

УДК 94(47)+94(470+571)

ББК 63.3(2)52; 63.3(2)6-2

Э40

Редакционная коллегия:

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

Экономическая история : Ежегодник. 2013. – М. : Политическая энциклопедия, 2014. – 702 с.

Э40

ISBN 978-5-8243-1930-9

В очередном выпуске ежегодника публикуются новейшие исследования по экономической истории. Раздел по истории Российской империи включает статьи: о трубном производстве в начале XX в., о становлении высшего коммерческого образования в России на рубеже XIX–XX вв., об организации зерновой торговли в начале XX в., о собираемости прямых налогов в России в середине XVIII в., об эволюции деятельности российских предпринимательских союзов в 1861–1917 гг. В отдельном разделе представлены статьи по истории страхового дела в России XVIII–XX вв. По истории советской экономики опубликованы статьи о роли иностранной технической помощи в создании и развитии советской бронетанковой промышленности в 1925–1935 гг. и в области авиастроения в 1924–1941 гг., о деле нефтяников-«вредителей» 1929–1931 гг., о борьбе ведомств за конверсию и реконверсию военной экономики в СССР в середине 1940-х гг., о кризисе продовольственного обеспечения в СССР начала 1950-х гг., о роли Л.Б. Красина в утверждении политики государственной монополии внешней торговли в советской России. В ежегоднике также опубликованы рецензии на книгу А.К. Соколова по истории советской военной промышленности в 1917 – июне 1941 г. Истории финансов и банков посвящены статьи о кредитных бюро в советской России периода НЭПа, об истории сберегательных касс в СССР, о деятельности Государственного банка СССР в контексте «золотой операции» 1928 г., о функционировании российских и советских банков в странах Среднего и Дальнего Востока в 1890–1920-е гг. В разделе по истории экономики зарубежных стран представлены статьи о волнах европейской экспансии в индоокеанской мир-экономике XVI – начала XIX в., а также по проблемам процесса модернизации на примере Индии.

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

УДК 94(47)+94(470+571)

ББК 63.3(2)52; 63.3(2)6-2

ISBN 978-5-8243-1930-9

© Коллектив авторов, 2014

© Политическая энциклопедия, 2014

Предисловие

Очередной, 14-й выпуск Ежегодника «Экономическая история» подготовлен редколлегией, в состав которой входят историки и экономисты из многочисленных научных центров нашей страны, объединенные в рамках Научного совета РАН по проблемам российской и мировой экономической истории РАН. Начиная с данного выпуска подготовка и публикация Ежегодника ведутся в Институте российской истории РАН.

Сборник открывает раздел «ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ». Вниманию читателя предлагается работа А. В. Акимова о трубном производстве в России в начале XX в. Здесь же представлена статья д. э. н. А. А. Бессолицына о становлении высшего коммерческого образования в России на рубеже XIX–XX вв. Автор приходит к выводу, что, несмотря на ряд особенностей, коммерческое образование в России развивалось в русле общеевропейских тенденций. В статье д. и. н. Н. Ф. Тагировой всесторонне рассмотрен процесс движения товарного зерна от производителя к оптовому потребителю в России начала XX в., отмечена тенденция все большего вовлечения в зерновую торговлю крупного капитала (прежде всего – банков), при сохранении, тем не менее, значимой роли и мелких торговых фирм.

В совместной работе PhD in History И. И. Федюкина и к. и. н. Е. С. Корчминой рассмотрен уровень недоимок по подушной подати России в послепетровский период (вторая–третья четверти XVIII в.) как индикатор эффективности российского государственного аппарата. В статье д. э. н. И. Н. Шапкина с точки зрения экономиста прослежены направления деятельности и формы взаимодействия с государством российских предпринимательских союзов в 1861–1917 гг.

Раздел «ИСТОРИЯ СТРАХОВОГО ДЕЛА РОССИИ» содержит статьи д. и. н. Ю. А. Петрова о месте России в системе международного страхования и перестрахования с середины XVIII в. до 1991 г., а также обзор д. и. н. Г. Н. Ульяновой, поставившей вопрос о необходимости введения в научный оборот такого вида массовых источников, как страховая статистика дореволюционного периода. Эти данные могут быть использованы как для реконструкции

масштабов страхования в имперской России, так и для структуры и объема народного богатства на рубеже XIX–XX вв.

Ведущее место в структуре ежегодника традиционно занимает раздел «ИСТОРИЯ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКИ». В центре внимания авторов находятся процессы экономического развития в рамках сталинской мобилизационной модели. В статье М. И. Верещака рассматривается роль иностранной технической помощи в создании и развитии советской бронетанковой промышленности в 1925–1935 гг. Известные в российском научном сообществе экономисты проф. П. Грегори (США) и проф. М. Харрисон (Великобритания) на материале рассекреченных документов российских архивов исследовали проблемы распределения в условиях сталинской диктатуры. Работа к. и. н. Ю. В. Евдошенко посвящена так называемому делу нефтяников-«вредителей» 1929–1931 гг. Проследив судьбы служащих бывшей фирмы Нобель в СССР, автор установил важные вехи генезиса советской политики борьбы с «экономической контрреволюцией». В статье к. и. н. А. Ю. Ермолова изучен эффект «сверхцентрализации» в ходе борьбы ведомств за конверсию и реконверсию военной экономики в СССР в середине 1940-х гг. К. и. н. В. Н. Круглов в статье «Последний сталинский голод» проанализировал кризис продовольственного обеспечения в СССР начала 1950-х гг. Работа д. и. н. М. Ю. Мухина посвящена советско-американскому сотрудничеству в области авиастроения в 1924–1941 гг. В статье германского историка д-ра Й. Хойслера рассмотрен опыт дореволюционной работы Л. Б. Красина в фирме Сименса при утверждении политики государственной монополии внешней торговли в советской России.

Нововведением выпуска является рубрика «РЕЦЕНЗИИ И БИБЛИОГРАФИЯ», которую редколлегия планирует сделать постоянной. Здесь представлены рецензии д. и. н. Ю. П. Бокарева и И. В. Быстровой на монографию д. и. н. А. К. Соколова «От военпрома к ВПК: советская военная промышленность, 1917 – июнь 1941 гг.» М., 2012.

Раздел «ИСТОРИЯ ФИНАНСОВ И БАНКОВ СОВЕТСКОГО ПЕРИОДА» отражает растущий интерес российских исследователей к этой проблематике. Ю. П. Голицын исследовал малоизученный вопрос о кредитных бюро в советской России периода новой экономической политики. В работе к. и. н. Р. Г. Кирсанова рассмотрена история сберегательных касс в СССР как источника государственного кредита и фактора сдерживания потребитель-

ского спроса населения. К. и. н. М. Г. Николаев проанализировал деятельность Государственного банка СССР в контексте «золотой операции» 1928 г. В центре внимания к. и. н. С. А. Саломатиной – функционирование российских и советских банков в странах Среднего и Дальнего Востока в 1890–1920-е гг.; автор ставит вопрос о трансформации имперских традиций в первом послереволюционном десятилетии.

Раздел «ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН» представляют две работы: к. и. н. К. А. Фурсов анализирует общее и особенное в трех волнах европейской экспансии в индоокеанской мир-экономике XVI – начала XIX в. В статье проф. П. Сингха (Великобритания) рассматривается одна из базовых проблем процесса модернизации развивающихся стран: централизация vs децентрализация (на примере Индии).

Сборник рекомендован к печати на заседании секции Ученого совета по отечественной истории XX века Института российской истории РАН.

Л. И. Бородкин, Ю. А. Петров, А. С. Грузинов

История экономики российской империи

Использование трубопрокатной продукции в начале XX в. в России

***Аннотация:** В статье рассматриваются основные направления использования трубной продукции в России в начале XX в. Особое внимание уделено использованию труб в нефтяной промышленности и в водопроводном хозяйстве городов. В статье представлены виды и типы трубной продукции в зависимости от материалов изготовления и их характеристик по направлениям применения.*

***Ключевые слова:** производство, рынок, железные трубы, чугунные трубы, производственные характеристики, диаметр, классификация, сортамент, требования, нефтепровод, водопровод.*

Российская трубная промышленность с момента своего зарождения в 80-х гг. XIX в. к началу XX в. стала одной из ведущих отраслей металлургического производства. Увеличение объема производства трубной продукции и стремительное улучшение ее качества были связаны с растущей индустриализацией страны и ростом потребности ряда отраслей экономики в качественных трубах. Основной объем потребления трубной продукции приходился на нефтяную отрасль, где применялись в первую очередь железные трубы, а также на жилищно-коммунальное хозяйство, где использовались преимущественно чугунные трубы. При этом с момента начала массового использования трубной продукции с 80-х гг. XIX в. до Первой мировой войны произошли существенные изменения в видах и характеристиках трубной продукции, потребляемой различными отраслями: появился постоянный сортамент чугунных труб, произошло значительное ужесточение требований к железным трубам в разных видах исполнения, были формализованы типы труб нефтяного сортамента и т. д. В результате бурного развития трубной отрасли в рассматриваемый период трубы как самостоятельный вид продукции практически приоб-

* Акимов Антон Викторович – аспирант кафедры исторической информатики (Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова).

рели черты современной отрасли. Это подтверждают близкие по своим параметрам требования к трубной продукции, сформировавшиеся виды труб, одинаковые способы производства, которые за исключением некоторых нюансов практически не изменились. Таким образом, трубная отрасль в начале XX в. сделала огромный шаг вперед в своем развитии, обеспечивая качественными трубами важнейшие отрасли экономики страны. Но при этом именно спрос со стороны нефтяной промышленности, машиностроения, коммунального хозяйства и некоторых других отраслей сформировал рынок трубной продукции. В связи с этим встают вопросы о том, как же изменялись требования к трубной продукции со стороны ведущих потребителей, где и каким образом использовались трубы – именно ответы на эти вопросы позволяют понять процесс формирования рынка и его особенности, ведь, как известно, спрос рождает предложение. Поэтому ниже предложено рассмотреть вопросы применения трубной продукции в начале XX в. в важнейших отраслях экономики, которые в первую очередь и формировали спрос на трубную продукцию и требования к ее характеристикам – это нефтяная отрасль и коммунальное хозяйство. Именно на эти отрасли приходилось до 90 % всей потребляемой трубной продукции. Помимо данных отраслей, трубная продукция активно использовалась в машиностроении, строительстве и некоторых других отраслях экономики, но в гораздо меньших объемах. При этом трубы, применяемые в машиностроении, были, пожалуй, наиболее качественными, но данный рынок был достаточно закрытым, и в нем не было массового спроса на трубную продукцию. При этом, помимо чугунных и железных труб, изготавливались и применялись также трубы и из других материалов (медные, латунные, свинцовые и т. д.), которые также не пользовались массовым спросом. В связи с этим предлагается рассмотреть именно использование железных и чугунных труб массового потребления в нефтяной промышленности и жилищно-коммунальном хозяйстве.

Использование железных труб

Как уже упоминалось, использование железных труб в начале XX в. нашло очень широкое применение, при этом основным потребителем данной продукции, как и сейчас, являлась нефтяная промышленность.

Развитие добычи и переработки нефти во многом способствовало совершенствованию производства труб, созданию новых видов продукции с улучшенными техническими свойствами. Трубы, используемые в нефтяной промышленности в это время, можно разделить на три больших товарных линии в зависимости от сферы применения: трубы для нефтепроводов, обсадные и бурильные трубы. И именно в зависимости от назначения каждого вида труб нефтяного сортамента, характеризующегося определенным уровнем производства, техническими особенностями и условиями эксплуатации, целесообразно исследовать применение трубной продукции в нефтяной отрасли.

Трубы для нефтепроводов

Начало применения трубопроводов для перекачки нефти в России связано с именем Д. И. Менделеева. В 1863 г. при посещении Сураханского завода он предложил использовать трубопровод для перекачки нефти с промыслов на завод. Менделеев расценивал применение трубопроводов для перекачки нефти и нефтепродуктов как первое условие процветания отечественной нефтяной промышленности¹. В 1877 г. он писал: «Дорог у нас провоз на арбах от колодцев до заводов, да и от заводов до моря, но это расстояние всего верст 15, много 20, а потому здесь необходимо, и даже крайне, проложить трубы и по ним вест сырую нефть до морских судов или до заводов, расположенных на море. Лучше же всего грузить наливом сырую нефть в резервуары кораблей и барок. Тогда и в устьях Волги можно избежать хлопотливой и дорогой перегрузки. Из кораблей надо выкачивать нефть в трубы, провести их через Волжское устье и наливать в баржи»².

Большинство инженеров и российских ученых были согласны с Д. И. Менделеевым. Так, профессор И. Тиме писал в 1885 г.: «Для перемещения жидких тел с механической точки зрения наиболее совершенным способом является трубопровод, как по своей простоте, так и по непрерывности действия. Полезное действие его высоко, потому что перемещению подвергается только полезный груз»³. Инженер М. А. Коншин писал в своей книге: «Пока на Кавказе мы не будем иметь трубопроводной сети для Баку и для Грозного, которая бы соединила наши нефтяные центры с портами Черного моря, Россия не в состоянии будет долго выдерживать серьезную борьбу с Северной Америкой в деле керосиновой торговли»⁴. Таким образом, наиболее передовые люди, инженеры

и ученые ратовали за создание в России трубопроводного транспорта как наиболее быстрого и экономичного, отвечающего всем требованиям развития промышленности страны в условиях все более быстрого роста спроса и увеличения конкуренции со стороны иностранных поставщиков. Но для данного транспорта требовалось создание трубной промышленности, производящей трубы с особыми эксплуатационными характеристиками. И во многом благодаря развитию трубопроводного транспорта и в целом нефтяной промышленности отечественное трубное производство совершило настоящий рывок в своем развитии к концу XIX – началу XX в.

Трубы, используемые в первых трубопроводах, в среднем имели диаметр 75–150 мм, толщину стенки 7–8 мм и длину 4,9–6,1 метра⁵. Первый нефтепровод длиной 9 км и диаметром 76 мм был построен в 1878 г. от Балаханских промыслов до нефтеперерабатывающего завода в Черном городе⁶. Трубы для него были выписаны из Америки, поскольку по качеству, цене и быстрой доставке были вне конкуренции⁷. Уже в 1883 г. общая длина нефтепроводов в районе Баку достигала 96 км, а к 1895 г. 317 км⁸. К 1895 г. в окрестностях Баку существовало уже 26 нефтепроводов, построенных от нефтяных источников до морских пристаней и керосиновых заводов. Практически все эти нефтепроводы были построены из американских материалов и по американским образцам. Длина их колебалась от 8 до 14 верст, диаметр труб составлял от 3 до 6 дюймов⁹. Для обеспечения герметичности соединялись трубы между собой при помощи резьбовых муфт, для этого на концы трубы нарезалась коническая резьба треугольного профиля. Применяли также соединения труб на стальных фланцах¹⁰. Важным событием для всего трубопрокатного производства и нефтяной промышленности явилось начало строительства в 1897 г. первого магистрального керосинопровода Баку – Батуми, первый участок которого был введен в действие в 1900 г., а окончательно трубопровод был пущен в 1907 г.¹¹ Трубопровод диаметром 200 мм шел вдоль Закавказской железной дороги и имел общую длину 853 км¹². Первые трубы на участки строительства начали поступать в 1898 г., доставлялись они сначала железнодорожным транспортом, а потом на телегах развозились вдоль всего строительства. Трубы по решению правительства изготавливались на российских заводах: Мариупольском, Сосновицком и Екатеринославском¹³. Руководил процессом талантливый инженер Н. Л. Щукин, побывав-

ший перед этим в США в целях знакомства с передовым опытом строительства нефтепроводов. Перед прокладкой трубы испытывались с рабочим давлением в 7,7–11,4 МПа, при том, что рабочее давление керосинопровода составляло около 4,0–5,4 МПа¹⁴. Не углубляясь в технические новшества трубопровода, скажем лишь о трубах, используемых при его возведении. Еще до строительства Щукин подготовил жесткую регламентацию качества труб и их типоразмеров. Так, наружный диаметр мог быть увеличен лишь на 1,5 %, внутренний – на 1 %, а овальность допускалась не более 2 мм¹⁵. Длина трубы составляла 5,33 м, ее внутренний диаметр – 204 мм, а толщина стенки – 8 мм. Внутренний диаметр был рассчитан из уравнения расхода, исходя из средней плотности керосина 820 кг/м³ и рекомендуемой скорости течения 1,5 м/с¹⁶. Толщина стенки была рассчитана по упрощенному методу при принятом рабочем давлении керосина 4,4–5,2, исходя из условий действия на нее радиальных сил при допустимом напряжении на растяжение металла 74,5 МПа¹⁷. По способу изготовления трубы являлись сварными со швом внакладку. Интересно, что антикоррозийной изоляцией служил свинцовый сурик на олифе, который обматывался джутовой тканью и вновь окрашивался суриком¹⁸. Все сооружения данного трубопровода были выполнены на высоком техническом уровне для своего времени, и сам трубопровод являлся одним из наиболее мощных в мире¹⁹.

После был построен еще ряд нефтепроводов, в результате чего общая их длина к 1914 г. достигла 1147 км²⁰. В 1910–1911 гг. сооружаются следующие нефтепроводы: Туха (Майкоп) – Краснодар диаметром 190 и 250 мм, Доссор – Ракуша (120 км), Ракуша – Море (34 км), к 1914 г. завершено строительство нефтепровода Грозный – Петровск (Махачкала) длиной 162 км и диаметром 200 мм²¹. Также был сооружен ряд нефтепроводов местного значения, в результате чего общая длина всех нефтепроводов составила 1253 км²². Как правило, эти трубопроводы сооружались вручную из труб, которые соединялись резьбовыми муфтами²³.

