Handel & Industri	33 297 505	34 573 209	36 991 366	8,1	—
Wasa Aktiebank	11 876 525	12 064 839	12 708 708	5,7	—
Privatbanken i Helsingfors	11 453 208	11 788 961	11 832 765	10,6	—

Пятерка крупнейших финансовых посредников Финляндии, 1927—1929 гг.

Название компании	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %
	1927 г.	1928 г.	1929 г.		
Kansallis-Osake-Pankki	—	73 922 981	74 096 850	10,3	11,5
Nordiska Föreningsbanken	—	70 750 906	71 702 798	11,2	14,0
Liittopankki Oy	—	23 907 531	23 796 695	8,7	19,2
Helsingin Osake-Pankki	—	21 343 011	21 063 819	9,7	18,9
Länsi-Suomen Osake-Pankki	—	14 028 878	31 795 983	11,4	8,5

Пятерка крупнейших финансовых посредников Финляндии, 1954—1956 гг.

Название компании	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %
	1954 г.	1955 г.	1956 г.		
Ab Nordiska Föreningsbanken	302 875 732	358 197 965	385 945 987	10,3	2,5
Kansallis-Osake-Pankki	288 792 857	359 465 398	374 776 372	7,7	4,1
Osuuskassojen Keskus Oy (Central Cooperative Bank)	113 585 192	114 082 623	121 498 160	3,9	—
Helsingin Osakepankki	67 766 277	77 701 978	82 607 411	7,3	1,9
Säästöpankkien Keskus-Osake-Pankki (SKOP)	50 734 268	61 823 835	49 447 662	9,9	—

Таблица 9

Пятерка крупнейших финансовых посредников Финляндии, 1970—1972 гг.

Название компании	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %
	1970 г.	1971 г.	1972 г.		
Kansallis-Osake-Pankki	1 212 461 455	1 483 749 518	1 641 400 910	6,2	19,8
Ab Nordiska Föreningsbanken	1 099 856 322	1 264 746 628	1 496 120 871	8,1	39,6
Postipankki (Postal Bank)	599 980 705	802 582 370	990 227 382	7,6	—
Osuuspankkien Keskuspankki Oy (Central Cooperative Bank)	334 326 661	345 060 453	387 800 862	1,5	—
SKOP	269 718 312	310 063 102	350 775 730	5,7	—

Пятерка крупнейших финансовых посредников Финляндии, 1998—2000 гг.

Название компании	Оборот, в долл.			ROE, в %	HR, в %
	1998 г.	1999 г.	2000 г.		
Sampo-Leonia	1 946 363 900	4 120 869 200	5 151 316 659	20,7	38,1
Merita	3 457 482 491	2 336 180 299	3 677 410 343	14,5	—
Osuuspankkikeskus (Central Cooperative Bank)	746 710 227	617 216 692	910 979 896	24,4	—
Kapiteeli	—	45 207 000	281 011 000	-2,0	—
Solidium	50 523 532	207 827 202	210 948 976	38,8	—

Десятка крупнейших компаний Швеции за исключением финансовых посредников, 1911—1913 гг.*

Название компании	Отрасль / сфера деятельности	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %
		1911 г.	1912 г.	1913 г.		
Svenska Sockerfabriks Ab	Пищевая	49 754 000	48 465 000	48 241 000	6,7	2,7
Loussavaara-Kiirunavaara Ab (LKAB)	Горнодобывающая	30 473 000	32 094 000	34 139 000	18,8	
Stora Kopparbergs Bergslags Ab	Лесная и бумажная	20 845 000	20 873 000	20 978 000	8,5	6,6
Separator Ab	Машиностроение	12 018 000	13 555 000	14 094 000	10,1	6,1
Stockholms Allmänna Telefon Ab	Машиностроение	8 995 000	10 166 000	11 086 000	15,9	7,1
Uddeholm Ab	Лесная и бумажная	8 895 000	9 360 000	10 699 000	5,0	0,2

Таблица 11 (Окончание)

Название компании	Отрасль / сфера деятельности	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %
		1911 г.	1912 г.	1913 г.		
Ab Förenade Svenska Tobaksfabriker	Табачная	с 1912 г.			9 871 000	0,2
Ab Stockholms Bryggerier	Пищевая	7 678 000	7 669 000	8 738 000	12,4	14,4
Kopparberg & Hofors sågverks Ab	Лесная и бумажная	8 677 000	8 657 000	8 680 000	12,4	-2,8
Höganäs-Billesholm Ab	Нефтяная, резиновая, химическая	6 803 000	6 902 000	7 226 000	7,5	1,6

* Сведений о рабочей силе нет.