В начале XX в., несмотря на высокое развитие знаний о физике материалов, умение расчета напряжения от сжатия и удлинения трубы, внешнего и внутреннего давления, сопротивления изгибу и т. д., эти знания редко применялись при расчете толщины стенки трубы. Для каждого отдельного вида трубы чаще всего пользовались простыми, но проверенными опытом формулами²⁴.

В рассматриваемый период толщина стенок железных труб для нефтепроводов в дюймах определялась по формуле 1²⁵:

Формула 1. Определение толщины стенок для нефтепроводов

$$\delta = \text{около} \frac{1}{5,4 \times \sqrt{d}} + \frac{1}{8} \dots\dots$$

На основании данной формулы составлена таблица 1 для получения теоретической толщины стенок железных труб без добавочной толщины $C = 1/8$ дюйма, не участвующей в сопротивлении давлению.

В таблице 1 показано, как в начале XX в. определялась толщина стенок труб в рационально построенных трубопроводах, когда толщина стенок труб уменьшалась с возрастанием их диаметра. Но при этом данное правило распространялось на трубопроводы, целью которых была только перекачка нефти, но не ее подъем. К тому же указание относительно толщины стенок не соответствовало практике строительства трубопроводов в начале XX в.

Таблица 1

Теоретическая толщина стенок железных труб²⁶

| | | | | | | | | | |
|--------------------------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|
| Диаметр труб, в дюймах | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 12 |
| Толщина стенок, в дюймах | 1/9,35 | 1/10,8 | 1/12,07 | 1/13,23 | 1/14,29 | 1/15,27 | 1/16,2 | 1/17,08 | 1/18,71 |

Трубопрокатные заводы в начале XX в. обычно изготавливали трубы постоянного давления, толщина стенок которых возрастала с увеличением их диаметра. Лучшие американские заводы изготавливали для трубопроводов трубы высокого давления, где толщина стенок может быть выражена формулой 2²⁷:

Формула 2. Определение толщины стенок для труб высокого давления

$$\delta = \frac{1}{30} \times d + \frac{1}{8} (\text{дюйма})$$

Изготовление труб по таким нормам, где толщина стенок увеличивалась пропорционально диаметру, скорее всего, было связано с внешней прочностью, условиями перевозки и укладки, а самое главное – для получения соответствующей резьбы на концах²⁸. Но и тонкостенные трубы с постоянной толщиной также получили в начале XX в. широкое распространение. Подтверждает это продолжительный опыт конторы инженера А. В. Бари по отношению к нефтепроводам с трубами разной толщины. Данной конторой

был введен особой сорт американских тонкостенных железных труб «Casing», имеющих постоянную толщину, не зависящую от диаметра, а именно около $5/32$ дюйма для труб диаметром от 3 до 8 дюймов²⁹. Из этих труб, имеющих тонкую резьбу по краям, было устроено несколько нефтепроводов, а также станции различных железных дорог и нефтяных перевозочных обществ. Как показала практика, при перекачке по ним горячих остатков, которые оказывали значительные негативные воздействия, трубы и муфтовые соединения прекрасно выдерживали давление и в течение длительного времени не обнаруживали каких-либо повреждений. Это еще раз подтверждало известный уже на рубеже XIX и XX вв. тезис, что устойчивость труб к высоким давлениям определяется, помимо качества железа, главным образом качеством сварки и нарезки концов трубы и муфт. Это во многом является и правилом нашего времени: качество труб (и их цена, соответственно) нефтяного сортамента, в особенности насосно-компрессорных труб, часто определяется качеством резьбы. Таким образом, можно сделать вывод, что на рубеже веков в практике строительства нефтепроводов использовались, как правило, трубы для постоянного давления с увеличением толщины стенки при возрастании их диаметра. Но весьма широкое распространение получили также относительно тонкостенные трубы постоянной толщины, что было связано с их большей рациональностью при строительстве нефтепроводов постоянного давления. При этом качество тонкостенных труб требовало особого качества сварки и резьбы. Именно качество сварки во многом определяет надежность трубы. Так, в Америке в начале XX в. трубопроводы работали при рабочем давлении в 250–300 пудов на квадратный дюйм, в российских же нефтепроводах напряжение материала стенок не превышала 200 пудов³⁰. А газовые трубы, имеющие значительную толщину стенки, часто не выдерживали давление и в 100 пудов, разрываясь по шву. Таким образом, заказы на трубы обуславливались давлением, которому должны были подвергаться трубы. И на заводах, соответственно, под контролем правительственной комиссии этому вопросу уделялось особое внимание. В России в начале XX в. была принята американская практика испытания труб давлением, вдвое превышающем рабочее давление, а при укладке трубопровода – испытание давлением, превышающем рабочее в 1,5 раза³¹. Кроме того, на рубеже веков особое внимание уделялось конструкции муфты, которая соединяла трубы, и форме ее

нарезки. Для большей герметичности соединения первоначально американские, а затем и европейские, и российские трубные заводы стали придавать муфтам при нарезке слабую конусность. А так как при возникающем в трубопроводе давлении муфты получали значительно большее давление, чем трубы, то на практике, принятой в США, их делали в 2 раза толще относительно стенок труб³².

Одним из важнейших вопросов при строительстве нефтепроводов в отношении трубной продукции, помимо толщины стенок и диаметра трубы, был вопрос о зависимости стоимости перекачки нефти и диаметра трубы. Данная зависимость напрямую рассматривалась для труб постоянной – и для перемены толщины стенки, и для разного давления. Как было рассчитано Шуховым, для труб диаметром больше 12 дюймов стоимость перекачки убывает с возрастанием диаметра. Но данное правило действует только при прочих равных условиях производства трубы, ее транспортировки и укладки. На практике же при увеличении диаметра трубы свыше 12 дюймов возрастает трудоемкость процесса сварки трубы при толщине стенки в $3/16$ дюйма, также увеличивается вероятность смятия трубы при увеличении нагрузки во время нарезания резьбы, при укладке их, от давления грунта и т. д. Все это связано с тем, что при увеличении диаметра трубы резко увеличивается толщина стенки. Так что при сравнении стоимости транспортировки с учетом всех параметров на практике находили более выгодным укладывать 2–3 ряда тонкостенных труб меньшего диаметра³³.

Обсадные трубы

В начале XX в. крепление скважин осуществлялось преимущественно тремя видами обсадных труб: железными клепаными трубами, потайными трубами и свинчивающимися трубами³⁴. Данные виды труб получили свое название по способу крепления в обсадную колонну. Причем выделение подобных названий в товарной номенклатуре трубной продукции начала XX в. достаточно условно. Это связано с тем, что потайные и клепаные трубы изготавливались чаще всего непосредственно на нефтяных промыслах. Их изготовление определялось необходимостью и носило больше стихийный характер, потому выделить среди них четкие границы типоразмеров, толщину стенок и диаметры достаточно сложно. Это все зависело от типа скважины, ее глубины, характера породы и многими другими факторами. И в целях стандартизации были только определены рекомендуемые размеры, число

заклепок и другие параметры подобных труб, определяющие целесообразность и эффективность их применения. Только свинчивающиеся трубы изготавливались трубными заводами и были подвержены некоторой стандартизации. Хотя еще с конца XIX в. велись разработки новых конструкций обсадных труб, они не получили широкого распространения, несмотря на то что обладали явно лучшими характеристиками. Связано это было с бюрократическими проволочками и нежеланием внесения изменений в обсадные конструкции, пока рентабельность действующих конструкций была достаточно высокой. При этом эффективность их применения определялась прежде всего простотой конструкции с невысокой стоимостью, зависящей от толщины стенки и числа заклепок или качества свинчивающихся конструкций, а также герметичностью и прочностью на разрыв и изгиб. При этом в каждом конкретном случае применения обсадных труб в начале XX в. приходилось жертвовать каким-либо свойством, т. к. используемые трубы были далеко не совершенны.

Потайные трубы, получившие свое название по способу крепления, использовались, если в устойчивых породах встречались рыхлые породы, которые могли осыпаться и которые нужно было укрепить. Эти трубы опускались в скважину на особых инструментах разнообразного типа и вколачивались в породу так, чтобы они прикрывали стенки скважины футов на 6 ниже и выше обваливающихся пластов. При спуске труб скважину под их башмаком не расширяли, а углубляли далее диаметром, который допускал внутренний диаметр спущенных труб³⁵.

Железные клепаные трубы имели самую простую конструкцию. В Бакинском районе в начале XX в. для крепления скважин применялись преимущественно клепаные трубы, с продольными швами с одним или двумя рядами заклепок, которые часто изготавливались непосредственно на самом промысле³⁶. Кроме того, часто употреблялись смешанные колонны: нижнюю часть колонны изготавливали из железа толщиной $\frac{5}{16}$ дюйма, а верхнюю – $\frac{1}{4}$ дюйма. Длина отдельной трубы обычно составляла 2 аршина, трубы склепывались между собой из 2, 3 и 4 частей, составляя колена таким образом, что конец одной входил в муфту другой. Муфты делали такой же толщины, что и сами трубы, высота муфты от 9 до 12 дюймов, с преобладанием последней³⁷. Колена клепаных труб обычно длиной 2 аршина изготавливались из листов

котельного железа $3/16$ и $5/16$ дюйма и соединялись между собой муфтами также из котельного железа³⁸.

Герметичность шва определялась расстоянием между заклепками, которое должно было составлять 2,5 диаметра заклепки (или примерно 1,5 дюйма). При более же частом применении заклепок герметичность шва увеличивалась, но терялась прочность трубы³⁹.

Перед применением заклепок трубы подвергались еще обточке на торцах и подготовке листа к оттягиванию кромок («ласка»). Обточкой достигалось сближение торцовых кромок смежных труб при склепке их в колонну. Оттягивание «ласки» имело целью достижение водонепроницаемости труб, а также придание им более правильной формы и большей прочности⁴⁰.

Разница между одношовной и двухшовной клепаной трубой заключалась в том, что для изготовления последней ширина железного листа бралась больше, чем для одношовной, на такую величину, чтобы можно было поместить второй ряд заклепок в шахматном порядке. Данная величина была постоянной для всех труб и составляла 1,25 дюйма. Это удорожало стоимость трубы, т. к. увеличивался вес трубы (например для трубы в 2 аршина на 6 фунтов). Когда труба была склепана по продольному шву, к ней на один из концов приклепывалась муфта, которая насаживалась на трубу с наружной стороны на половину ее высоты. Именно в таком виде обсадные клепаные трубы и срачивались в колонну⁴¹.

На нефтяных промыслах иногда также применялись так называемые двойные обсадные трубы, являющиеся разновидностью клепаных труб. Назначением таких труб было придание обсадной колонне особой прочности за счет увеличения толщины стенок. Их устройство представляло следующее: колена подобных труб составлялись из двух частей – наружной и внутренней – таким образом, что внутренняя труба с одного конца выступала настолько, что ее можно было склепать с наружной трубой следующего колена. Обычно выступ внутренней трубы составлял не менее 16 дюймов⁴². На изгиб прочность таких конструкций была очевидна, хотя при прочности на разрыв она ничем не превосходила обычные трубы. Одним из вариантов двойных труб было изменение положения внутренней трубы относительно наружной на 0,5 высоты, в результате чего появлялась очень солидная конструкция. Но при подобных операциях встречался ряд трудностей, которые в совокупности с дороговизной подобных конструкций и их относи-

тельной эффективностью (в основном на изгиб) способствовали крайне редкому использованию подобных конструкций.

Муфта приклепывалась к трубе обычно 3 рядами заклепок в шахматном порядке, а при больших диаметрах – 2 рядами. Имевшая место практика на Бакинских промыслах делать на каждом ряду число заклепок равным диаметру в дюймах не оправдала себя, т. к. часто разрыв таких клепаных труб происходил, как правило, за счет срезания заклепок или даже их выдергивания из отверстий. А для того чтобы этого не происходило, Глушков, известный специалист в области строительства скважин, советовал употреблять количество заклепок, представленное в таблице 2:

Таблица 2

Рекомендуемое количество заклепок при прикреплении муфты к обсадным трубам⁴³

| Диаметр, дюйм | Число заклепок | Диаметр, дюйм | Число заклепок |
|---------------|----------------|---------------|----------------|
| 10 | 12 | 22 | 26 |
| 12 | 14 | 24 | 29 |
| 14 | 17 | 26 | 31 |
| 16 | 19 | 28 | 33 |
| 18 | 22 | 30 | 35 |
| 20 | 24 | 32 | 38 |

При относительно простой конструкции и возможности изготовления их непосредственно на промыслах клепаные обсадные трубы имели очень существенный недостаток – они были достаточно негерметичны, что отражалось на продуктивности и стоимости эксплуатации скважины. Недостаточная герметичность данных труб обуславливалась частым выпадением заклепок, отставанием кромок тела трубы от муфты и загибом этих кромок внутрь⁴⁴. Заменой клепаных труб были трубы свинчивающиеся, не имеющие подобного недостатка. Подобные трубы пришли из Америки, где имели исключительное использование, а в России главным образом использовались в Грозненском районе. Ограниченное их использование определялось прежде всего чрезмерной дороговизной и ограниченным размером внешнего диаметра трубы. Примерно с конца 10-х годов XX в. свинчивающиеся трубы стали использоваться и в Бакинском районе, где применялся особый тип свинчивающихся труб – с муфтами, которые применялись для колонн конечного диаметра в целях тампонажа.

Крепление скважин свинчивающимися трубами имело более сложный характер, нежели клепаными. Свинчивающиеся трубы изготавливались трубными заводами способом сварки внахлест. Длина отдельных таких труб составляла от 10 до 22 футов, а толщина стенок в зависимости от диаметра и требуемой прочности – от 4 до 8 мм. По способу изготовления свинчивающиеся трубы различали двух родов: газовые и сваренные внахлест или просто сваренные. Стенки первых были сведены встык, стенки вторых заходили друг на друга⁴⁵. Концы свинчивающихся труб обтачивались на токарном станке, благодаря чему колонна труб делалась совершенно прямой. Основным поставщиком свинчивающихся труб на Бакинских промыслах являлось Никополь-Мариупольское общество.

В 1894 г. С. Г. Войслав при исследовании причин поступления воды в скважину разработал свой способ винтовой нарезки концов труб, менее ослабляющий их стенки и дающий вполне надежное соединение. Он предложил соединять штанги посредством муфт с винтовой нарезкой, которая благодаря постепенному уменьшению толщины нитки до нуля вовсе не ослабляет сечение нарезаемого предмета и дает полную возможность соединять части пустотелой штанги муфтой без ослабления ее сечения⁴⁶.

На рубеже XIX и XX вв. различали три вида свинчивающихся труб:

1) трубы, которые будучи свинченными, имели ровную внутреннюю поверхность. Данные трубы представляли собой или копию с газовых труб, т. е. соединялись муфтами, или же имели на одном конце раструб, несущий на внутренней поверхности винтовую нарезку и служащий муфтой;

2) трубы, имеющие ровную внешнюю поверхность. Эти трубы имели суженный конец, чтобы можно было его вернуть в другую трубу, или же имели оба конца обточенные, для наворачивания на них муфты;

3) трубы, имеющие ровную внутреннюю и внешнюю поверхности. Эти трубы имели стенки вдвое толще обыкновенных, иначе места креплений выходили слабыми⁴⁷.

Но широкое использование свинчивающихся обсадных труб для крепления буровых скважин, дающих весьма благоприятные результаты в борьбе с водой, ограничивалось их дороговизной, особенно ощутимой при больших диаметрах и глубинах скважин, зависящей с одной стороны, от самой фабрикации сварных труб,

а с другой – от технических требований⁴⁸. В результате толщина стенок таких свинчивающихся обсадных труб была обыкновенно больше, чем клепаных, что также увеличивало их стоимость. Эти особенности сварных труб заставили членов технической комиссии Съезда нефтепромышленников искать компромисс между свинчивающимися сварными и клепаными трубами, стараясь исключить недостатки как тех, так и других труб. В результате внимание было обращено на возможность замены сварных труб с винтовой нарезкой на сварные трубы с приклепанными к трубам муфтами. Хотя подобные трубы по своей герметичности несколько уступали сварным трубам с винтовой нарезкой, но, тем не менее, обладали достаточно высокими эксплуатационными свойствами. В силу того, что новый вид труб нельзя было изготавливать непосредственно на промыслах, подобно клепаным, было принято решение провести переговоры с Никополь-Мариупольским заводом об организации производства данного вида труб там. В результате переговоров в 1908 г. было принято решение начать производство сварных труб с приклепанными муфтами на Никополь-Мариупольском заводе по установленному единому шаблону с утвержденным единым количеством заклепок на трубе и муфтах. При этом данное производство должно было соответствовать последним достижениям техники и требованиям нефтяной промышленности – например, сверление отверстий должно было осуществляться многошпиндельными станками через стальной шаблон⁴⁹. В результате были установлены стандартные параметры сварных труб с приклепанными муфтами, представленные в таблицах 3 и 4.

Таблица 3

Параметры сварных труб с приклепанными трубами⁵⁰

| Длина колена на труб, саж. | | | Высота муфты, дюйм | Толщина колена, дюйм | Число рядов заклепок в полумуфте | Диаметр заклепок, дюйм | Глубина зиньковки, дюйм |
|----------------------------|---|---|--------------------|----------------------|----------------------------------|------------------------|-------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 12 | 1/4 | 3 | 1/4 | 1/16 |

Расстояния между рядами заклепок на муфте были приняты следующие: от кромки до ближайшего ряда 1 1/4 дюйма, между первым и вторым рядом 1 7/8 дюйма, между последующими 1 1/8 и 2 дюйма⁵². Таким образом, был выработан новый тип обсадных труб, который по своим эксплуатационным свойствам значительно превосходил предшествующие. При этом производство

сварных обсадных труб в России вступило в новую фазу своего развития, т. к. кустарное производство обсадных клепаных труб, широко используемое до этого времени, стало постепенно уступать лидирующее положение заводскому производству.

Таблица 4

Количество заклепок в сварных трубах с приклепанными муфтами⁵¹

| Диаметр трубы, дюйм | Число заклепок в ряду муфты |
|---------------------|-----------------------------|
| 10 | 12 |
| 12 | 14 |
| 14 | 17 |
| 16 | 19 |
| 18 | 22 |
| 20 | 24 |
| 22 | 26 |
| 24 | 29 |
| 26 | 31 |
| 28 | 33 |
| 30 | 35 |
| 30 | 38 |

Новые конструкции обсадных труб были связаны целиком с именем Н. Соколовского, известного своими трудами в области бурения и нефтяного дела. Следует сказать, что применяющиеся конструкции обсадных труб с начала первых нефтяных скважин в Баку были крайне неэффективны с точки зрения использования материала. В силу постепенного истощения верхних нефтяных слоев глубина скважин возрастала, в результате чего количество обвалов увеличивалось. Для их предотвращения активно использовались обсадные трубы так называемой телескопной системы, когда один конец труб имел достаточно большой радиус с постепенным уменьшением к маленькому радиусу на другом конце трубы. Для предупреждения обвалов стенок скважины вниз спускали стальную обсадную колонну, которая под влиянием собственного веса или при приложении задавливающей силы непрерывно спускалась вниз по стволу скважины по мере ее углубления. Когда обсадную трубу прихватывала порода и продвижение ее вниз прекращалось, в скважину спускали новую обсадную колонну меньшего диаметра и т. д. Поскольку порода прихватывала обсадные колонны часто, в законченной бурении скважине оказывалось до двух десятков обсадных колонн, что приводило к огромным затратам металла на крепление⁵³. Так, скважины глу-

биной 300 саженей (639 м) начинали трубами диаметром 36 дюймов (91,3 см), а заканчивали 12–16-дюймовыми (30,6–60,6 см). Вот почему для крепления одной такой скважины требовалось около 4 верст (4,26 км) обсадных труб, а их общий вес достигал более 25 тыс. пудов (4090 т)⁵⁴. При креплении скважины 12–14 колоннами с большим начальным диаметром труб (начиная с 42") расходовалось огромное количество металла – свыше 0,5 т на каждый метр проходки⁵⁵. Еще в 1910 г. крупнейшая нефтяная фирма бр. Нобель бурила скважины так, как это описано в одном архивном документе: «Начали бурить 30" трубами, но без направления в шахте, вследствие чего скважина сейчас же искривилась и пришлось начать снова... За 10 дней пробурили 119 футов; по остановке 27" труб продолжали бурение без труб с 6 по 24 августа и за это время пробурили 292 фута, т. е. средняя скорость бурения без труб – 15,4 фута в сутки. После этого спускали 24" трубы и с 30 августа продолжали бурение каждый день, опуская трубы... Скорость за 15 дней в среднем составляла 11 футов в сутки»⁵⁶. Поняв бесперспективность подобной конструкции, Соколовский взялся за создание принципиально новой трубы. Не углубляясь в процесс создания и технических характеристик «активной колонны обсадных труб» Соколовского, скажем лишь, что в 1908 г. под его руководством на Днепровском заводе Южнорусского металлургического общества была выпущена первая опытная партия обсадных труб новой конструкции. Сначала была проведена прокатка стального листа с сопротивлением на разрыв 70 кг/мм² и толщиной 5 мм, а затем его изгиб в холодном состоянии на трубной вальцовке в трубу 14 дюймов. Таким образом, была доказана возможность изготовления гладких стальных труб не из отдельных клепок, а из цельных листов с фасонными вырезами для ступенчатого соединения⁵⁷. Новая система обсадных труб Н. Соколовского являлась двустенной, стенки склепывались герметично в холодном состоянии пистонными заклепками, а трубы соединялись между собой ступенчато под углом к их оси, причем трубы получались гладкими, как снаружи, так и внутри, с потерей в соединениях, в зависимости от числа уступов, 10–12,5 % их сопротивления. Герметичность труб, заклепок, шурупов и уплотненных швов проверялась при внешнем давлении воды до 60 атмосфер, а прочность соединений на шурупах – давлением по оси более 500 тонн под гидравлическим прессом⁵⁸. В результате теоретических наработок и последующих практических испытаний был создан новый тип обсадных труб и составлен проект крепления

нефтяных скважин обсадными трубами. Таким образом, новая система обсадных труб в совокупности со способами крепления в обсадную колонну представляла серьезный шаг в развитии труб нефтегазового сортамента. Именно данные системы обсадных труб можно считать по своим техническим параметрам предшественниками современной обсадной трубы. Но несмотря на все преимущества, данный вид крепления обсадных труб практически не нашел применения по ряду причин, главными из которых были бюрократические, а также противодействие трубных и металлургических заводов, которым было выгодно использование большого количества металла.

Но, несмотря на отсутствие спроса на трубы системы Соколовского, расход обсадных труб значительно сократился при замене ударного способа бурения на вращательный (или роторный)⁵⁹.

Таким образом, можно сделать вывод, что применяющиеся в начале XX в. обсадные трубы имели совершенно разные конструкции и их тип постоянно менялся в зависимости от требования буровых скважин. В таблице 5 представлены основные виды обсадных труб, сформировавшиеся к 1914 г., а также их средняя цена и такой важнейший параметр, как сопротивление разрыву.

Таблица 5

Виды обсадных труб в начале XX в., цена труб и сопротивление их разрыву⁶⁰

| Наименование вида обсадных труб | Цена, руб./пуд | Сопротивление разрыву, кг/мм ² |
|--|----------------|---|
| Негерметичные трубы с наружными муфтами или раструбами | | |
| Клепаные 2-аршипные трубы бакинского типа | 2,2 | 8 |
| Сварные трубы длиной 7 футов с приклепанными сварными муфтами | 3,5 | 10 |
| Герметичные трубы с наружными муфтами или раструбами | | |
| Сварные трубы на обыкновенных винтовых соединениях толщиной 6–8 мм | 4,5 | 9 |
| Сварные трубы на конусных винтовых соединениях толщиной 6–8 мм | 5,0 | 9 |
| Бесшовные (Маннесмановские) трубы на конусной резьбе толщиной 6–8 мм | 6,0 | 13 |
| Английские сварные на винтовых соединениях толщиной 8–10 мм | 7,0 | 12 |
| Герметичные трубы, гладкие снаружи и внутри | | |
| Сварные на винтовых соединениях толщиной 12 мм | 5,0 | 4 |
| Сварные трубы системы Н. Соколовского (разной толщины) | 5,0 | 22 |

Как видно из таблицы, цена труб и их технические характеристики (сопротивление разрыву, способ производства, наличие герметичности) были, как правило, прямо пропорциональны: чем выше цена, тем выше технические параметры.

Таким образом, в начале XX в. в качестве обсадных труб применялись как клепаные трубы кустарного производства, так и бесшовные и сварные трубы разной толщины стенки и разных типов соединения. Соответственно, можно сделать вывод, что в рассматриваемое время не существовало единого способа производства и крепления обсадных труб. Это, с одной стороны, усложняло процесс крепления нефтяных скважин, а с другой – давало возможность выбора от самых простых труб до труб с высокими характеристиками. Такая ситуация была возможна благодаря относительно простой системе добычи нефти при неглубоких скважинах. Но по мере истощения нефти в верхних слоях почвы, нефтяные скважины углублялись, усложнялась их конструкция и, соответственно, требования к трубам, используемым при их креплении, повышались.

Бурильные трубы

Помимо нефтепроводного транспорта и обсадных труб, важным элементом развития трубного производства России, связанного с нефтяным комплексом, является появление бурильных труб для нефтедобычи, а также труб для переработки нефти. Данные виды труб фактически не встречаются в источниках, т. к. в рассматриваемый период времени они не выявляются как самостоятельные товарные линии. Их можно также выделить по способу использования в нефтяной промышленности, исходя из современного понимания товарных линий, характеристики которых близки данным видам. В качестве бурильных труб в начале XX в. использовались обычные трубы без каких-либо дополнительных характеристик. Единственным их отличием был способ соединения между собой, который требовал особой прочности. В начале XX в. появился новый вращательный способ бурения, вытеснивший применяемый ранее ударный способ. Вращательный способ бурения имеет принципиально новую основу: горные породы разрушаются долотом непрерывно, а вынос разрушенной породы происходит одновременно с ее разрушением. При вращательном (роторном) бурении вращение колонны полых бурильных труб, к нижнему концу которых присоединено долото, осуществлялось

специальным механизмом – ротором, установленным на поверхности⁶¹. Первые бурильные трубы изготавливались из низкоуглеродистой стали и соединялись между собой с помощью мелкой резьбы. Эта резьба плохо сопротивлялась постоянному свинчиванию и завинчиванию, и соответственно требовалась частая замена труб. При этом свертывание и развертывание бурильных труб производились обычно цепными ключами вручную⁶². В 1910 г. были созданы первые бурильные трубы с бурильными замками с конической упорной крупной резьбой, которые соединялись с трубой через коническую треугольную мелкую резьбу, что значительно увеличило срок эксплуатации труб. При этом даже в таких технически более развитых странах, как США, бурильные трубы с внутренней высадкой появились лишь после 1910 г., только тогда появилось и четырехлопастное долото. Практика бурения скважин с перфорированной трубой внизу бурильной колонны была введена только в 1910 г.⁶³ А в 1914 г. бурильные трубы стали выпускать из стали с более высоким содержанием углерода, что способствовало увеличению их прочности. Новые витки улучшения качественных характеристик бурильных труб относятся уже к послереволюционному времени.

Помимо транспортировки и добычи нефти, трубы использовались и в газовой промышленности. В 1901 г. Кокорев на территории своего завода, расположенного в Сураханах, заложил первую буровую с целью получения из нее газа для отопления завода. В 1902 г. с глубины 207 м он получил газ. Успешно пробуренная Кокоревым газовая скважина в Сураханах привлекла сюда и других нефтепромышленников. С целью получения газа здесь начинают закладывать скважины фирмы бр. Нобель, Бенкендорфа, Мирзоева, Кубано-Черноморское общество, Ассадулаев и др. Сураханский район быстро получил славу крупного газового месторождения, откуда газ по трубам транспортировался в другие районы бакинских промыслов⁶⁴. Также железные трубы использовались для транспортировки газа и во многих других крупных городах. Так, например, в Казани газ распределялся по городу по трубам диаметром 15 дюймов. Таких труб в то время (1874) в Казани было проложено 47 верст⁶⁵.

Таким образом, можно сделать вывод, что в начале XX в. трубы, используемые в нефтяной промышленности, несмотря на отсутствие единых требований к производству и техническим параметрам, постоянно совершенствовались. Особенно это касалось

обсадных труб, которые в течение двух десятков лет претерпели существенные изменения в своем производстве от кустарных клепаных труб до бесшовных труб с винтовой нарезкой. Трубы для нефтепроводов, имевшие первоначально высокие технические параметры, изменились намного меньше. Но их производство шагнуло далеко вперед, предоставляя широкие возможности для выпуска различных вариантов труб с разными диаметрами, толщиной стенок, соединениями и прочими параметрами. При этом потенциальный рынок для использования подобных труб был крайне обширным: ведь только около 6 % добываемой в Бакинском районе нефти перекачивалось по нефтепроводам⁶⁶, а в Грозненском районе данный показатель составлял 10 %⁶⁷. А это, в совокупности с выгодными условиями эксплуатации нефтепроводов, представляло потенциальный серьезный рост объемов производства труб нефтяного сортамента. Но, к сожалению, во время Первой мировой войны, революции 1917 г. и последующей Гражданской войны выпуск труб фактически был прекращен, и новый этап развития трубной отрасли начался только в середине 1920-х гг., когда советскому государству потребовалось большое количество энергоресурсов для своего развития.

Использование чугунных труб

Широкое использование чугунные трубы в России получили примерно с середины 50-х годов XIX в., когда началось активное строительство водопроводов. До 1867 г., с момента введения специального тарифа на чугунные трубы, когда их производство стало налаживаться на российских заводах, они ввозились из-за границы, в первую очередь из Англии. К концу XIX в. в России имелось уже несколько заводов по изготовлению данного вида продукции, выпускающих изделия весьма высокого качества. Некоторые из заводов ввели у себя уже и машинную формовку изделий⁶⁸. К началу XX в. чугунные трубы составляли предмет массового производства, образующий особую отрасль чугунолитейного дела⁶⁹.

Важную роль в формировании нормального метрического сортамента труб и их классификации играли Русские водопроводные съезды, которые регулярно освещали на своих собраниях проблемы производства чугунных труб. Одним из главных аргументов развития в России сети водопроводов, а значит и применения водопроводных труб из чугуна, являлась противопожарная без-

опасность российских городов. Так как для удешевления строительства водопроводов требовался четкий и регламентируемый для всех заводов стандарт производства труб, то на Русских водопроводных съездах данный вопрос неоднократно поднимался. Согласно определению V Русского водопроводного съезда, чугунные трубы «должны быть цилиндричны, гладки, чисты, без трещин, пузырей и т. п. недостатков и должны быть покрыты на заводе асфальтирующим составом хорошего качества»⁷⁰. На этом же съезде были определены и основные метрические характеристики чугунных труб, которые представлены в таблице 6.

Таблица 6

**Примерный сортамент чугунных труб
по материалам V Русского водопроводного съезда⁷¹**

| Диаметр | | Толщина стенки | | Вес, 1 погонный метр, кг |
|---------|-------|----------------|------|--------------------------|
| дюйм | мм | дюйм | мм | |
| 1,5 | 38,1 | 6/32 | 4,83 | 9,9 |
| 2 | 50,8 | 6/32 | 4,77 | 11,6 |
| 2,5 | 63,5 | 7/32 | 5,56 | 13,3 |
| 2,75 | 69,82 | 8/32 | 6,35 | 14,8 |
| 4 | 101,6 | 9/32 | 7,15 | 23,5 |
| 5 | 127 | 19/64 | 7,54 | 30,5 |
| 6 | 152,4 | 10/32 | 7,94 | 38,8 |
| 8 | 203,2 | 11/32 | 8,74 | 56 |

Позже вопросы нормального метрического сортамента чугунных труб неоднократно поднимались на заседаниях Русских водопроводных съездов, в результате чего были сформированы основные требования и их метрические размеры. Но основные характеристики труб остались такими же, как принятые на V съезде. Так, в 1911 г. сортамент Общества Брянских заводов, одного из крупнейших в России производителя чугунных труб, был сформирован на основе решений о метрическом сортаменте чугунных труб именно V Русского водопроводного съезда. По данному сортаменту Общество Брянских заводов производило чугунные водопроводные трубы вертикальной отливки раструбом вниз, диаметром от 50 до 1200 мм, а также фасонные части к ним и устройства для водопроводов⁷². Также все поставляемые трубы, как отмечалось в документе, изготавливались из лучшего литейного чугуна по установленным V Водопроводным съездом размерам и весу. Отступления против нормального веса допускалось +/- 5 % для

труб и +/- 15 % для фасонных частей. Также трубы по желанию заказчика могли быть изготовлены тонкостенными (легковесными) для более низкого давления с уменьшением толщины стенки до 20 %⁷³. При этом наиболее употребительные диаметры чугунных труб колебались от диаметра в 25 мм при длине в 1,5 м до диаметра в 1 м при длине в 4 м⁷⁴. Таким образом, сортамент чугунных труб в начале XX в. был достаточно широк, и отечественные производители покрывали основную его часть. С начала 90-х годов XIX в. чугунно-труболитейное производство в России было нормировано, и по своим качественным характеристикам к началу XX в. отечественные трубы превосходили заграничные трубы, которые еще недавно активно использовались при строительстве водопроводов⁷⁵. Водопроводы крупнейших российских городов, требовавших труб очень больших диаметров (как, например, в Москве – 36 и 42 дюйма), комплектовались почти исключительно трубами российского производства⁷⁶.

Чугунные трубы в начале XX в. активно использовались во многих отраслях промышленности. Особенно интенсивно в водопроводах и канализациях городов, которые очень активно строились в это время. По данным правительственного издания «Водоснабжение и способы удаления нечистот в городах России», которое вышло в 1912 г., водоснабжение в России было в 219 населенных пунктах, что составляло 20,3 % от общего их числа⁷⁷. Наиболее подробно водопроводная система российских городов рассмотрена в труде «Водопроводы русских городов», где определены основные характеристики системы каждого города за 1909–1910 гг. на основе специально подготовленных вопросников. Всего было разослано более 200 вопросников, но результаты от 8 городов не были получены⁷⁸. Данные заполненных анкет и послужили основным материалом издания. Для анализа были использованы данные анкеты, а также список городов, не приславших описание водопроводов, но имеющих в правительственном издании. По данным обобщенного списка в 1910 г. общая протяженность водопроводных сетей в России составляла 5 287,3 км⁷⁹.

Все города на основе имеющихся данных целесообразно классифицировать по двум категориям: на основе числа жителей в каждом городе и на основе числа метров водопровода в расчете на одного жителя. Города по числу жителей целесообразно разделить на 6 групп, которые представлены в таблице 7. Наиболее многочисленна группа городов с населением от 20 до 50 тыс. чело-

век (55 городов), самая маленькая – более 1 млн жителей (Москва и Санкт-Петербург). Интересно, что на долю Москвы и Санкт-Петербурга приходилось 25 % населения, имеющих водопроводное обеспечение и 22 % всех водопроводных сетей России, при этом и средняя обеспеченность жителя этих городов примерно равнялась средне российской (0,35 м на 1 человека против 0,39 м). И что особенно важно, обеспеченность 1 человека метрами водопровода наиболее значительна была в городах с населением менее 20 тыс. человек (0,59 м на 1 человека).