Таблица 12

Десятка крупнейших компаний Швеции за исключением финансовых посредников, 1927—1929 гг.

Название компании	Отрасль / сфера деятельности	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %	Рабочая сила, чел. в 1927 г.
		1927 г.	1928 г.	1929 г.			
Svenska Tändsticks Ab	Химическая	156 360 000	161 858 000	172 666 000	10,1	11,7	
Svenska Sockerfabriks Ab	Пищевая	52 185 000	49 614 000	48 503 000	3,8	1,7	
Loussavaara-Kiirunavaara Ab (LKAB)	Горнодобывающая	44 661 000	51 997 000	55 358 000	12,5		4 670
Stora Kopparbergs Bergslags Ab	Лесная и бумажная	41 769 000	40 673 000	41 071 000	3,9	16,0	примерно 8 000
Separator Ab	Машиностроение	36 185 000	44 544 000	44 190 000	8,2	10,6	

Таблица 12 (Окончание)

Название компании	Отрасль / сфера деятельности	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %	Рабочая сила, чел. в 1927 г.
		1927 г.	1928 г.	1929 г.			
Uddeholm Ab	Лесная и бумажная	31 869 000	32 420 000	32 713 000	6,2	11,2	
Svenska Kullagerfabriken Ab (SKF)	Машиностроение	31 390 000	39 632 000	49 804 000	13,6	27,4	5 526
Allmänna Svenska Elektriska Ab (ASEA)	Машиностроение	28 046 000	27 984 000	32 799 000	5,5	20,0	6 959
Ericsson (Telefon Ab L M Ericsson)	Машиностроение	25 335 000	28 647 000	31 661 000	7,4	23,6	2 936
Billerud Ab	Лесная и бумажная	23 370 000	22 830 000	24 222 000	12,6	10,9	

Таблица 13

Десятка крупнейших компаний Швеции за исключением финансовых посредников, 1954—1956 гг.

Название компании	Отрасль / сфера деятельности	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %	Рабочая сила, чел. в 1954 г.
		1954 г.	1955 г.	1956 г.			
Svenska Kullagerfabriken Ab (SKF)	Машиностроение	227 337 000	260 546 000	280 875 000	6,7	-0,3	9 972
Allmänna Svenska Elektriska Ab (ASEA)	Машиностроение	201 542 000	209 178 000	216 901 000	10,5	14,9	28 520

Таблица 13 (Окончание)

Название компании	Отрасль / сфера деятельности	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %	Рабочая сила, чел. в 1954 г.
		1954 г.	1955 г.	1956 г.			
Loussavaara-Kiirunavaara Ab (LKAB)	Горнодобывающая	180 835 000	209 502 000	228 477 000	141,8		6 293
Kooperativa förbundet (KF) (Coop)	Торговая деятельность	164 311 000	184 517 000	195 714 000	5,1		13 877
Ericsson (Telefon Ab L M Ericsson)	Машиностроение	131 197 000	147 922 000	158 200 000	6,4	12,4	7 859
Svenska Cellulosa Ab (SCA)	Лесная и бумажная	127 737 000	148 212 000	149 222 000	11,5	28,7	13938
Götaverken Ab	Производство транспортного оборудования	112 036 000	155 254 000	218 562 000	10,8		5 911
Volvo Ab	Производство транспортного оборудования	88 888 000	113 261 000	128 290 000	9,1	7	при-мерно 5 550
Bofors Ab	Машиностроение	84 522 000	91 732 000	95 105 000	7,4	18,9	7 992
Svenska Tändsticks Ab	Химическая	83 240 000	72 186 000	72 622 000	7,6	0,3	259

Десятка крупнейших компаний Швеции за исключением финансовых посредников, 1970—1972 гг.