Таблица 7

Классификация водопроводной сети городов по числу жителей⁸⁰

| Показатель | Число жителей | Общая длина сети, м | Кол-во м водопровода на 1 человека | % числа жителей от общего кол-ва людей в городах | % сети от всей сети городов |
|------------------------------|---------------|---------------------|------------------------------------|--|-----------------------------|
| Более 1 млн человек | 3 401 308,00 | 1 187 243,85 | 0,35 | 25,32 | 22,45 |
| От 400 тыс. до 1 млн человек | 1 871 093,00 | 943 887,57 | 0,50 | 13,93 | 17,85 |
| От 100 до 400 тыс. человек | 3 052 827,00 | 1 003 767,06 | 0,33 | 22,73 | 18,98 |
| От 50 до 100 тыс. человек | 2 106 533,00 | 765 938,93 | 0,36 | 15,68 | 14,49 |
| От 20 до 50 тыс. человек | 1 722 436,00 | 768 166,41 | 0,45 | 12,82 | 14,53 |
| Менее 20 тыс. человек | 408 623,00 | 239 579,81 | 0,59 | 3,04 | 4,53 |

Примечание: В расчетах использована также и длина загородной сети.

Средняя обеспеченность 1 жителя российского города равнялась 0,39 м водопровода. При этом существовала значительная дифференциация по этому показателю (таблица 8). На наибольшее число жителей (70 %) приходилось от 0,2 до 0,5 м обеспеченности водопроводом. В эту же группу попали и крупнейшие города (Москва, Санкт-Петербург, Варшава, Киев, Рига и др.). Наиболее интересна здесь последняя группа с обеспеченностью более 1 м на каждого жителя. Сюда вошло всего 9 городов, причем большинство из них являлись курортными: Ялта, Пятигорск, Феодосия, Железноводск и др. Явным лидером же являлись Ессентуки, где на каждого жителя приходилось 10,12 м водопровода. Вероятно,

это объяснялось как необходимостью особо тщательного контроля за санитарной ситуацией в курортном месте, так и тем, что население города было невелико и основную массу составляли приезжие, которые не учитывались как жители, но требовали водопроводных сетей.

Таблица 8

Классификация водопроводной сети городов по количеству метров на 1 человека⁸¹

| Показатель | Число жителей | Общая длина сети, м | Кол-во м водопровода на 1 человека | % числа жителей от общего кол-ва людей в городах | % сети от всей сети городов |
|-------------------------------|---------------|---------------------|------------------------------------|--|-----------------------------|
| Менее 0,2 м на 1 человека | 1 542 288,00 | 131 495,90 | 0,09 | 11,48 | 2,49 |
| От 0,2 до 0,5 м на 1 человека | 9 418 168,00 | 3 237 138,46 | 0,34 | 70,11 | 61,22 |
| От 0,5 до 0,8 м на 1 человека | 1 512 367,00 | 909 735,04 | 0,60 | 11,26 | 17,21 |
| От 0,8 до 1 м на 1 человека | 773 563,00 | 714 062,58 | 0,92 | 5,76 | 13,51 |
| Более 1 м на 1 человека | 186 434,00 | 294 897,66 | 1,58 | 1,39 | 5,58 |

Таким образом, градация российских городов по водопроводному обеспечению в начале XX в. была весьма значительной. И обеспеченность одного жителя водопроводными сетями, как правило, не зависела от размера города. Скорее, наоборот, малые города зачастую обладали лучшим водоснабжением. Объясняется это строительным водопроводным бумом, охватившим небольшие города в конце XIX – начале XX в. Это особенно заметно при анализе дат начала строительства водопроводов и дат их расширения.

Чугунные трубы, использовавшиеся в строительстве водопроводов, имели самые разные диаметры: от 0,5 до 42 дюймов. Соответственно, чем крупнее город, тем больше были максимальные диаметры используемых труб. Так, максимальный диаметр в 42 дюйма использовался в Москве и Одессе, а в городе Красноводске с населением 6 тыс. человек наибольший использовавшийся диаметр составлял всего 2,5 дюйма. При этом наименьший диаметр в 0,5 дюйма использовался во Владикавказе. В таблице 9 представлены наименьшие диаметры использовавшихся труб и количество городов, где они применялись.

Классификация городов по минимальному диаметру использовавшихся труб⁸²

| Мин. диаметр, дюймы | Количество городов, где они использовались |
|---------------------|--|
| 5 | 2 |
| 4 | 20 |
| 3–3,5 | 18 |
| 2,5–2 | 43 |
| 1,75–1 | 15 |
| 0,5 | 2 |

При соотношении данных, представленных в таблице 8, и длины сети отдельных городов, где применялись данные минимальные диаметры, можно сделать вывод, что принятое на IX Русском водопроводном съезде в 1909 г. постановление о противопожарном состоянии в основном выполнялось. Согласно этому постановлению, «при длинной сети укладку труб диаметром менее 4 дюймов не рекомендуется допускать, как неудовлетворяющую противопожарным целям»⁸³. Данный диаметр также на практике определился как наиболее оптимальный для строительства водопроводов. Так, при строительстве водопроводов около 50 % всех труб имели такой минимальный диаметр⁸⁴. При этом диаметр в каждом отдельном случае определялся в зависимости от различных условий эксплуатации водопровода.

Толщина стенок труб определялась исходя не только из внутреннего давления, но и от условий отливки, перевозки и укладки. При этом наибольшее значение в начале XX в. имели два последних условия. Объяснялось это хрупкостью чугуна и возможностью его повреждения при перевозке. Давление в трубах имело при этом второстепенную роль, т. к. его увеличение фактически не влияло на толщину стенки. Так, при увеличении давления в трубах от 50 фунтов на квадратный дюйм (среднее давление в обычных водопроводах) до 150 фунтов, толщина стенок труб диаметром до 14 дюймов, т. е. наиболее часто употреблявшихся для строительства водопроводов городов средней величины, не менялась⁸⁵. Толщину стенок чугунных труб, рассчитанных на давление до 10 атм., вообще обычно не рассчитывали, а все размеры (включая фланцы и болты) брали из общепринятых таблиц, распространенных на рынке. При давлении, превышающем 10 атм., обычно к определенной толщине стенки добавляли еще 7 мм⁸⁶ для увеличения ее прочности.

Чугунные трубы соединялись двумя основными способами: фланцевым и муфтовым. В первом случае на каждом конце трубы имелся перпендикулярный к ее оси диск, с помощью которого трубы и соединялись между собой болтами. Между дисками для герметичности соединения укладывалась прокладка из резины, сурикового картона, свинца, кольца красной меди или других материалов. Обычно использовали четное количество болтов числом не менее 4, а толщина винтов бралась не менее 13 мм⁸⁷.

При муфтовом соединении конец одной трубы вставлялся в муфту другой, и соединение уплотнялось смоляной пенькой и заливалось свинцом⁸⁸. Муфтовые трубы были дешевле и применялись главным образом для газо- и водопроводов. Фланцевые трубы легче ремонтировались в случае поломки и чаще использовались в паропроводах⁸⁹, но в начале XX в. их стали активно заменять железные сварные и бесшовные трубы, которые обладали большей надежностью.

Также чугунные трубы активно применялись при строительстве железных дорог. Точно определить количество необходимых труб на километр железнодорожных путей достаточно трудно. Но по приблизительному расчету, сделанному специальной комиссией по вопросу об участии горных заводов в постройке Сибирской железной дороги, на 1 версту приходилось около 300 пудов чугунных труб, а также 40 сажень водопроводных (таблица 10).

Таблица 10

Объем труб, потребляемых при строительстве железных дорог⁹⁰

| Название предмета | Весь металл в пуд. | Цена в России, руб. | Сумма, руб. | Переплата, руб. |
|--|--------------------|---------------------|-------------|-----------------|
| Чугунные трубы под полотно (по 300 пуд. на версту) | 300 000 | 1,50 | 450 000 | 270 000 |
| Водопроводные трубы (по 40 пог. саж. на версту) | 280 000 | 10,50 за саж. | 420 000 | 140 000 |

Одним из интересных направлений применения чугунных труб в начале XX в. являлось строительство из них городских газопроводов. Так, общая газовая сеть Москвы к 1905 г. составляла 320 км⁹¹. Причем базовые (магистральные) газопроводы, выходящие с газового завода, имели достаточно большой диаметр: один был диаметром 36 дюймов (900 мм) и два по 24 дюймов (600 мм). Все подающие и распределительные магистрали (98 %) выполнялись из чугунных труб и только переходы над мостами – из железных клепаных труб. Распределительные магистрали от общей

длины сети составляли 30 %, распределительные газопроводы, где применялись чугунные трубы диаметром 2–6 дюймов, – 70 % всей длины. Но непосредственно подача газа от магистралей к уличным фонарям осуществлялась по железным трубам диаметром от 1,5 до 2 дюймов⁹², которые соединялись между собой с помощью резьбы.

Непосредственно чугунные трубы соединялись между собой в газопроводах раструбными соединениями, где уплотнение раструбного соединения с помощью смоляного каната, из которого скручивали жгут, выполнялось с помощью специального инструмента под названием конопатка, особым для определенного диаметра трубы. Для большей герметичности раструбного соединения при прогибах-просадках газопровода применялась заливка раструбного соединения расплавленным свинцом. Для заливки свинца применялись специальные глиняные формы. Данная операция, как и все вышеперечисленные, были достаточно сложны и имели несколько этапов выполнения.

Чугунные трубы, используемые для строительства газопроводов, имели часто асфальтовое покрытие, которое применялось для увеличения срока службы газопровода. Но при монтаже концы труб и раструбов обжигались с целью удаления данного покрытия.

Таким образом, чугунные трубы, применявшиеся при строительстве газопроводов, и в техническом плане ничем не отличались от других типов чугунных труб. Но они при этом имели специальное асфальтовое покрытие, широко использовались комбинация их с железными трубами и специальные раструбные соединения, которые особенно тщательно изолировались смоляным жгутом и заливались свинцом.

Чугунные трубы также использовались и в нефтяной промышленности, но крайне редко. Обсадные чугунные трубы из мягкого чугуна в исключительных случаях использовались для прикрытия верхних вод⁹³. Так, ежемесячная потребность в чугуне всей нефтяной промышленности в 1917 г. оценивалась в 35 000 тыс. пуд. (560 т), из которых на чугунные трубы приходилось только 3 тыс. пуд. (48 т)⁹⁴ или 9 % от всего используемого чугуна.

Таким образом, можно сделать вывод, что производство чугунных труб в России в начале XX в. находилось на достаточно высоком уровне, в ряде случаев превосходя европейское производство. Чугунные трубы в начале XX в. являлись массовым то-

варом, использовавшимся в первую очередь при строительстве водопроводов и канализаций. Устройство данных сооружений развивалось как для удобства жителей городов, так и для повышения противопожарной безопасности. Основными инициаторами строительства водопроводов, а также и формирования нормального единого для всех производителей метрического сортамента чугунных водопроводных труб являлись Русские водопроводные съезды, в результате работы которых данный сортament и был выработан. Несмотря на относительно высокий объем производства чугунных труб и активное их применение при строительстве водопроводов, обеспеченность водопроводной сетью в российских городах была крайне незначительной, что давало большие возможности для дальнейшего роста рынка. Высокий спрос на чугунные трубы и ограниченное количество производителей давало возможность российским заводам уменьшать конкуренцию и держать выгодные цены вследствие договоренностей между собой. При этом цены на трубы следовали за спросом: за исключением периода перепроизводства в России железа в условиях экономического кризиса 1900–1903 гг. и сложных 1905–1907 гг. спрос на чугунные трубы и цены на них стабильно росли. Следовательно, российский рынок чугунных труб в начале XX в. был еще очень далек от насыщения и предоставлял потенциальные возможности для дальнейшего значительного роста объемов производства и прибыли российских производителей.

Примечания

¹ Лисичкин С. М. Очерки по истории развития отечественной нефтяной промышленности: Дореволюционный период. М.: Гостоптехиздат, 1954, С. 330.

² Менделеев Д. И. Нефтяная промышленность в Пенсильвании и на Кавказе. Соч. Т. X. Л.; М.: Изд-во АН СССР, 1949. С. 222.

³ Записки Русского технического об-ва. Вып. X. 1885. С. 2.

⁴ Коншин М. А. Описание разработки нефтяных месторождений в С. Америке и сравнительных условий добычи нефти на Кавказе. Тифлис, 1896. С. 352.

⁵ 10 лет на благо России / сост. Д. Усманова. Уфа: Слово, 2003. С. 14.

⁶ Коршак А. А., Шаммазов А. М. Основы нефтегазового дела. Уфа, 2005. С. 281.

⁷ У колыбели развития трубопроводного транспорта нефти в России (1860–1917 гг.) // Нефтяная магистраль. Янв. 2009. С. 2.

⁸ Коршак А. А., Шаммазов А. М. Основы нефтегазового дела. С. 281.

⁹ Шухов В. Г. Трубопроводы и их применение к нефтяной промышленности. М., 1985. С. 1.

- ¹⁰ 10 лет на благо России. С. 14.
- ¹¹ Кудинов В. И. Основы нефтегазопромыслового дела. М.; Ижевск: Институт компьютерных исследований; Удмурдский госуниверситет, 2004. С. 18.
- ¹² История развития отрасли // Нефтяная магистраль. 2008. № 8 (61). С. 4.
- ¹³ 10 лет на благо России. С. 14.
- ¹⁴ Там же. С. 14.
- ¹⁵ Кудинов В. И. Основы нефтегазопромыслового дела. С. 19.
- ¹⁶ Там же. С. 17.
- ¹⁷ Там же.
- ¹⁸ История развития отрасли. С. 4.
- ¹⁹ Развитие трубопроводного транспорта в СССР и за рубежом / П. Т. Еременко, Н. А. Воробьев. М.: Недра, 1989. С. 27.
- ²⁰ Кудинов В. И. Основы нефтегазопромыслового дела. С. 18.
- ²¹ У колыбели развития трубопроводного транспорта нефти в России (1860–1917 гг.). С. 2.
- ²² Развитие трубопроводного транспорта в СССР и за рубежом. С. 27.
- ²³ Нефть СССР (1917–1987 гг.) / под ред. В. А. Динкова. М.: Недра, 1987. С. 322.
- ²⁴ Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Т. XXXIIIА (66). СПб., 1901. С. 932.
- ²⁵ Шухов В. Г. Трубопроводы и их применение к нефтяной промышленности. М., 1895. С. 11.
- ²⁶ Там же.
- ²⁷ Там же.
- ²⁸ Там же. С. 12.
- ²⁹ Там же.
- ³⁰ Там же. С. 22.
- ³¹ Там же.
- ³² Там же. С. 23.
- ³³ Там же. С. 30.
- ³⁴ Глушков И. Н. Руководство к бурению скважин. М.: Типо-лит. Н. И. Гросман и Г. А. Вендельштейн, 1904–1911. Ч. 2. С. 82.
- ³⁵ Там же. С. 85.
- ³⁶ Там же. С. 239.
- ³⁷ Там же.
- ³⁸ Там же. С. 82.
- ³⁹ Там же. С. 241.
- ⁴⁰ Там же.
- ⁴¹ Там же. С. 240.
- ⁴² Там же. С. 242.
- ⁴³ Там же. С. 241.
- ⁴⁴ Труды XXV-го очередного Съезда нефтепромышленников в г. Баку. Т. 2. Отчеты, доклады, записки и проч. Материалы. Баку, 1908. С. 2.
- ⁴⁵ Там же. С. 89.
- ⁴⁶ Лисичкин С. М. Очерки по истории развития отечественной нефтяной промышленности: Дореволюционный период. С. 146.

- ⁴⁷ Глушков И. Н. Руководство к бурению скважин. Ч. 1. С. 90.
- ⁴⁸ Труды XXV-го очередного Съезда нефтепромышленников в г. Баку, Т. 2. С. 2.
- ⁴⁹ Там же. С. 3.
- ⁵⁰ Там же. С. 4.
- ⁵¹ Там же. С. 5.
- ⁵² Там же.
- ⁵³ Нефть СССР (1917–1987 гг.). С. 224.
- ⁵⁴ Матвейчук А. А. Нефть, вода и стальные трубы // Нефть России. 2001. № 7. С. 78.
- ⁵⁵ Лисичкин С. М. Очерки по истории развития отечественной нефтяной промышленности: Дореволюционный период. С. 152.
- ⁵⁶ Там же.
- ⁵⁷ Матвейчук А. А. Первые инженеры-нефтяники России: Ист. Очерки. М.: Интердиалект+, 2002. С. 146.
- ⁵⁸ Труды II Всероссийского Съезда деятелей по прикладной геологии и разведочному делу (26.12.1911–4.01.1912 гг.). Вып. 2. СПб., 1914. С. 114.
- ⁵⁹ Лисичкин С. М. Очерки по истории развития отечественной нефтяной промышленности: Дореволюционный период. С. 153.
- ⁶⁰ Труды II Всероссийского Съезда деятелей по прикладной геологии и разведочному делу (26.12.1911–4.01.1912 гг.). Вып. 2. С. 115.
- ⁶¹ Нефть СССР (1917–1987 гг.). С. 225.
- ⁶² Лисичкин С. М. Очерки по истории развития отечественной нефтяной промышленности: Дореволюционный период. С. 153.
- ⁶³ Коншин А. М. Описание разработки нефтяных месторождений в С. Америке и сравнительных условий добычи нефти на Кавказе. Тифлис, 1896. С. 158.
- ⁶⁴ Лисичкин С. М. Очерки по истории развития отечественной нефтяной промышленности: Дореволюционный период. С. 61.
- ⁶⁵ Там же. С. 284.
- ⁶⁶ Там же. С. 342.
- ⁶⁷ Там же. С. 339.
- ⁶⁸ Фабрично-заводская промышленность и торговля России / М-во финансов, Департамент торговли и мануфактур. СПб.: Тип. И. А. Ефрона, 1896. С. 89.
- ⁶⁹ Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Т. XXXIIIА (66). С. 932.
- ⁷⁰ Постоянное бюро русских водопроводных съездов, 1902. Труды русских водопроводных съездов / Съезд 5-й, 18–25 марта 1901 г. в Киеве. № 19. С. 118.
- ⁷¹ Там же. С. 119.
- ⁷² ГАБО. Ф. 220. Оп. 1. Д. 492. Л. 19.
- ⁷³ Там же. Л. 20.
- ⁷⁴ Зимин Н. П. Каким условиям должен и может удовлетворять городской водопровод в пожарном отношении: Принципы гор. водопровод. хоз-ва. М.: Гор. тип., 1884. С. 106.