Название компании	Отрасль / сфера деятельности	Оборот, в долл.			ROE, в %	HR, в %	Рабочая сила, чел. в 1972 г.
		1970 г.	1971 г.	1972 г.			
Kooperativa förbundet (K F) (Coop)	Торговая деятельность	1 281 100 000	1 319 800 000	1 551 900 000	1,6		25 636
Volvo Ab	Производство транспортного оборудования	1 025 700 000	1 194 500 000	1 543 300 000	12,7	5,1	36 482
Svenska Kullagerfabriken Ab (SKF)	Машиностроение*	916 700 000	948 600 000	1 046 900 000	9,3	2,8	64 737
Allmänna Svenska Elektriska Ab (ASEA)	Машиностроение	711 000 000	783 000 000	1 043 300 000	7,7	17,5	38 651
Saab—Scania Ab	Производство транспортного оборудования	676 100 000	804 500 000	954 900 000	10,6	6,6	30 135
Ericsson (Telefon Ab L M Ericsson)	Машиностроение	608 800 000	735 600 000	902 100 000	10,0	3,6	70 600
Skanska (Skånska cement) Ab	Строительство	569 500 000	552 000 000	649 100 000	5,1	1,5	17 941
Svenska Tändsticks Ab	Химическая	420 800 000	483 000 000	577 500 000	9,2	4,3	33 516
Electrolux Ab	Машиностроение	360 200 000	415 200 000	523 300 000	9,2	29,3	35 624
Stora Kopparbergs Bergslags Ab	Лесная и бумажная*	366 600 000	369 400 000	424 300 000	6,8	-7,8	13 404

Десятка крупнейших компаний Швеции за исключением финансовых посредников, 1998—2000 гг.

Название компании	Отрасль / сфера деятельности	Оборот, в долл.			ROE, в %	HR, в %	Рабочая сила, чел. в 2000 г.
		1998 г.	1999 г.	2000 г.			
Ericsson (Telefon Ab L M Ericsson)	Машиностроение	23 197 000 000	26 056 000 000	29 827 000 000	20,4	63,6	105 129
Skandia Försäkrings Ab	Страхование	11 630 000 000	16 192 000 000	21 564 000 000	13,7	58,1	7 161
Volvo Ab	Производство транспортного оборудования	26 781 000 000	15 123 000 000	14 181 000 000	16,8	-4,4	54 266
Electrolux Ab	Машиностроение	14 781 000 000	14 462 000 000	13 573 000 000	16,4	14,6	87 128
Skanska (Skånska cement) Ab	Строительство	7 852 000 000	9 738 000 000	12 127 000 000	25,6	22,1	63 368
Svenska Cellulosa Ab (SCA)	Лесная и бумажная*	7 706 000 000	7 850 000 000	7 322 000 000	13,4	22,7	37 700
ICA Group	Торговая деятельность	7 054 000 000	7 027 000 000	6 443 000 000	9,6		11 769
Telia Ab	Телекоммуникации	6 234 000 000	6 305 000 000	5 894 000 000	16,2		29 868
Scania Ab	Производство транспортного оборудования	5 699 000 000	5 699 000 000	5 868 000 000	20,6	22,7	26 904
Atlas Copco Ab	Машиностроение	4 243 000 000	4 383 000 000	5 076 000 000	12,7	3,4	26 392

Пятерка крупнейших финансовых посредников Швеции, 1911—1913 гг.

Название компании	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %	Рабочая сила, чел. в 1913 г.
	1911 г.	1912 г.	1913 г.			
Skandinaviska Kreditaktiebolaget	97 433 000	96 814 000	97 705 000	7,2	3,4	
Stockholms Enskilda Bank	39 505 000	42 692 000	49 301 000	9,4	6,9	примерно 130
Stockholms Inteckningsgaranti	46 399 000	48 235 000	48 237 000	8,3	4,1	
Göteborgs Bank	37 022 000	40 438 000	42 558 000	5,9	9,4	
Stockholms Handelsbank	38 192 000	36 869 000	40 717 000	8,3	1,7	

Пятерка крупнейших финансовых посредников Швеции, 1927—1929 гг.

Название компании	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %	Рабочая сила, чел. в 1927 г.
	1927 г.	1928 г.	1929 г.			
Svenska Handelsbanken	330 537 000	329 526 000	345 655 000	11,0	22,8	
Skandinaviska kreditaktiebolaget	261 973 000	254 358 000	259 648 000	5,7	19,9	
Göteborgs bank	140 732 000	139 586 000	140 153 000	5,5	12,9	
Stockholms Enskilda bank	119 936 000	122 220 000	117 718 000	7,5	17,3	
Stockholms Inteckningsgaranti	55 936 000	58 250 000	59 009 000	13,0	11,1	

Пятерка крупнейших финансовых посредников Швеции, 1954—1956 гг.