⁷⁵ Хозяйственно-противопожарное водопроводное дело в России, как возможный рынок для увеличения потребления русского железа: Доклад инж. Н. П. Зимина Съезду для выработки мероприятий к распространению железа в России. М.: Типо-лит. т-ва И. Н. Кушнерев и К°, 1903. С. 7.

⁷⁶ Там же. С. 7.

⁷⁷ Водопроводы русских городов: Крат. описание, сост. по данным, собр. в 1910 г. Постоян. бюро рус. водопровод. съездов, инж.-техн. Ф. А. Даниловым. Вып. [1] – 2. М.: Тип. «Печ. дело» Ф. Я. Бурче, 1911–1913. Т. 2. С. 1.

⁷⁸ Там же.

⁷⁹ Там же. Подсчеты автора.

⁸⁰ Там же. Подсчеты автора.

⁸¹ Там же. Подсчеты авторы.

⁸² Там же. С. 245.

⁸³ Там же.

⁸⁴ Зимин Н. П. Каким условиям должен и может удовлетворять городской водопровод в пожарном отношении: Принципы гор. водопровод. хоз-ва. С. 6.

⁸⁵ Там же. С. 66.

⁸⁶ Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Том XXXIIIА (66). С. 934.

⁸⁷ Там же.

⁸⁸ Ледебур А. Производство труб / пер. с нем. инж.-технол. Л. А. Борович. СПб.: Г. В. Гольстен, 1904. С. 107.

⁸⁹ Там же.

⁹⁰ Радциг А. А. Железоделательная промышленность всего света: Производство, потребление, цены. СПб.: Тип. Имп. акад. наук, 1896. С. 54–55.

⁹¹ История развития газового хозяйства города Москвы (по архивным материалам музея ГУП «Мосгаз»). URL: <http://www.mos-gaz.ru/upload/history/History-of-gas-facilities-Moskvy.pdf>

⁹² Там же. С. 9.

⁹³ Глушков И. Н. Руководство к бурению скважин: Ч. 1–4. М.: Типо-лит. Н. И. Гросман и Г. А. Вендельштейн, 1904–1911. С. 91.

⁹⁴ РГИА. Ф. 32. Оп. 1. Д. 312. Л. 102.

Становление высшего коммерческого образования: европейский опыт и его развитие в России на рубеже XIX–XX вв.

***Аннотация:** Экономическая модернизация России на рубеже XIX–XX вв. потребовала реформирования экономической и социальной жизни общества, включая сферу образования. Государственный сектор образования оказался не в состоянии подготовить достаточное количество специалистов для бизнеса. Эту проблему должна была решить коммерческая школа.*

В предлагаемой статье рассматривается история формирования коммерческих школ в Европе в XIX – начале XX в. Автор раскрывает причины возникновения и анализирует особенности становления высшего коммерческого образования в Европе и использование европейского опыта при создании системы коммерческого образования в России. В статье рассмотрен целый комплекс проблем, включая финансирование коммерческих школ, разработку образовательных программ, уровень профессорско-преподавательского состава и сроки обучения в коммерческом вузе.

Сделан вывод о том, что, несмотря на ряд особенностей, возникновение коммерческого образования в России, как и в Европе, было вызвано сходными причинами и в целом коммерческое образование развивалось в русле общеевропейских тенденций.

***Ключевые слова:** коммерческое образование, европейский опыт, проблемы финансирования, программы коммерческих школ, профессорско-преподавательский состав.*

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

* Бессолицын Александр Алексеевич – доктор экономических наук, профессор (Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации).

том, чтобы готовить кадры нового уровня, адекватные вызовам времени.

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

При формировании коммерческих учебных заведений в России активно использовался опыт западноевропейских стран. При этом надо отметить, что необходимость создания сети коммерческого образования как в Европе, так и в России была вызвана сходными причинами. Разница заключается в том, что если в Европе коммерческие учебные заведения высшего типа возникают уже во второй половине XVIII – начале XIX в., а устойчиво развиваются – с середины XIX в., то в России коммерческие вузы возникают только в начале XX в. Однако, используя западноевропейский опыт, российский коммерческий сектор развивается достаточно интенсивно. При этом коммерческие институты в России, как ранее государственные университеты, не стали копией сформировавшейся в Европе модели, а как отмечают исследователи, «смогли выявить свои самобытные черты, которые свидетельствуют о *продуктивной* адаптации и последующем развитии чужого опыта»¹.

Отличительной особенностью российского образования в целом и коммерческого в частности, являлась доминирующая роль государства на всех этапах его становления и развития, что определялось особенностями российской политической системы. Однако формирование коммерческой системы образования явилось попыткой выйти из-под опеки государства, поскольку необходимость его создания диктовалась объективными потребностями развития экономики. Это обстоятельство сближало европейское и российское коммерческое образование и способствовало активному изучению европейского опыта в России.

Роль и место коммерческого образования в общей системе народного образования начинает исследоваться уже на рубеже XIX–XX вв. Его осмысление в дореволюционный период в России приобрело исключительно практическую направленность. Изучаются основные направления развития коммерческого образования, анализируются проблемы, возникающие в период формирования этой системы обучения, а также активно изучается существующий европейский опыт. Уже в этот период подчеркиваются самобытность и выгодное отличие российского образования от западного, прежде всего благодаря широкой общей и основательной специальной подготовке.

Одним из первых европейский опыт организации коммерческого образования в Европе и его значение для российской коммерческой школы проанализировал А. Остроградский². Однако наиболее активно по проблемам становления коммерческого образования в России и в европейских странах высказывались: главный инспектор по учебной части Министерства финансов С. С. Григорьев³, а также общественный деятель и исследователь коммерческой школы начала XX в. М. В. Кечеджи-Шаповалов⁴.

С 1908 по 1916 г. в С.-Петербурге даже издавался специализированный журнал «Коммерческое образование», который рассматривал вопросы коммерческого образования, коммерческих знаний и практической коммерческой деятельности. Помимо статей, посвященных отдельным аспектам образования и коммерческой практики, в журнале печатались статьи, в которых анализировался европейский опыт функционирования высших коммерческих школ⁵.

В советский период история коммерческой школы рассматривалась крайне редко, в основном с точки зрения педагогической, при этом специализированные работы, посвященные анализу высшего коммерческого образования и его европейского аналога, в данный период практически отсутствуют.

В постсоветской историографии тема коммерческого образования, в связи с возрождением негосударственного сектора, вновь становится актуальной. В 1990-х гг. вышло несколько обобщающих работ по истории высшего образования в России, в которых коммерческому образованию, как правило, был посвящен отдельный раздел или глава⁶.

В 2000-е гг. появились диссертационные исследования⁷ и монографии⁸, специально посвященные истории коммерческого об-

разования в целом. Отдельные аспекты становления, развития и регулирования (в том числе правового) коммерческой системы образования исследуются в публикациях в научных журналах⁹.

Однако специальные работы, анализирующие европейский опыт в сфере коммерческого образования, а также его использование и распространение в дореволюционной России, по-прежнему отсутствуют. Этот пробел и призвана исправить данная статья.

Основные причины появления коммерческих школ в Европе

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

Такие попытки были предприняты в Дрездене, Лейпциге, Брауншвейге, Магдебурге, Дюссельдорфе, Манчестере, Вене и других европейских городах. Однако все эти учебные заведения просуществовали недолго. Исключение составила только «Гамбургская торговая академия», основанная в 1768 г. Иоганном Бушем и просуществовавшая до 1800 г.¹⁰

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

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

На первом этапе большое участие в распространении коммерческих знаний принимало правительство. В 1751 г. в Вене была

открыта коммерческая рисовальная школа, в которой кроме рисования преподавались: механика, физика, математика, бухгалтерия, корреспонденция, торговые и вексельные операции. Занятия проходили 3 раза в неделю, и каждый учащийся имел возможность выбрать те предметы, которые были ему необходимы в деле. В 1762 г. также в Вене были открыты курсы экономических и коммерческих знаний для служащих в государственных и торгово-промышленных учреждениях. Объем преподавания на этих курсах приближался к университетскому.

Наконец, в 1770 г. в Вене была открыта торговая академия, которая в 1804 г. при участии правительства была преобразована в реальную академию, что привело к сокращению в учебном плане коммерческих предметов. В 1815 г. с учреждением венского политехникума реальная академия была обращена в подготовительное заведение, а собственно преподавание коммерческих наук было перенесено в сам политехникум, однако с развитием технического отделения в 1865 г. преподавание коммерческих наук было прекращено окончательно. Подобной ситуации не избежали коммерческие школы и в других европейских странах. Во всех этих случаях коммерческие отделения подавлялись техническими и в конце концов приносились в жертву быстрорастущим финансовым потребностям последних¹¹.

Причиной сложившейся ситуации, типичной для Европы второй половины XVIII – начала XIX в., по мнению исследователя коммерческого образования С. С. Григорьева, было то, что европейское купечество очень медленно и с большой постепенностью освоилось с необходимостью теоретической школьной подготовки к торговому делу. Только под давлением очевидной необходимости оно пришло к убеждению, что ученичество в конторах и торговых учреждениях при наступивших условиях недостаточно для образования коммерсантов. Главнейшей причиной, побудившей купечество к устройству специальных учебных заведений, явился промышленный переворот, который наступил в Европе в начале–середине XIX столетия вследствие введения машин и пара и который внес радикальные изменения во все сферы экономической жизни¹².

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

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

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

До середины XIX столетия международные торговые отношения еще носили патриархальный характер. Каждое из государств, посредством таможенных пошлин и запретительных мер, стремилось оградить собственную внутреннюю торговлю от проникновения заграничных товаров и создать из собственных колоний замкнутый рынок для закупки сырья и для сбыта готовой продукции метрополии. По такому пути шли еще раньше Испания с Америкой, Португалия с Африкой, Голландия с Ост-Индией и т. д. Так делали впоследствии Франция и Англия в своих колониях. Это приводило к тому, что коммерсант не нуждался в специальном и всестороннем изучении экономических условий, поскольку каждое государство имело перед собой особое поле действий, на котором не встречалось препятствий в виде конкуренции с другими странами. Естественно, что при таких условиях как бы ни велики были познания у отдельного коммерсанта, ему вряд ли пришлось бы применить их на практике; эти познания могли лишь способствовать его умственному развитию, но отнюдь не являлись средством для практического, конкретного решения мировой торговли.

Развитие промышленности во всех государствах, вызванное распространением технических изобретений, уравнило эти госу-

дарства в отношении индустрии и способствовало отмене прежних запретительных законов относительно мореплавания и торговли.

Изобретение телеграфа в 1844 г. и особенно прокладка первого подводного телеграфного кабеля между Францией и Англией в 1851 г. повысили скорость передачи информации к середине XIX в. почти в 100 раз¹³.

Также в XIX в. резко снизилась стоимость перевозки товаров – как сушей, так и морем. Революция в транспорте, как в железнодорожном, так и морском, где применялись все более быстроходные и экономически эффективные пароходы, колоссально усовершенствовала пути сообщения. В результате этих технических достижений реальная стоимость океанских перевозок существенно уменьшилась. К началу XX в. производство таких товаров, как хлопчатобумажные ткани, было осуществимо в любой точке мира вблизи от океанских портов¹⁴.

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

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

Но все это оказалось недостаточным: отсутствовали опыт и торговая организация. Сразу почувствовалась необходимость в людях, умеющих направлять и руководить торговлей, могущих создать торговую национальную организацию и обладающих для этого, если не практической опытностью, то, по крайней мере, достаточным запасом технических познаний, столь необходимых в экономической борьбе за мировой рынок»¹⁵.

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

Важным отличием европейского опыта являлось то, что коммерческое образование в Европе сразу формировалось как высшее, на что обратил внимание С. С. Григорьев, выделивший три резко очерченных исторических периода в его становлении.

Первый из них характеризуется устройством высших коммерческих школ, второй – появлением средних и низших, и, наконец, последний – третий, в рамках которого происходит устранение недостатков, проявившихся в предшествующие периоды. Это прежде всего недостаточность и неполнота сформировавшегося высшего коммерческого образования, что потребовало учреждения коммерческих учебных заведений нового типа, ни в чем не уступающих высшим учебным заведениям других специальностей¹⁶. По нашему мнению, С. С. Григорьев имеет в виду аналог современной бизнес-школы. При этом он подчеркивает, что усилия европейского купечества, направленные на первом этапе исключительно на учреждение высших коммерческих школ, а не средних и низших, объясняются инициативой со стороны крупных коммерсантов, которые сознавали, «что в больших торговых предприятиях необходимы люди с широким кругозором, обладающие, сверх того, обширными знаниями экономического положения и условий хозяйственной деятельности не только своей страны, но и всех других, с которыми они имеют более или менее близкие сношения. Только такие люди могли с успехом конкурировать на чужих рынках и пролагать новые пути отечественной торговли. Чем шире были торговые сношения, тем настоятельнее купеческий мир хлопотал об учреждении высших коммерческих училищ»¹⁷.

Стремление к высшему коммерческому образованию было всеобщим и проявлялось не только в Европе, но и в России, где первые коммерческие училища, такие, как Демидовское коммерческое училище – 1776 г. и Практическая академия коммерческих наук – 1810 г., функционировали как средние учебные заведения, в то время как российское купечество также мечтало об учреждении коммерческого образования высшего типа. В частности, Одесское купечество еще в 1850-х гг. усиленно хлопочет об учреждении в Одессе коммерческого института, имея в виду подготовить деятелей, которые могли бы усилить и развить экспортную торговлю этого города, получившего еще в 1801 г. статус порто-франко (открытый порт), по всему Средиземноморью.

В проекте устава, принятого в 1888 г., указывалось, что Одесское коммерческое училище, учрежденное в память императора Николая I одесским купечеством, преобразуется в высший коммерческий институт с целью давать общее и специальное образование, служащее к приобретению технических познаний по всем отраслям коммерции¹⁸.

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

Коммерческое образование, получаемое в этом учебном заведении, ничуть не уступало тому, какое давали высшие школы коммерческого образования в европейских городах. В нем преподавались только специальные предметы, т. к. в число учащихся принимались лишь окончившие 6 классов общеобразовательных учреждений. Наряду с высоким уровнем преподавания основательно велась и практическая подготовка учащихся к специальной деятельности. Рижское политехническое училище делилось на 8 отделений, из которых коммерческое имело трехлетний курс. Читались в нем: коммерческая география и статистика, коммерческая арифметика, конторское дело и счетоводство, политическая экономия, наука о финансах, энциклопедическая химия, история

торговли, история народного хозяйства, торговое, вексельное, морское право, товароведение, энциклопедическая физика и коммерческая практика.

Если рассматривать Европу в целом, то формы коммерческого образования, которые возникали в разных странах, развивались самостоятельно и отличались разнообразием. В 1895 г. в Лондоне была основана школа экономических и политических наук, которая была организована в виде вечерних курсов главным образом для служащих в общественных и частных учреждениях и для коммерческих агентов. Отсутствие настоящей академической организации лишало школу почти всякого значения: слушатели не обладали одинаковой степенью подготовки, преподавание не было и не могло быть систематически организовано, по существу эта школа приближалась к типу народных университетов¹⁹.

По примеру Лондонской школы в 1904 г. был образован коммерческий факультет при Манчестерском университете, предназначенный главным образом к преподаванию экономических наук и получения технических сведений. В этом же направлении развивалось коммерческое образование в Швейцарии, где при Цюрихском университете в 1903 г. был образован «Факультет юридических, политических и коммерческих наук». Преподавание на коммерческом отделении носило чисто университетский характер и включало в себя экономические, юридические и собственно коммерческие дисциплины, а также курсы по специальным вопросам.

В Бельгии коммерческое образование учреждается специальным декретом от 11 мая 1901 г., когда на университеты в Льеже и Генте была возложена обязанность ввести коммерческие курсы и выдавать диплом бакалавра. В обоих университетах коммерческое преподавание было организовано при юридических факультетах на особых отделениях, называющихся в Генте – «Отделением политических, социальных, административных, консульских и коммерческих наук», а в Льеже – «Отделением высшего преподавания консульских и коммерческих знаний». При этом в течение первых двух лет на этих факультетах главное внимание уделялось юридическим наукам, а также технико-коммерческим²⁰. По сути это было классическое университетское образование лишь внешне, а не по существу, обозначенное, как коммерческое.

Самым старым коммерческим институтом в Италии являлся Венецианский коммерческий институт, учрежденный в 1868 г., и

Государственная высшая школа прикладных коммерческих наук в Генуе (1884). Выпускники этой школы в основном занимали административные должности в промышленности, на транспорте и в торговле – 37,7 %, а также являлись владельцами или совладельцами коммерческих фирм – 26 %, а в целом за 20-летний период существования Генуэзской школы (с 1886/87 по 1910/11) 86 % выпускников было занято в коммерческой деятельности²¹.