Название компании	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %	Рабочая сила, чел. в 1954 г.
	1954 г.	1955 г.	1956 г.			
Svenska Handelsbanken	814 070 000	841 112 000	880 594 000	5,8	4,1	примерно 3000
Skandinaviska banken	751 898 000	749 805 000	751 728 000	8,7	-12,9	
SPP	544 619 000	544 619 000	625 638 000	0,6		
Stockholms Enskilda Bank	324 974 000	285 508 000	300 963 000	9,3	-5,5	
Sveriges Kreditbank	260 008 000	293 187 000	324 622 000	4,6		примерно 650

Таблица 19

Пятерка крупнейших финансовых посредников Швеции, 1970—1972 гг.

Название компании	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %	Рабочая сила, чел. в 1972 г.
	1970 г.	1971 г.	1972 г.			
Svenska Handelsbanken	4 318 300 000	4 725 400 000	5 566 600 000	5,5	10,0	5 297
Skandinaviska Enskilda Banken			5 191 100 000	9,5	10,3	
Stockholms Enskilda Bank	981 100 000	1 131 900 000		6,9	13,0	
Skandinaviska Banken	3 016 800 000	3 160 200 000		3,6	9,4	
Sparbankernas Inteckningsaktiebolag	1 069 000 000	1 255 200 000	1 950 700 000	2,7		74

Таблица 19 (Окончание)

Название компании	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %	Рабочая сила, чел. в 1972 г.
	1970 г.	1971 г.	1972 г.			
Götabanken	1 272 300 000	1 422 100 000	1 926 400 000	6,0	7,7	2 304
PK-banken	1 393 000 000	1 529 400 000	1 915 500 000	6,2		1 724

Таблица 20

Пятерка крупнейших финансовых посредников Швеции, 1998—2000 гг.

Название компании	Активы, в долл.			ROE, в %	HR, в %	Рабочая сила, чел. в 2000 г.
	1998 г.	1999 г.	2000 г.			
Nordea	106 532 000 000	107 694 000 000	216 396 000 000	16,1	21,8	38 000
SEB	86 738 000 000	85 911 000 000	122 417 000 000	14,7	17,6	20 368
Föreningssparbanken	65 012 000 000	68 877 000 000	68 659 000 000	16,3	12,6	13 002
Handelsbanken	117 324 000 000	113 252 000 000	111 247 000 000	18,7	28,1	8 574
Hagströmer & Qviberg	315 000 000	608 000 000	495 000 000	29,0	27,7	314

Valery V. Kerov

Religious Rationalism as a Factor in the Development of Old Believers' Entrepreneurship

The analysis of historical sources of Old Believers' origin, presented in the article, has shown that it was the religious rationalism that became the key factor in the religious system's impact on the formation and development of Old Believers' entrepreneurship. Strict logic and the consistency of deductions, gradually replaced portents, miracles and mystic knowledge as arguments of the Old Faith' genuineness. An important element of religious rationalism was the recognition of a possibility of criticism and a new interpretation of confessional texts. Widely spread confessional creative work was strengthened by constant polemics with oppressors, the necessity of comprehending the new position of the faithful in the unfriendly environment. Transformation of religious rationalism into social rationalism, intensification of Old Believers' confession, and conversion of confessional activism into social activism was accompanied by the process of confessionalization of social practice and formation of worldly asceticism.

Galina V. Ulianova

Female Owners of Industrial Companies in Nineteen Century Moscow

The paradox of the legal status enjoyed by women in Russia in the 19th century was the fact that while playing the traditional social role of a wife and a mother, a woman could simultaneously have an independent status of a property-owner and business manager. The article focuses on female entrepreneurship in the industry, which was an indicator for this phenomenon. The statistics confirm that female entrepreneurship in industry was rather widespread. In 1814, nine female entrepreneurs owned 11 factories in Moscow, and in 1832, there were 35 female — owned factories (35 entrepreneurs). In 1853, the number of such factories increased up to 99; (owned by 97 female entrepreneurs), in 1871, there were 79 such factories in Moscow (owned by 76 women) and in 1890 there were 56 factories (54 women owners). The study examines such aspects of female-owned enterprises as their industrial classification and economic performance as well as their owner's social and ethnic background. The history of some the enterprises and biographies of their owners are included as well.

Igor V. Scherbakov

German Investments and Entrepreneurs in the Industry of Southern Russia (1870s—1914)

The article studies the history of economic activities of foreigners in pre-revolution Russia. The author concentrates on German entrepreneurship, which was one of the most active within Russia. In particular, the article studies investments of German industrial enterprises and economic activity of German citizens in southern Russia during the period of intensive industrial growth at the end of XIX and early XX century. The article is based on numerous archive documents presented for the first time in historic literature.

* Редактор Г. Перельман (Калифорнийский университет, США).

Alexander V. Bugrov

Assignation Bank in 1786—1818

Based on new archival documents, the article addresses an important stage in the history of the Assignation Bank, the first Russian emission bank, founded in 1768. A proposal introduced by Count A.P. Shuvalov, the head of the Bank, envisioned reforming the Bank and modeling it on the Bank of England, endowed with wide powers, including its own mint and credit departments. The article follows the course of the first banking reform in the country, shows the characters of its most prominent actors and analyzes the reasons of its failure.

Vladimir V. Morozan

Largest Banking Houses in Nineteen Century Odessa

The article is devoted to largest banking and trade institutions of Odessa, founded in nineteenth century. Many of these institutions were mentioned in academic literature, however little details were known about their owners or their trading operations. The author attempts to follow the life story of once most famous business people of Odessa and their business activities. In the center of attention are the following entrepreneurs of the Southern Russia: K.Ya. Sikar, A.E. Mass, F.P. Rodokanaki, A.E. Rafalovich, F.A. Rafalovich, A.I. Trabotti, I.A. Efrussi, E.M. Ashkenazi, O.S. Khais, A.D. Dinin and also the members of their families. Each one of them has an important role in the history of Russian entrepreneurship. The paper reviews trading and banking activities of the entrepreneurs, their wealth, and their charitable work. Particular attention is devoted to the trading houses of Rafalovich, whose fate had not been clear for some time. The founder of the dynasty has been identified and the commercial roles of the various members of the family are clarified.

Alexey K. Kirillov

Public Town Banks of the Russian Empire

The article is aimed at providing a general overview of the public town banks that constituted a special sector of the Russian financial market before the revolution. Towns themselves, not private owners owned town banks. This special feature considerably influenced the way the town banks were managed. The second set of issues considered in the article concerns the driving force behind the evolution of town banks. It is shown that changes in the number of banks and the evolution of their operations were directly depended on the methods of government regulation. However, the tendencies of evolution could also change due to influence of general economic trends, while the legislation remained the same.

The place of town banks in the credit market is considered in relation to specific features of their operations, i.e. combination of commercial and mortgage credits being the most important of them. Town banks provided credit for the middle size customers among town inhabitants, which determined their special role in the banking system.

Pavel V. Lizunov

«Nevsky Banker» Genrikh G. Blokk

The article explores the life of the owner of the banking house «Genrikh Blokk», who was well known in Russia at the end of XIX and early

XX century. G.G. Blokk enjoyed wide following among middle and small «public» especially in the provinces. He belonged to the type of what was called «nevsky banker», those who owned small banking companies and were suspected of «scalping» their clients and bankrupting them, while making fortunes for themselves in the process. It was well known what magic influence had the image of Nevsky Prospect (main street in St. Petersburg) on the visitors from the provinces. Just mentioning the name of the street, conveyed something respectable and engendered trust. Several times Blokk changed the location of his office, but always remained on Nevsky Prospect. Chiefly, the transactions of the banking house «Genrikh Blokk» were connected with the sale on credit of the 1st and 2nd internal 5% lottery bonds. To a large degree the commercial success of Blokk was based on extensive utilization of advertisements with a shade of “Americanization.” However, in 1906 as a result of economic crisis and the change in the stock exchange sentiment, the banking house of «G. Blokk» collapsed and his owner committed suicide.

Boris M. Shpotov

The Ford Motor Company in the Soviet Union, 1920s—1930s

In 1909—1917 the Ford Motor Company had private dealers in the Russian Empire who distributed Ford cars. In 1920—1930s the Soviet Government became its sole client, purchaser and contractor in Russia. No free sales, marketing strategies and other related activities could be employed at the Soviet territory to the extent possible in market economies. The company did not invest capital or established branches. Fulfilling orders for the automobiles and tractors shipment, and, in the beginning of 30s, realization of the technical assistance agreement constituted the scope of business operations. However, their simplicity did not deny the «Americanization» of such recipient of the advanced technologies, as the USSR in the interwar period. The Soviet Industrialization program attracted also the West European companies, but it was Ford who gave birth to the Soviet mass automobile.