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

Специальные курсы посвящены рассмотрению отдельных экономическо-коммерческих учреждений и проблем, причем чтение ведется по строго научному аналитическому методу. Эти курсы обязательны для студентов в том смысле, что последние должны посвящать некоторым из них определенное число часов в неделю, но эти курсы также и не обязательны в том смысле, что каждый студент может выбирать из читаемых курсов те, которые покажутся ему более подходящими для его специальности. Это право выбора специальных курсов предоставлено слушателям отчасти из тех соображений, что прослушать их все каждому студенту представляется физически невозможным, а также потому, что в последние годы пребывания в университете юноша уже находится на пороге намеченного им жизненного пути. Для него будут поэтому, большой поддержкой специальные и профессиональные курсы, читаемые по строго научному методу²².

В число действительных слушателей университета с 1902 по 1912 г. записалось 818 человек, при этом за счет коммерческих фирм, банков, торговых палат и частных лиц в университете ежегодно учреждалось 175 стипендий, рассчитанных на 4 года, т. е. на весь период обучения²³.

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

Постепенно в Европе приходит понимание того, что коммерческая школа обладает исключительной спецификой. Отмечается, что высшая торговая школа «должна развивать торговые науки ради них самих, т. е. заняться высшим преподаванием торговых наук, давать лицам, работающим в различных областях торговли и торговых сношений, то высшее образование, которого до сих пор они не могли получить ни в средней, ни в высшей школе, ни тем более на практике»²⁴.

Специфика коммерческого образования в Германии

Наибольшее распространение среди европейских стран высшая коммерческая школа получила в Германии. Хотя этот процесс, в отличие от других европейских стран, здесь начался сравнительно поздно, лишь во второй половине XIX в. Дело в том, что среди немецкого купечества долгое время преобладало мнение, что для успехов в торговле нужна лишь практическая школа жизни. Тем не менее постепенно в коммерческих кругах возобладала другая точка зрения: «Нельзя быть хорошим руководителем торгового предприятия, не зная сложного механизма финансовых и экономических организаций не только своей родины, но и других стран, не понимая значения законодательной регламентации, не умея следить за тенденциями развития, одним словом – необходимо быть человеком с широким образованием, сведущем и в праве, и в политической экономии, и в сфере технологии, соприкасающейся с торговой профессией»²⁵.

Однако единого подхода относительно того, какой должна быть новая коммерческая школа не существовало. Эта идея обсуждалась не только непосредственно в торгово-промышленных кругах,

но и в научной среде. Уже в самом конце XIX в. на конференции в Берлине, посвященной проблемам развития коммерческого образования, многие участники высказывались в том смысле, что «для купца важнее всего практическое ознакомление с его специальностью, основательная же научная подготовка – больше декоративный придаток. Другие соглашались, что расширение научных знаний полезно и для практической деятельности, но они не находили нужным создавать для этого особые учебные заведения: достаточно существующих университетов и технических школ, при которых можно учредить коммерческие курсы»²⁶.

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

Первый тип был представлен курсами, функционирующими при высших технических учебных заведениях, где коммерческие науки преподавались в равной пропорции к техническим и естественнонаучным дисциплинам. Такого типа учебное заведение было открыто в Аахенском политехникуме и достаточно широко было представлено в России на примере Рижского политехникума, Киевского, Варшавского политехнических институтов и позднее – Санкт-Петербургского политехнического института, на базе которого С. Ю. Витте учредил коммерческое и техническое отделение.

Высшие учебные заведения второго типа, хотя и являлись юридически самостоятельными, но по сути были частью не технических вузов, а классических университетов. Коммерческие дисциплины в этих вузах преподавались специалистами из состава преподавателей коммерческих училищ, а общеобразовательные курсы, такие как история, философия и др., читались профессорами университета. Понятно, что это делалось в основном из соображений экономии, поскольку ряд предметов читался в университете или в политехникуме, а специальные – в самой школе. Однако позднее такое устройство высшей коммерческой школы встретило серьезную критику со стороны академического сообщества. В частности отмечалось, что подобное устройство, безусловно, может обходиться дешевле, но при этом значительно возрастает аудиторная нагрузка преподавателей и у них не остается времени для самостоятельных научных работ, да и сам метод изложения не может быть одинаковым в университете и в специальной школе²⁷.

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

Коммерческое училище было учреждено по соглашению Лейпцигской торговой камеры (палаты) с университетом, причем торговая палата принимала на себя на 2 года всю финансовую ответственность за это предприятие. Субсидии училищу также были представлены городом Лейпцигом и правительством, которые также в течение 2-х лет обязывались выплачивать ему ежегодно 3 и 5 тыс. марок соответственно²⁸.

Целью высшей торговой школы являлось: а) давать законченное общее и специальное коммерческое образование молодым людям, готовящим себя к коммерческой деятельности; б) давать должную теоретическую и практическую подготовку готовящимся к преподаванию в торговых школах. При этом школа должна была заботиться также о доставлении лицам других профессий нужных им сведений по торговому делу. Сюда могли относиться юристы, лица, готовящиеся к службе в консульствах, торговых камерах и т. п.

Школа должна была управляться особым сенатом, в состав которого входили: представитель от правительства, представитель от города, представитель Лейпцигской торговой камеры и 2 члена от нее, 3 профессора университета, 3 представителя торговых кругов и директор школы²⁹.

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

Учебные заведения третьего типа – Франкфуртская академия, работали совершенно самостоятельно, но имели существенный уклон в сторону управленческих и социальных наук. Как правило, это были учреждения дополнительного образования, предназначенные для подготовки чиновников, заведующих отдельными отраслями государственного хозяйства.

Четвертый тип был представлен учебными заведениями Берлина и Кельна, которые также функционировали самостоятельно и главное внимание сосредотачивали на организации лекций и практических занятий применительно к потребностям коммерции.

По поводу сочетания коммерческого и университетского образования современниками высказывались различные точки зрения. В частности профессор Лейпцигского университета В. Штида в своей «Справке», посвященной анализу исторического развития и современного положения вопроса о высшем коммерческом образовании, подготовленной по поручению Министерства торговли и промышленности, отмечал следующее: «В пользу тесной связи высшего коммерческого учебного заведения с университетом можно привести тот довод, что коммерческие науки войдут в соприкосновение с целым рядом разнохарактерных дисциплин, в результате плодотворного взаимодействия следует ожидать расцвета тех и других». И еще: «Широкое общее образование должно предшествовать специальному, иначе грозит опасность запутаться в мелочах. Коммерсант, в качестве носителя культуры, должен вооружиться в университете знаниями, необходимыми для последующей победоносной борьбы. С высшими коммерческими учебными заведениями следует поступить так же, как и с сельскохозяйственными институтами, – перенести центр тяжести проблемы в университеты, не довольствуясь их изолированным положением. Университет разносторонен – он выпускает не только специалиста, но прежде всего человека и гражданина»³⁰.

Однако победила другая точка зрения на развитие коммерческого образования как образования специального. Отмечалось, что в университете предметы, знание которых весьма желательно для купца, едва затрагиваются; другие же, мало его касающиеся, наоборот трактуются чересчур подробно. Университетский курс политической экономии, например, уделяет слишком много внимания аграрной политике и слишком мало – промышленности и торговле; последняя иногда совершенно не затрагивается.

Примерно такая же ситуация с юридическими дисциплинами. Так, практические занятия по торговому праву рассчитаны прежде всего на юристов, а не на купцов, которые, конечно, затевая процесс, никогда не будут в состоянии обойтись без помощи профессионального юриста. В общем, как отмечалось, «цели научного преподавания не сходятся с целями практической коммерции»³¹.

В результате правильной была признана самостоятельная организация высшей коммерческой школы, поскольку только при этом условии школа может со временем выработать свой собственный профессорско-преподавательский коллектив и сможет подготовить как высших коммерческих деятелей для практической работы, так и теоретиков-ученых, занимающихся научной теорией коммерции.

В связи с этим представляет несомненный интерес постановка образования во Франкфуртской академии социальных коммерческих наук, открытой в 1901 г. Уже упоминавшийся профессор Лейпцигского университета В. Штида в своей справке отмечал, что: «Академия не только задается целью служить коммерции и промышленности, но действует по расширенной программе. Задачей ее является предоставить служащим в правительственных и общественных учреждениях, юристам и представителям других интеллигентных профессий возможность заняться изучением политико-экономических, юридических и социально-политических наук»³².

Под этой расплывчатой формулировкой подразумевалось, что Академия ставит перед собой 3 цели: прежде всего, познакомить купцов и промышленников со всем тем, что доступно теоретическому изучению в области коммерческого дела.

Далее, она ставит цель распространить политико-экономические и государственно-правовые познания среди государственных служащих и ученых.

И, наконец, академия стремится к тому, чтобы ввести слушателей в курс социальных отношений, и главным образом, рабочего вопроса.

Таким образом, Академия ставила перед собой целый комплекс задач, направленных на то, чтобы дать законченное образование во всех указанных направлениях. Поэтому она принимала в число слушателей не только молодых людей с общим 9-летним образованием, только что окончивших учебные заведения, но и людей, работающих в торговле и промышленности, т. е. практиков, а также женщин.

Подобный подход способствовал тому, что число записавшихся в слушатели постоянно увеличивалось. Если в первом семестре 1901/1902 г. в Академии обучалось всего 36 человек, то в 1905/1906 г. их число возросло до 169. Общее же число посещающих, включая вольнослушателей, доходило в летнем семестре до 400–480, а в зимнем – до 650–1660 человек³³.

Одним из ведущих коммерческих учебных заведений в Германии являлась высшая коммерческая школа, открытая в 1906 г. в Берлине. Эта школа отличалась от всех других германских школ тем, что она существовала исключительно на средства купеческого сословия и не поддерживалась Министерством торговли и промышленности.

Таким образом, была признана правильной совершенно самостоятельная организация высшей коммерческой школы, поскольку только при этом условии школа может со временем сформировать свой собственный профессорско-преподавательский коллектив и сможет подготовить не только коммерческих деятелей для практической работы, но и теоретиков-ученых, развивающих научную теорию коммерции. В начале XX в. в Германии насчитывалось около 1 тыс. учебных заведений различных типов, в которых преподавались коммерческие дисциплины. Высших коммерческих школ насчитывалось 6: в Берлине, Кельне, Франкфурте на Майне, Мюнхене, Лейпциге и Маннгейме, в которых в 1911/12 учебном году обучалось 11 886 (в том числе 2496 женщин)³⁴.

При этом необходимо отметить, что коммерческие школы в Германии открывались в основном за счет частной и общественной инициативы. Главную роль в этом процессе играл Союз коммерческого образования, основанный в 1895 г., в который входили многие представители торговых палат, купеческих обществ и городов. Особенно отмечались заслуги этого союза в области распространения и осуществления идеи высшего образования.

Становление коммерческого образования во Франции

Помимо Германии, прочное начало высшему коммерческому образованию в Европе было положено во Франции, когда в 1820 г. была открыта «Высшая коммерческая школа» (*ecole superieure de commerce*), которая, тем не менее, до 1880-х гг. практически оставалась единственной, поскольку коммерческое образование не пользовалось вниманием правительства. Организация коммерческих школ была всецело делом частным и велась некоторыми купеческими палатами, частными обществами и отдельными предпринимателями. Изменения происходят только во 2-й половине 1880-х гг.

Поражение во Франко-Прусской войне заставило правительство обратить внимание на положение национальной торговли и промышленности. Мысль, что успехи национальной промышленности и торговли как на внутреннем, так и на внешнем рынках в значительной мере зависят от развития в стране промышленного и коммерческого образования, а также от правильной его постановки, становится руководящей мыслью правительственных действий в учебном деле³⁵.

Главная задача коммерческой школы заключалась в том, чтобы дать молодым людям такой объем знаний, чтобы они могли с успехом применить их не только в организации торговых, но и крупных промышленных предприятий, причем не как инженеры, а, именно как администраторы и руководители торгово-промышленных предприятий, т. е. управленцы высшего звена.

Исходя из необходимости решения поставленной задачи принимались и соответствующие учебные программы, к разработке которых, помимо профессуры, активно привлекались представители промышленности и торговли.

В высшей коммерческой школе курс обучения был рассчитан на три класса по году обучения в каждом. В первый класс (подготовительный) принимались лица не моложе 15 лет, получившие образование в средней школе. В основу курса было положено изучение торговых операций и связанных с ними знаний. Теоретическое обучение дополнялось в значительной степени практическими занятиями и конференциями. Во втором и, особенно, в третьем классе преподавались предметы высшей школы по вопросам коммерции, а также экономическим, финансовым и юридическим дисциплинам. При этом главная задача преподавания заключалась не в том, чтобы дать полное изложение избранных наук, а развить, научно обосновать и разъяснить специфику торгово-промышленной жизни и связанных с ней учреждений. Теоретические отделы вводились лишь постольку, поскольку они были необходимы для установления общей логической связи изложения³⁶.

Эта школа послужила образцом для открытия еще 6 новых школ, но только в 1890 г. она была официально признана правительством и ее выпускники получили право пользоваться государственными льготами, в частности отсрочкой по отбыванию воинской повинности.

Таким образом, назначение школы, согласно ее уставу, заключалось в том, чтобы давать необходимую подготовку и соответствующие знания будущим коммерсантам, банкирам, заведующим различными отделами торговых и промышленных предприятий, а также руководителям соответствующих консульских отделов. Особенностью школы являлось то, что преподавание в каждом классе носило законченный характер, поэтому ученики после окончания каждого класса получали не отрывочные знания по разным предметам, а образование определенного уровня, которое позволяло начать практическую деятельность.

Все коммерческие учебные заведения во Франции, как и в России, были подчинены исключительно Министерству торговли и промышленности³⁷. При министерстве был создан Высший совет по техническому и коммерческому образованию и постоянная комиссия этого совета. Собственно, в недрах министерства и была разработана основная законодательная база по коммерческому образованию. В частности: Положение о новом типе практических коммерческих и промышленных школ; Положение о высших коммерческих училищах и о правах учащихся в них; Положение о преподавателях коммерческих и промышленных школ; Программы и правила экзаменов для лиц, желающих получить право преподавания в этих школах и т. д.

К концу XIX в. во Франции сформировались четыре основных типа коммерческих учебных заведений.

1. Коммерческие отделения при высших начальных школах.
2. Практические коммерческие и промышленные училища.
3. Профессиональные школы (близкие российским коммерческим училищам, но более специализированные и ориентированные на практические нужды).
4. Высшие коммерческие училища³⁸.

При этом надо отметить, что всем окончившим высшие коммерческие училища правительство предоставляло льготы по отбыванию воинской повинности (1 год службы вместо трех) наравне с теми, кто заканчивал государственные высшие учебные заведения, а также устанавливало единый порядок приемных и выпускных экзаменов и контроль над ними. Это было важным отличием, поскольку в России закон о высшем коммерческом образовании, уравнивший в правах слушателей и преподавателей высших коммерческих учебных заведений с государственными вузами, вступил в силу только 3 июня 1912 г., когда Николай II

подписал новые уставы Московского и Киевского коммерческих институтов. Отсутствие льгот для учащихся коммерческих вузов, безусловно, сдерживало развитие этого сектора высшего образования в России.

На рубеже XIX–XX вв. во Франции работали 7 высших коммерческих школ, в Италии – 3. Коммерческие учебные заведения были открыты в Австрии, Венгрии, Швеции и других странах Европы, но больше всего их было все-таки в Германии.

Проблемы финансирования коммерческого образования

Важным отличием российского коммерческого образования от Запада являлась проблема финансовой поддержки коммерческих школ. Даже после официального разрешения государство не очень охотно поддерживало частную и общественную инициативу по созданию независимых учебных заведений. Из массы предложений об устройстве неправительственных вузов, создаваемых полностью или частично на средства торгово-промышленных объединений, земств, городских органов самоуправления, частных лиц, правительство удовлетворяло далеко не все. Решение об открытии таких вузов выносилось на основе тщательной проверки дееспособности кредиторов (отвергались проекты, требовавшие государственных дотаций) и, как правило, сопровождалось указанием на то, что выпускники таких учебных заведений, помимо свидетельства о прослушании курса, не имеют никаких служебных и сословных прав.

Тем самым устанавливалась юридическая неполноценность высшего образования, полученного в частной и общественной школе. Его обладатели в большинстве как бы не включались в разряд дипломированных специалистов. На вопрос, заданный учредителю и ректору Высших коммерческих курсов в Санкт-Петербурге М. В. Побединскому: «Какие права дает заведение?» был получен ответ: «Никаких прав, кроме знаний». Поэтому проблема финансирования коммерческого образования являлась одной из основных при учреждении того или иного учебного заведения.

Главным источником финансирования коммерческого образования в России являлась плата учащихся за обучение, которая составляла более 50 % бюджета общественных коммерческих учебных заведений и более 90 % – частных³⁹.

В подобной ситуации частному вузу было чрезвычайно сложно решить главный вопрос: создать адекватную задачам высшей школы материально-техническую базу, в первую очередь обзавестись собственными зданиями, что рассматривалось в качестве одной из самых неотложных потребностей всякой высшей школы.

Несколько лучше обстояло дело среди низших коммерческих учебных заведений, которые финансировались чаще всего общественными организациями. В 1897 г. в Киеве было организовано «Общество распространения низшего коммерческого образования» с целью открытия торговых классов для служащих и торговой школы для тех, кто еще готовится к соответствующей службе в торговых и промышленных учреждениях. Общество, кроме взносов действительных членов и запасного капитала, получило от фабриканта Н. А. Терещенко 100 тыс. руб. на содержание проектируемых классов и школы, что и позволило начать их деятельность. В Харькове торговая школа и вечерние курсы для торговых служащих содержались за счет Общества приказчиков, такая же ситуация была в Варшаве⁴⁰.