Elena A. Osokina

Torgsin's Gold

At the end of the 1920s Stalin's leadership started the industrial leap forward with «an empty wallet». The country was sinking deeper in debt with little means to pay its creditors: the gold reserve of the Russian Empire had been exhausted long ago, while exports of raw materials and foodstuff — the major hope for currency — failed under the condition of the world-wide Depression. The government feverishly sought gold. This was exactly the time when the state opened Torgsin stores, where Soviet citizens could get food and goods in exchange for foreign currency, precious metals and stones. In four years (1932—1935) alone people brought to Torgsin almost 100 tons of pure gold! During the mass famine of 1933, Torgsin's income covered nearly one third, in 1934 more than a fourth, and in 1935 a fifth part of Soviet industrial imports. Torgsin accomplished a great social mission by saving millions from starvation. Based on considerable archival research the author analyzes the dynamics of the gold and currency reserves of the U.S.S.R, from the Revolution to the beginning of industrialization, reveals the secrets of the Soviet statistics of gold production, as well as the many secrets of the activities of Torgsin.

Robert W. Davies

The Archives and the Stalinist Economy

This article examines the effect of the opening of the Soviet archives on our knowledge and understanding of the economy of the Stalin years. Special attention is paid to four topics: decision making; war preparations; the scope and effect of the repressions; and the role of economic statistics. It places this analysis in the wider context of the impact of the collapse of the Soviet system on the outlook of EH Carr and other historians, including the author of the present article.

Alexander A. Igolkin

Soviet Energy Strategy and Oil Industry in 1940 and the first half of 1941

Before the war the oil industry continued working on the Third Five-Year Plan. The tasks for 1939 and 1940 were not accomplished; however, in the second half of 1940 the volume of extraction increased significantly and was continuing in 1941. In the spring of 1941 the Gosplan prepared a draft of a General Plan of economic development for 15 years (until 1957). According to the Plan, oil production was going to reach 175 million ton. The draft did not take into account various scenarios of world events, including a possibility of major war with participation of the USSR. For this reason, the goals for most of the industries were achieved in the mid-1960s, while the goal for oil production was substantially exceeded in 1962. In pre-war period, the USSR conducted large scale construction efforts in building oil refineries, though most of the facilities were planned to come online in 1942, the last year of the Third Five-Year Plan. The goals were similar for construction of machine-building factories for oil industry. Before the war there was also a change in the direction of Soviet oil exports. If in 1938 the main purchaser of oil products was Britain (unrefined oil was practically not exported), by 1940, almost all of the oil products were exported to Germany.

Andrei K. Sokolov

Militarization of the First Five-Year Plan (The Soviet Military Industry, 1927—1932)

It is known in general that the Soviet industrialization was driven by the necessity to provide a capability to defend the USSR in circumstances of sharp confrontation of the Soviet regime with other countries. However, neither the scale nor the speed of the process were studied in depth because most of the data on military industry were unavailable to scholars for a long time. The recent declassification of archives allowed to look differently on the process of militarization and illuminate such questions as the corrections of the Plan's goals and the state of civilian production. The paper discusses the role of the military in the preparation of the Stalin's centrally planned system. It also addresses some of the discussions within Soviet leadership about the priorities in the development of the military industry, the obstacles in creating new industrial sectors, the reasons for their development and the ways those difficulties were addressed. The newly available documents demonstrate that in spite of little success that was achieved in production of weapons, the extraordinary expenditures and efforts created the contours of the military-industrial complex already during the First Five-Year Plan. It is pointed out that this complex had a tendency to consume ever increasing amount of materiel and human resources.

Andrei M. Markevich

Requirement of National Defense and Planning of Military Industry in the USSR at the end of the 1920s and the 1930s.

The article reviews the organizational system of the planning procedures for the defense needs of the USSR at the end of 1920 and 1930s. The planning of military industrial complex is compared with the planning of civilian sectors. The planning of defense was influenced by the participation of military experts in the process, the existence of complex procedures of coordination between army requests and the work of civilian planning agencies. The requirements of the military had enormous influence on the distribution of capital investments and the long-term planning of the Soviet economy. Other important aspects of the planning process for the military complex were due to priority given to military defense. The Central planning agencies paid particular attention to the demands of the country's defense. Such priorities had their negative sides as well. By working in parallel, military and civilian experts could create uncoordinated plans, which required additional time to complete the process of planning. Finally, military priorities increased the probability of intervention from the central agencies and lead to changes to the plans in the process of their execution.