Наиболее активно проблемами коммерческого образования занималось «Московское общество распространения коммерческого образования», образованное в 1898 г. по инициативе председателя Московского биржевого комитета, крупного предпринимателя А. С. Вишнякова. Уже к моменту образования Общества его действительными членами являлись около 200 человек, в основном предпринимателей. Это позволило сформировать капитал в 70 тыс. руб. На эти средства осенью 1898 г. сразу в 6 районах Москвы были открыты торговые классы, в которых читалось до 50 курсов по различным предметам. Для руководства Обществом был сформирован постоянный комитет, который состоял из 12 членов, главным образом купцов. Активная деятельность комитета по привлечению новых членов привела к тому, что на 1 января 1902 г. в Обществе состояло 821 лицо, из которых учредителей – 107, почетных членов – 11 (в том числе министр финансов С. Ю. Витте), действительных членов 424 и соревнователей (кандидатов в действительные члены общества) – 279. Это позволило значительно увеличить средства общества, которые достигли почти 400 тыс. руб.⁴¹

Основными учебными учреждениями общества являлись торговые классы, которые действовали в 18 районах Москвы. Всего читалось 132 курса, а число слушателей на 1 января 1902 г. со-

ставляло 4688 человек. В классах преподавался 21 предмет из различных отраслей знаний, включая иностранные языки (в основном немецкий). Иностранные языки изучали более 1 тыс. человек. Кроме языков, особой популярностью пользовались курсы, посвященные бухгалтерии, русскому языку и истории. Кроме того, существовали и подготовительные курсы, в основном для неграмотных, где преподавались чтение и письмо. Надо отметить, что курсы были в основном сориентированы на выходцев из крестьянского и мещанского сословий, которые составляли 72 % слушателей, а по роду занятий большинство слушателей занимало должности приказчиков и конторщиков (до 32 %). Более 63 % слушателей были молодые люди в возрасте от 15–25 лет, а по размерам заработка преобладали получающие от 100 до 400 руб. в год (до 29 %) и все не имеющие постоянного заработка (26 %) ⁴².

Понятно, что такой разношерстный контингент предполагал значительный отсев слушателей. Кстати, в Европе, где внешкольное обучение появилось значительно раньше российского, отсев достигал более 50 %, что касается классов Московского общества, то здесь отсев за 3 года составил в среднем 44 % и наблюдалась тенденция к его сокращению. При этом ряд слушателей продолжал обучение в течение 2–3-х лет. Это достигалось за счет двух факторов.

Во-первых, курсы максимально учитывали потребности обучающихся. При этом учитывался контингент слушателей и его возможность усваивать знания. С этой целью, например, курс товароведения был разделен на отдельные части, состоявшие из нескольких лекционных блоков (фактически было введено модульное обучение).

Во-вторых, важную роль играла плата за обучение, размер которой максимально учитывал возможности потенциальных слушателей. Так, обучающиеся на подготовительных курсах платили в год всего 5 руб., притом, что содержание торговых классов самому Обществу обходилось до 48 тыс. руб. в год и было для него дотационным ⁴³.

Главным источником финансирования курсов являлись спонсорские средства. Ежегодно таких средств только от частных лиц привлекалось до 40 тыс. руб., кроме того, Общество получало субсидии от разных учреждений, причем размеры этих субсидий были самыми разными. Например, Ремесленное и Мещанское общества перечисляли от 100 до 200 руб. в год, Московская город-

ская дума – до 5 тыс. руб., правительство ежегодно выделяло до 10 тыс. руб., доход от членских взносов достигал более 11,5 тыс. руб., взносы почетных попечителей – до 18 тыс. руб. и т. д.⁴⁴

Постановка низшего коммерческого образования в России получила европейское признание. Московское общество распространения коммерческих знаний на всемирной выставке в Париже в 1900 г. получило Гран-при за распространение коммерческого образования.

Однако, несмотря на достаточно активную работу по развитию системы коммерческого образования в Москве, число желающих получить хотя бы его основы значительно превышало возможности Московского общества распространения коммерческих знаний. В начале XX в. только в Москве числилось порядка 60 тыс. приказчиков и 36 тыс. так называемых мальчиков в торговле, из которых добрая половина была либо малограмотна, либо полностью безграмотна⁴⁵.

Повышенный спрос на получение коммерческого образования, делал рынок образовательных услуг чрезвычайно привлекательным для разного рода дельцов. Как отмечал исследователь коммерческой школы М. В. Кечеджи-Шаповалов: «За ничтожный трехмесячный курс, во время которого на скорую руку преподаются счетоводство, коммерческие вычисления, коммерческая корреспонденция и конгломерат знаний в виде торгового законоведения, взимают по 100 руб. с человека, облагая его еще легализованным побором в 7–10 руб. за пресловутые “учебные пособия”. Такие “предприниматели” уже находят возможным, подобно продавцам различных патентованных средств, бросать десятки тысяч рублей в год на широковещательную рекламу, что ложится на каждого питомца школы налогом в 11–12 руб. В результате для иногороднего слушателя 4-х месячное пребывание в коммерческой школе редко обходилось ниже 500 руб.»⁴⁶

Проблема финансирования касалась не только низшего, но и высшего коммерческого образования. В этом плане наблюдались существенные расхождения между российской и европейской практикой, что особенно наглядно проявлялось на примере организации высшего коммерческого образования.

По мнению Кечеджи-Шаповалова, «нормальное образование не может окупаться платой за право учения; применительно же к высшему образованию такое положение приобретает характер аксиомы: высшая школа, существующая исключительно на взно-

сы слушателей – это чистейший абсурд, в лучшем случае, а в худшем – плохо замаскированная недобросовестность»⁴⁷.

Государство не финансировало высшую коммерческую школу. Основными источниками поступления средств являлись спонсорская помощь и оплата за обучение. Так, Харьковским высшим коммерческим курсам финансовую поддержку оказывал Совет съездов горнопромышленников, а также Харьковское купеческое общество. Эти организации на совместном заседании приняли решение при преобразовании Курсов на основе Закона от 23 июня 1912 г. в Харьковский коммерческий институт производить ежегодный сбор с купеческих и промысловых (первых пяти разрядов) свидетельств для материальной поддержки вуза. В результате уже в 1913 г. первый сбор составил свыше 21 тыс. руб.⁴⁸

Планировалось, что средства вуза будут формироваться в основном из двух источников: 1) сбора с купеческих и промысловых свидетельств – в размере около 22 тыс. руб., и 2) сбора за слушание лекций. В 1912 г. (первый год деятельности вуза) при среднем числе слушателей 1-го курса около 200 человек такого сбора было получено около 20 тыс. руб., а в 1913 г. от слушателей обоих курсов ожидалось около 34 тыс. руб. Таким образом, расходы за два года должны были быть ниже суммы полученного дохода. Свободный остаток должен был составить около 10 тыс. руб.⁴⁹

Надо отметить, что частный бизнес в России не очень охотно нес расходы, связанные с финансированием коммерческой школы. В частности, в резолюции VII Съезда представителей биржевой торговли и промышленности (1913) подчеркивалось: «Находя, что учреждение и содержание такого количества коммерческих учебных заведений, которых было бы достаточно для существующей в стране потребности, является непосильным для общественных и частных средств... Съезд считает необходимым оказание материальной поддержки со стороны правительства коммерческим учебным заведениям общественным, а также тем из частных, которые будут признаны этого заслуживающими»⁵⁰.

В отличие от России коммерческие школы в Европе активно пользовались субсидиями, представляемыми государством и муниципалитетами. Особенно это было характерно для Германии. Высшая школа в Лейпциге пользовалась субсидией от города в размере 10 тыс. марок и от государства – в размере 15 тыс. марок ежегодно, подобная ситуация сложилась в Кельнской школе и других крупных коммерческих учебных заведениях⁵¹.

В Италии правительство также брало на себя значительную часть денежных издержек на поддержание высших коммерческих школ. Исключение здесь составляла Франция, где коммерческие школы содержались в основном за счет различных обществ, родов, частных лиц, а правительство только в некоторых случаях давало субсидии.

Эту практику частично использовало и российское правительство, но только в отношении государственных учебных заведений, где были открыты коммерческие отделения. Активно пользовались государственными субсидиями коммерческие отделения, созданные при политехнических институтах. Политехнический институт в Риге и его коммерческое отделение получали ежегодные субсидии от казны, города и биржевого общества, что позволило институту построить обширные собственные здания. Петербургский политехнический институт (с экономическим и коммерческим отделением) вообще содержался на средства казны⁵².

Программы коммерческих школ в Европе и России

Еще одним важным отличием коммерческой школы Европы и России были программы обучения. Особенность российской коммерческой школы заключалась в том, что ее профессионально-образовательные программы должны были быть максимально приближены к потребностям развивающейся экономики.

Если низшая и средняя российская коммерческая школа по содержанию и срокам обучения практически соответствовала европейским аналогам, то при сопоставлении высшего образования, помимо общих подходов, имел место ряд существенных различий.

Коммерческие вузы в Европе к началу XX в. уже имели солидную историю и сформировавшиеся традиции. Одними из первых коммерческие вузы были созданы во Франции. Этот опыт активно изучался в России, тем более что все коммерческие учебные заведения во Франции были открыты и содержались или торговыми палатами, или купеческими обществами, фактически без участия государства, что было привлекательно для российского правительства, практически не выделявшего из казны никаких средств на финансирование коммерческого образования.

Несмотря на то что французское правительство также не финансировало коммерческую школу, тем не менее, и программы,

и порядок экзаменов, а также количество мест для каждого училища устанавливались Министерством промышленности и торговли. Выпускные экзамены производились особыми созываемыми министром комиссиями; в числе комиссий всегда были представители предпринимательского сообщества, т. е. будущие работодатели. Все эти меры позволяли правительству не терять контроль за деятельностью коммерческих школ, что также было близко российскому Министерству финансов, при котором даже был образован специальный отдел для руководства системой коммерческого образования.

Особенностью высших коммерческих школ Франции являлось и то, что каждое училище придавало предметам преподавания неодинаковое значение. Каждый предмет имел свой коэффициент (от 1 до 12), на который умножались баллы, полученные слушателями за эти предметы на экзаменах. Коэффициенты по одним и тем же предметам в разных школах были различны и имели важное значение для обучающихся, поскольку получение диплома об окончании курса было поставлено в зависимость от общей суммы всех отметок. Поэтому отметки, полученные по предметам с высоким коэффициентом, могли значительно увеличить общую сумму баллов. Таким образом, училище, назначая высший коэффициент тому или другому предмету, тем самым побуждало учеников тщательнее заняться именно этим предметом⁵³.

Фактически это был первый подход к кредитно-балльной системе оценки знаний учащихся и выстраивания ими собственной образовательной траектории. Что касается российских коммерческих училищ а, позднее, и вузов, то они в значительной степени копировали государственный образовательный стандарт как по срокам обучения, так и по форме подачи учебного материала, при этом лекционные курсы, как правило, доминировали над практическими и лабораторными занятиями. Изучение организации учебного процесса в европейских коммерческих учебных заведениях и аналогичных российских предпринималось еще в дореволюционный период. Однако это сопоставление проводилось не совсем корректно, т. к. формально сопоставлялись программы коммерческих училищ. Но если на Западе училища фактически имели статус высших учебных заведений, то в России коммерческие училища, по определению, являлись средними учебными заведениями, при том что сроки освоения программ формально были одинаковые и составляли 2 года.

Здесь надо иметь в виду тот факт, что европейское высшее коммерческое образование представляло из себя, по сути, двухуровневое обучение и в высшие коммерческие школы принимались лица, уже закончившие колледж на уровне бакалавриата. Поэтому в европейских школах большее внимание уделялось специальным курсам, а в российских коммерческих училищах – общеобразовательным предметам. Что касается специальных предметов, то в российских коммерческих училищах упор в преподавании делали преимущественно на раскрытии общих понятий с тем, чтобы расширить кругозор и развитие учеников. Кроме того, преподавание велось людьми, как правило, далекими от реальной предпринимательской практики, поэтому такое образование носило в целом академический характер, а практическое ознакомление учащихся с предметами их будущей деятельности оставалось без должного внимания.

С. С. Григорьев, занимавшийся изучением опыта западных коммерческих школ, отмечал, что «во французских высших коммерческих училищах преподавание поставлено совершенно иначе. Теоретические научные сведения введены в курс настолько, насколько это необходимо для понимания устройства и деятельности торговых учреждений и общего положения торговли в стране. Главное же внимание во всех предметах обращено на ознакомление учеников с приложениями этих сведений в практике, а равно и в сообщении ученикам практических познаний, необходимых в торговом деле. По числу часов и по коэффициенту на экзаменах на первом месте поставлены торговлеведение и счетоводство. По законоведению весь курс сосредоточен на изучении уставов, имеющих ближайшее отношение к торговой деятельности; в политической экономии общие понятия теории этой науки проходятся весьма кратко, большая же часть уроков по этому предмету посвящена объяснению промышленных, торговых и финансовых учреждений»⁵⁴.

Практическое направление в преподавании во французской коммерческой школе также поддерживалось большим объемом лабораторной и производственной работы. Почти во всех училищах имелись так называемые примерные коммерческие учреждения, например банк или торговый дом, проходя в котором практику, слушатель осваивал все операции. Поэтому при переходе из училища на службу в торговые дома, банки, правления акционерных обществ и т. п. ученики очень быстро осваивались с новой работой.

Дипломы, получаемые во французской коммерческой школе, не подвергались никакой дискриминации при приеме на работу, и ей не приходилось подстраиваться под программы государственных учебных заведений. Поэтому французские коммерческие образовательные учреждения в большей мере, чем российские, учитывали потребности национальной экономики и, следовательно, большее внимание уделяли вопросам практики.

Учебные планы германских коммерческих школ также были рассчитаны на 4 семестра, при этом учащимся рекомендовалось не перегружать себя лекциями по общеобразовательным предметам, ибо цель обучения заключалась не только в восприятии, но и в усвоении знаний. Практически все теоретические дисциплины читались в рамках первого года обучения. Эти дисциплины представляли собой комбинацию 3-х наук: экономических, юридических и коммерческо-технических. Причем учебный процесс был построен таким образом, что от общетеоретических дисциплин в первом семестре слушатель переходил к усвоению более конкретных с точки зрения будущей профессии курсов. Например, за курсом общей экономической географии следовали курсы географии Германии и других европейских государств. За общим курсом торгового права следовали вексельное и морское право с практическими занятиями по ним и т. д.

Лекции были организованы так, что поступление в школу было возможно в любое полугодие. При этом лекции по общеобразовательным предметам читались, как правило, в вечернее время, что позволяло привлекать на них не только студентов, но и других слушателей.

Роль юридических наук в системе коммерческого образования германские школы определяли следующим образом: «Изучение правовых дисциплин в коммерческой школе должно быть иным, нежели в университете, ибо коммерческая школа никогда не может задаться целью предоставлять своим питомцам – будущим купцам и промышленникам – законченное юридическое образование. Вместе с тем современная деловая жизнь так сильно проникнута правовыми мотивами и так тесно замкнута в рамки закона, что ориентироваться в ней можно, лишь ознакомившись с важнейшими отделами законоведения. Поэтому германская школа усматривает в юридической подготовке двоякую цель: во-первых, передать слушателям общие понятия о роли и значении права в современной хозяйственной жизни и в коммерческой деятельно-

сти, в особенности. Во-вторых, ознакомить слушателей с теми законоположениями, с которыми им придется на каждом шагу сталкиваться в последующей практической деятельности»⁵⁵.

Среди дисциплин, изучаемых в германских коммерческих школах, центральное место занимала политическая экономия, но при этом германская школа не задавалась целью подготовить экономистов, а лишь экономически образованных коммерсантов. Поэтому они должны были обладать настолько солидной общей подготовкой, которая помогла бы им впоследствии самостоятельно оценивать возникающие перед ними хозяйственные вопросы.

Следующая группа дисциплин, изучаемых в германских высших коммерческих школах именовалась группой коммерческих знаний. Сюда входило прежде всего учение о торговле и торговой технике. При этом технически школы были настолько богато оборудованы, что у слушателей имелась реальная возможность избрать объектом своего изучения любую отрасль техники. Во всяком случае, изучение торговой техники, по мнению М. В. Кечеджи-Шаповалова, было организовано там таким образом, чтобы слушатель являлся подготовленным к самостоятельному применению ее основ на практике, т. к. предполагалось не чисто ремесленное изучение схемы, а ясное, сознательное отношение к различным системам, ввиду чего частности и индивидуальные особенности технических приемов могли быть изучены уже самостоятельно⁵⁶.

В рамках этой группы дисциплин изучались в основном прикладные предметы: введение в изучение различных видов и форм предприятий (товарная торговля, фабрично-заводское дело, кредитные учреждения и т. д., единоличные и коллективные предприятия), различных систем счетоводства и отчетности, коммерческих вычислений, т. е. всего того, что расширяло профессиональный кругозор коммерсанта.

Наличие тесной связи коммерсанта с производством побудило германскую высшую коммерческую школу образовать еще одну, чисто техническую, группу предметов. Этот цикл предметов не ставил целью конкурировать со специальными техническими учебными заведениями, но исходил из того, что коммерческий руководитель какого-нибудь промышленного предприятия легче и успешнее осуществит совместную с инженерами работу, если сам будет сведущ в вопросах техники.

Последнюю группу предметов составляли в германских школах иностранные языки. Изучению их отводилось последнее место не потому, что это должно было соответствовать их практическому значению, а потому, что их роль в высшей школе не могла быть значительной, ибо они расценивались под чисто практическим углом зрения. Главное внимание здесь уделялось изучению деловой разговорной речи и коммерческой корреспонденции.