Andrei V. Poletayev

The USSR Economic Developments in the 1980s: Essay on Socialist Political Economy

In the article an attempt is made to briefly analyze the main trends of the USSR economy in the 1980s, paying special attention to the government economic policy during this period.

In the first half of the 1980s the USSR economy was stagnating, however this stagnant, poor and absolutely ineffective economic system was relatively balanced. Due to the number of unrelated factors and several erroneous economic decisions in 1985—1986, some initial imbalances appeared in the government and household finances. The situation seriously worsened in 1987—1989 due to further errors in economic policy, which had nothing in common with «market reforms» and was completely in line with traditional Soviet methods of governance of the economy. As a result negative processes in the economy — uncontrolled growth of wages and money incomes of households, disorder in monetary system, acceleration of inflation, disintegration of economic ties at all levels, etc. — began to increase rapidly and caused destruction of the Soviet (centrally planned) economic system and led to the protracted economic crisis which began in 1990.

Tatyana V. Androsova

Soviet-Finnish Postwar Relations: Trade and Policy

Finland, edged between Russia and the West, found itself in unique political and economic conditions in relationship with its large eastern neighbor. Soviet experts developed new principles of relationship with Finland during the final stages of World War II and they emphasized the geopolitical importance of conquering Finnish markets. These principles were tested in 1944—1952 when Finland was the subject of war reparation payments. Later, long-term bilateral trade relationship as well as the economic and scientific

cooperation was utilized to keep Finland in the sphere of Soviet influence. The partnership established between the political leadership of both countries at the end of 1940s, facilitated the use of Finland as mediator between the USSR and the West. During the Cold War such mediation had a particular importance for Moscow.

Mika Arola

Credit Risk Associated with the Central Government of Finland and the «Russian premium» (1863–1938)

The article investigates the determination of the credit risk associated with the central government of Finland on the international financial exchanges in 1863–1938. It utilizes price quotations on Finnish government foreign bonds. Differences in bond prices contain information on various political and economic aspects affecting the creditworthiness of each issuer. This study concentrates on assessing what was the impact of the great political turmoil in Russian society on foreign financiers' views of Finland.

It turns out that political risk associated with the Finnish government mainly stemmed from Russia. Russia's efforts to suppress Finland's autonomy since the end of the 19th century, the Russian revolution of 1905, and particularly the events in 1917, all adversely affected foreign financiers' assessment on Finland. This presented a major change if compared to the situation in the 19th century when Finland enjoyed an ever widening autonomy within the Empire.

Riitta Hjerppe and Mats Larsson

Growth and Profits of Swedish and Finnish Large Businesses during the 20th century

The paper is part of a European research project *Performance of European Business in the 20th Century*, with participants from eight countries. In the project a database of quantitative and qualitative data is collected to analyze large European companies. Our paper compares Swedish and Finnish large businesses during the 20th century. Companies are measured by assets and turnover, and we calculate return on equity and holding return for the companies to find out about their performance.

The hypothesis is that the groups of large companies reflect the structures of the economies of the two countries. Other expected results are that the largest companies make good profits to invest to foster the respective economies. The results show similarity of groups of companies with the structures of the economies. Also the Swedish top companies are about twice the size of the Finnish ones and the returns on equity and total returns are higher in Sweden. This can be partly explained by Sweden being a bigger country, which industrialised earlier and had a more active stock market. On the other hand, the better opportunities for the Finnish companies to hide their profits and build hidden reserves may have caused the seemingly low profits during parts of the research period.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ ДЕРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ**История предпринимательства**

<i>Керов В.В.</i> Религиозный рационализм как фактор развития старообрядческого предпринимательства.	11
<i>Ульянова Г.Н.</i> Женщины — владелицы промышленных предприятий Москвы в XIX в.	32
<i>Щербаков И.В.</i> Германские инвестиции и предприниматели в промышленности Юга России (70-е гг. XIX в. — 1914 г.).	59

История финансов и банков

<i>Бугров А.В.</i> Ассигнационный банк в 1786—1818 гг.	118
<i>Морозан В.В.</i> Крупнейшие торгово-банкирские дома Одессы XIX в.	137
<i>Кириллов А.К.</i> Городские общественные банки Российской империи.	193
<i>Лизунов П.В.</i> «Невский банкир» Генрих Генрихович Блок	237

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ СССР**Экономика СССР в предвоенный период**

<i>Шпотов Б.М.</i> Компания Форда в Советском Союзе в 1920-е — 1930-е гг.	267
<i>Осокина Е.А.</i> Золото Торгсина	285
<i>Дэвис Р.В.</i> Архивы и экономика сталинизма	323
<i>Иголкин А.А.</i> Советская энергетическая стратегия и нефтяная промышленность в 1940 — первой половине 1941 г.	340

Военная промышленность СССР в конце 1920-х — 1930-е гг.

<i>Соколов А.К.</i> «Военизация» первой пятилетки (советская военная промышленность в 1927—1932 гг.)	366
<i>Маркевич А.М.</i> Нужды обороны и планирование военной промышленности в СССР в конце 1920-х — 1930-е гг.	441

Экономика СССР во второй половине XX в.

<i>Поletaев А.В.</i> Экономическое развитие СССР в 1980-е гг.: очерки политэкономики социализма	486
<i>Андросова Т.В.</i> Послевоенные отношения СССР и Финляндии: торговля и политика	511

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

<i>Арола М.</i> Кредитный риск финского правительства и «российские премии» (1863—1938 гг.)	547
<i>Хьерппе Р., Ларссон М.</i> Рост и прибыли шведского и финского бизнеса в XX в.	577
Summaries	632

Contents

Editorial notes	3
---------------------------	---

PRE-REVOLUTIONARY RUSSIA'S ECONOMIC HISTORY

Business History

<i>Kerov V.V.</i> Religious Rationalism as a Factor in the Development of Old Believers' Entrepreneurship	11
<i>Ulianova G.N.</i> Female Owners of Industrial Companies in Nineteen Century Moscow	32
<i>Scherbakov I.V.</i> German Investments and Entrepreneurs in the Industry of Southern Russia (1870s — 1914)	59

Financial and Banking History

<i>Bugrov A.V.</i> Assignment Bank in 1786—1818	118
<i>Morozan V.V.</i> Largest Banking Houses in Nineteen Century Odessa	137
<i>Kirillov A.K.</i> Public Town Banks of the Russian Empire	193
<i>Lizunov P.V.</i> «Nevsky Banker» Genrikh G. Blokk	237

USSR'S ECONOMIC HISTORY

Soviet Economy in Pre-War Period

<i>Shpotov B.M.</i> The Ford Motor Company in the Soviet Union, 1920s—1930s	267
<i>Osokina E.A.</i> Torgsin's Gold	285
<i>Davies R.W.</i> The Archives and the Stalinist Economy	323
<i>Igolkin A.A.</i> Soviet Energy Strategy and Oil Industry in 1940 and the first half of 1941.	340

Soviet Military Industry at the end of the 1920s and the 1930s

<i>Sokolov A.K.</i> Militarization of the First Five-Year Plan (The Soviet Military Industry, 1927—1932)	366
<i>Markevich A.M.</i> Requirement of National Defense and Planning of Military Industry in the USSR at the end of 1920s and the 1930s	441

Soviet Economy in the second part of the 20th century

<i>Poletayev A.V.</i> The USSR Economic Developments in the 1980s: Essay on Socialist Political Economy	486
<i>Androsova T.V.</i> Soviet-Finnish Postwar Relations: Trade and Policy	511

ECONOMIC HISTORY OF FOREIGN COUNTRIES

<i>Arola M.</i> Credit Risk Associated with the Central Government of Finland and the «Russian premium» (1863—1938)	547
<i>Hjerpe R., Larsson M.</i> Growth and Profits of Swedish and Finnish Large Businesses during the 20 th century.	577
Summaries	632

Экономическая история
Ежегодник. 2007

Редактор *Л. М. Елифанова*
Художественное оформление *А. К. Сорокин*
Компьютерная верстка *Л. А. Кругова*

ЛР № 066009 от 22.07.1998. Подписано в печать 18.04.2008.
Формат 60 × 90¹/₁₆. Гарнитура «Таймс». Бумага офсетная № 1.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 40,0. Тираж 800 экз.
Заказ № 3150

Издательство «Российская политическая энциклопедия»
(РОССПЭН)

117393, Москва, Профсоюзная ул., д. 82.
Тел. 334-81-87 (дирекция), 334-81-62 (отдел реализации)

Отпечатано с готовых файлов заказчика в ОАО «ИПК
«Ульяновский Дом печати». 432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14