Наконец, учебный процесс в германских коммерческих школах в обязательном порядке дополнялся практиками в фирмах и торговых предприятиях, а также экскурсиями на фабрики и заводы.

Надо отметить, что германский опыт, безусловно, учитывался лучшими коммерческими вузами России, однако, как уже отмечалось, коммерческие вузы России были более академичны, чем германские или французские. Это происходило прежде всего потому, что сам учебный процесс был рассчитан не на 4, а на 8 семестров и поэтому включал большое число теоретических курсов. В этом смысле коммерческие вузы, по сути, копировали программы государственной высшей школы, в которых практическая часть не доминировала над теорией, но в этом и не было острой необходимости, поскольку государственное образование носило ярко выраженный академический характер и главный упор делало на фундаментальность.

По мнению М. В. Кечеджи-Шаповалова, в российской коммерческой школе, как средней, так и особенно высшей, в отличие от германской (и французской) не хватало конкретных торговых знаний, т. е. такого комплекса курсов, которые автор обозначает как «торговлеведение»⁵⁷.

В учебных планах германских школ раздел торговлеведения включал порядка 10 предметов, тогда как в российской школе он заменялся по сути одним курсом, который назывался «Основы коммерческих знаний». В этом смысле можно говорить о том, что в российской школе были представлены только отдельные отрасли торговлеведения, что позволяет рассматривать ее, как структуру, еще не до конца оформившуюся.

Именно поэтому изучение теоретических основ торговли и ее реальности в российской коммерческой школе, с точки зрения Кечеджи-Шаповалова, совершенно игнорировалось. Он видит одной из ближайших задач – пропаганду в пользу, как он пишет, «приноровления» коммерческой школы к нуждам и запросам купеческого сословия. «Иначе создается крайне вредный антагонизм между жизнью и школой»⁵⁸.

Профессорско-преподавательский состав

Решение проблемы кадрового обеспечения в системе коммерческого образования также являлось чрезвычайно важной задачей, от решения которой зависело качество обучения, а следовательно, и востребованность выпускников коммерческих школ.

Особую актуальность в России в начале XX в. приобрел вопрос о правах преподавания в высшей коммерческой школе для лиц, не имеющих ученого или профессорского звания. Уже упоминавшийся М. В. Кечеджи-Шаповалов предлагал вовсе отказаться от мысли требовать ученого звания от преподавателей всех специальных и прикладных дисциплин в коммерческом вузе, поскольку «иначе просто образованный, но не магистр и не доктор, и хорошо знающий свою специальность лектор не пойдет в коммерческую школу; его заменит патентованный ученый, и дело от этого, несомненно, проиграет»⁵⁹.

Практика западноевропейских школ, в отличие от российских, именно в этом вопросе обнаруживала самую широкую терпимость, что позволяло привлекать к учебному процессу наряду с профессорами большое количество лекторов-практиков. Уставы российских коммерческих учебных заведений такой терпимостью не отличались.

Большая часть преподавательского состава в российских коммерческих вузах была представлена так называемыми совместителями, основным местом работы которых оставались государственные вузы. Это объяснялось тем обстоятельством, что в российском законодательстве не был урегулирован вопрос пенсионного обеспечения штатных преподавателей негосударственных вузов. Лишь после 1912 г. ситуация начинает меняться в лучшую сторону. Принятие в 1912 г. закона «О высшем коммерческом образовании» юридически уравнило выпускников и преподавателей высших коммерческих учебных заведений в служебных и сословных правах и льготах, в воинской повинности с выпускниками и преподавателями правительственных высших учебных заведений, что в Европе было сделано практически сразу после учреждения коммерческих учебных заведений. Вступление в силу этого закона сразу привлекло в коммерческую школу молодых ученых, выпускников Московского государственного университета, Петербургского политехнического института и других ведущих государственных вузов.

Сроки обучения

Важным отличием российской коммерческой школы от западной были сроки обучения. Так, в Германской высшей коммерческой школе в основном устанавливался трехлетний курс обучения для поступивших после окончания четырехклассной гимназии или реального училища. При этом в некоторых школах открывались даже одноклассные курсы для окончивших средние учебные заведения и желающих слушать курс коммерческого образования. Во Франции в высших коммерческих школах обучали всего 2 года.

По мнению М. В. Кечеджи-Шаповалова, на Западе смотрели на вопрос продолжительности обучения в коммерческой школе через призму профессионального девиза: «время – деньги», кроме того, считалось, что такой слушатель уже подготовлен к интенсивному восприятию высших коммерческих знаний, со многим он уже успел ознакомиться в течение своего практического стажа и поэтому вправе требовать сокращения обязательных сроков обучения⁶⁰.

В этом смысле можно говорить о том, что западное коммерческое образование устанавливало некий минимум, обязательный для всех, но, вместе с тем, не препятствовало отдельным студентам выходить за пределы этого минимума и оставаться в школе дольше положенного срока, что делало такое обучение более свободным.

В России коммерческие вузы, как правило, обучали по обязательной четырехлетней программе, что позволяло дать слушателям более фундаментальную общую подготовку, но ущемляло слушателей в индивидуальном выборе траектории обучения, как с точки зрения его сроков, так и выбора специализации. По сути, это были проблемы роста высшей коммерческой школы в России.

Заключение

В заключение необходимо отметить, что развитие высшего, в том числе коммерческого образования в России, представляет сегодня не только исторический интерес. Коммерческое образование на рубеже XIX–XX вв., вызванное к жизни потребностями экономической модернизации, сформировало новый тип учебного заведения, востребованный обществом.

Основные формы, методы, программы лучших коммерческих школ учитывали потребности экономики, поэтому важнейшей отличительной чертой системы коммерческого образования как на Западе, так и в России была его практическая направленность. Особенно ярко это проявилось в деятельности французских, германских и других европейских коммерческих учебных заведений, для которых главным являлось стремление подготовить специалистов, способных решать экономические проблемы общества и государства. В этом ключе развивалось и российское коммерческое образование, которое в общих чертах шло в русле европейских тенденций. Особенно это характерно для низшей российской коммерческой школы, которая получила признание на Западе.

Особенностью российской высшей коммерческой школы было стремление к академизму, что делало это образование более фундаментальным, нежели в Европе, но менее практико-ориентированным и свободным от государственного влияния. В то же время, надо отметить, что коммерческие вузы выступали пионерами в части экспериментирования и отработки новых форм как внутреннего устройства и структуры учебного заведения (выборность президента, ректора, коллегиальность руководства, активная деятельность попечительских советов, отмена всяких дискриминационных требований при приеме и т. п.), так и учебных планов специальностей.

В учебных планах лучших коммерческих институтов были прописаны перечень основных и специальных дисциплин, объем часов, выделяемых на теоретическую и практическую работу, объем самостоятельной работы студентов и формы ее контроля со стороны преподавателей, а также компетенции, которыми должны были обладать выпускники коммерческих вузов.

Еще одним важным отличием коммерческой школы была ее финансовая независимость от государства, которая достигалась активной работой попечительских советов по привлечению спонсорских средств от общественных организаций и частных лиц. Финансовая независимость позволяла более эффективно развивать материально-техническую базу учебных заведений, а также привлекать к преподавательской деятельности лучшие кадры, как из ведущих государственных вузов, так и из реальной экономики.

Коммерческие школы, не только давали широкое общее образование, но и готовили специалистов, обладавших конкретными коммерческими знаниями, востребованными в бизнесе. Что ка-

сается высшей коммерческой школы, то она выполняла еще одну важную функцию – готовила кадры преподавателей для коммерческих учебных заведений среднего и низшего уровня.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что утверждение коммерческого образования в России, несмотря на ряд особенностей, было вызвано сходными с европейской традицией причинами и в целом развивалось в русле общеевропейских тенденций.

Примечания

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

² Остроградский А. Коммерческое образование, его современная организация на Западе и возможная постановка в России. СПб., 1895.

³ См.: Григорьев С. С. Коммерческое образование во Франции и постановления международных конгрессов по профессиональному образованию, развитию и распространению коммерческих знаний. СПб., 1895; Его же. Коммерческое образование в России и его нужды (исторический очерк) // Русское экономическое обозрение. М., 1898; Его же. Высшие коммерческие учебные заведения в Западной Европе. СПб., 1900; Его же. Московское общество распространения коммерческого образования. М., 1902.

⁴ См.: Кечеджи-Шаповалов М. В. Современное значение коммерческого образования. СПб., 1905; Его же. Современная культура и высшее коммерческое образование. Речь, произнесенная 22 октября 1908 г. на торжественном праздновании 11-й годовщины Санкт-Петербургских высших коммерческих и счетоводческих курсов М. В. Побединского. СПб., 1908; Его же. О коммерческом самообразовании. СПб., 1910; Его же. Система построения высшего коммерческого образования в Германии. СПб., 1910; Его же. Коммерческое образование, его значение, задачи, методы и организация. СПб., 1911.

⁵ См., например: В защиту высшего коммерческого образования: Лекция проф. Макса Апта // Коммерческое образование. 1911. № 6. С. 266–270.

⁶ См.: Иванов А. Е. Высшая школа России в конце XIX – начале XX в. М., 1991; Воробьева Ю. С. Общественность и высшая школа в России в начале XX в. М., 1994; Высшее образование в России: Очерк истории до 1917 года / под. ред. В. Г. Кинелева. М., 1995; Солоницын В. А. Негосударственное высшее образование в России. М., 1998.

⁷ См.: Маслов Ю. Н. Коммерческое образование в России в конце XIX – начале XX в. Автореф. дисс. ... канд. ист. наук. Курск, 2001; Костриков С. П. Становление и развитие коммерческого и управленческого образования в России. Конец XVIII – начало XX в. Автореф. дисс. ... докт. ист. наук. М., 2012.

⁸ Разманова Н. А. Становление коммерческого и финансово-экономического образования в России (XIX – 20-е годы XX века). М., 2002.

⁹ См., например: Бессолицын А. А. С. Витте и создание системы коммерческого образования в России // Вопросы экономики. 2006. № 7. С. 140–147;

Его же. Обеспечение качества образования в высшей коммерческой школе России в начале XX века // Экономическая политика. 2007. № 2. С. 196–205; Его же. Министерство финансов и формирование системы коммерческого образования в России на рубеже XIX–XX веков // Экономическая история. 2012. №3. С. 16–23; Жолобова Г. А. Правовое регулирование в сфере коммерческого образования в пореформенной России (1881–1913) // История государства и права. 2005. № 2. С. 11–14; Костриков С. П. Положение о коммерческих учебных заведениях 1896 г. // Власть. 2009. № 7. С. 52–55; Его же. Русские либералы о коммерческом образовании // Вестник Новгородского государственного университета. 2011. № 63. С. 48–51.

¹⁰ Радциг А. А. Опыты создания высшего коммерческого образования в Западной Европе. СПб., 1915. С. 1–2.

¹¹ Там же. С. 2.

¹² Григорьев С. С. Высшие коммерческие учебные заведения в Западной Европе. С. 7.

¹³ Кларк Г. Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. С. 422.

¹⁴ Там же. С. 425, 427.

¹⁵ См.: Высшее коммерческое образование на Западе / Совет съездов представителей биржевой торговли и сельского хозяйства. СПб., 1916. С. 1–3.

¹⁶ Григорьев С. С. Высшие учебные заведения в Западной Европе. С. 8.

¹⁷ Там же. С. 9–10.

¹⁸ См.: Устав высшего коммерческого института в Одессе: Проект. Одесса, 1888. С. 3.

¹⁹ Высшее коммерческое образование на Западе. С. 4.

²⁰ Там же. С. 6.

²¹ Мадей Г. А. Высшие коммерческие школы в Италии. Киев, 1917. С. 27.

²² Высшее коммерческое образование на Западе. С. 8–9.

²³ Мадей Г. А. Высшие коммерческие школы в Италии. С. 41–43.

²⁴ Там же. С. 14–15.

²⁵ Иоллос Г. Высшие школы коммерческих наук в Германии. СПб., 1901. С. 4.

²⁶ Там же. С. 8.

²⁷ См.: Апт М. В защиту высшего коммерческого образования // Коммерческое образование. 1911. № 6. С. 266–270.

²⁸ Опыты создания высшего коммерческого образования в Западной Европе. СПб., 1915. С. 14.

²⁹ Там же. С. 15.

³⁰ Штида В. Историческое развитие и современное положение вопроса о высшем коммерческом образовании за границей. СПб., 1909. С. 54.

³¹ Там же. С. 54–55.

³² Там же. С. 25.

³³ Там же. С. 26.

³⁴ Обзор развития, организации и деятельности С.-Петербургских высших коммерческих, счетоводческих и железнодорожных курсов М. В. Побединского. СПб., 1914. С. 10.

³⁵ Григорьев С. С. Коммерческое образование во Франции и постановления международных... С. 1–2.

³⁶ Григорьев С. С. Высшие учебные заведения в Западной Европе. С. 14.

³⁷ В России Министерство торговли и промышленности было выделено из Министерства финансов в 1906 г. и оно стало курировать все коммерческие учебные заведения, которые до этого находились в ведении Министерства финансов.

³⁸ Григорьев С. С. Высшие учебные заведения в Западной Европе. С. 15.

³⁹ Маслов Ю. Н. Указ. соч. С. 15.

⁴⁰ Распространение образования среди торговых служащих: Доклады С. В. Курнина и С. С. Григорьева. М., 1897. С. 34–35.

⁴¹ Григорьев С. С. Московское общество распространения коммерческого образования. М., 1902. С. 1–4.

⁴² Там же. С. 12–15.

⁴³ Там же. С. 10, 17–20.

⁴⁴ Там же. С. 8–10.

⁴⁵ Кечеджи-Шаповалов М. В. Современное значение коммерческого образования. С. 7.

⁴⁶ Кечеджи-Шаповалов М. В. О коммерческом самообразовании. СПб., 1910. С. 4–5.

⁴⁷ Кечеджи-Шаповалов М. В. Коммерческое образование, его значение, задачи, методы и организация. СПб., 1911. С. 91.

⁴⁸ Записка по вопросу о преобразовании Высших коммерческих курсов Харьковского купеческого общества в Коммерческий институт. С. 4.

⁴⁹ Там же. С. 9.

⁵⁰ Обзор развития, организации и деятельности С.-Петербургских высших коммерческих, счетоводческих и железнодорожных курсов М. В. Побединского. С. 12.

⁵¹ Кечеджи-Шаповалов М. В. Коммерческое образование, его значение. С. 91.

⁵² Там же. С. 95.

⁵³ Григорьев С. С. Коммерческое образование во Франции. С. 24–26.

⁵⁴ Там же. С. 35–36.

⁵⁵ Кечеджи-Шаповалов М. В. Коммерческое образование, его значение. С. 55–56.

⁵⁶ Там же. С. 47.

⁵⁷ Там же. С. 134–138.

⁵⁸ Там же. С. 141.

⁵⁹ Там же. С. 122.

⁶⁰ Там же. С. 120–121.

Организация зерновой торговли в Российской империи (начало XX в.). Опыт сетевого анализа

***Аннотация:** Зерновая торговля рассматривается как поэтапный (поэтапный) процесс купли-продажи (обмена) зерна, ежегодно повторявшийся в зернопроизводящих районах Российской империи. На материалах Поволжских губерний, анализируемых с применением метода сетевого анализа, автор выделяет основных участников зернового рынка на местном, региональном и общероссийском уровне, показывает безраздельное господство скупщика (посредника) на самом первом уровне при формировании партий товарного зерна.*

***Ключевые слова:** зерновая торговля, сельское хозяйство, Российская империя, всероссийский аграрный рынок, сетевые структуры, посреднические операции.*

«Хлебный вопрос – один из самых обсуждаемых. Обрисовывается поучительная картина множества отдельных составных частей обширного дела, частей взаимно связанных между собой и настолько цепляющихся одна за другую, что, взявши за одну, неизбежно приходится вникнуть и во все остальные»¹. Такими словами начиналась аналитическая статья, опубликованная в журнале «Россия» в 1910 г. Вырезка из статьи подшита к подборке других статей из газет и журналов на «хлебную тему», собираемых Министерством промышленности и торговли Российской империи.

Изучение состояния и организации зернового рынка, именуемого в начале прошлого века чаще «хлебным делом», «хлебным вопросом», сложившихся здесь отношений является важной составляющей в комплексе научных проблем, связанных с анализом социально-экономической ситуации в Российской империи.

Современная российская историография рассматривает различные аспекты этой темы (зерновая торговля, продовольственное обеспечение, пространство рынка и т. д.), как правило, в контексте

* Тагирова Наиля Фаридовна – доктор исторических наук (Самарский государственный экономический университет, г. Самара).

более крупной научной проблемы – эволюции аграрного рынка в эпоху капиталистической модернизации (индустриализации). При этом по историографической традиции основные сюжеты касаются преимущественно определения уровня его развития, степени модернизации и в целом, предпосылок для революционного взрыва². В последние десятилетия изданы серьезные исследования правительственной политики по вопросам хлебной торговли³, внешней торговли⁴, различных аспектов сельскохозяйственного развития⁵. Это значительно дополняет представления об общей динамике, структуре и основных чертах аграрного рынка Российской империи позднего периода. В узком, прикладном отношении исследований по организации товарооборота, управлению товарными и транспортными потоками, изучению маркетинговых стратегий, менеджменту, деятельности собственно институтов рынка по-прежнему очень мало.

В количественном отношении работ, посвященных непосредственно сельскохозяйственному (зерновому) рынку, относительно немного. Последние десятилетия исследователи стремятся воссоздать «широкое пространство» рынка, определявшего развитие аграрного рынка как его части. Здесь следует отметить работы по перестройке транспортной и коммерческой инфраструктуры, железнодорожного строительства и деятельности отдельных железнодорожных обществ⁶. Почти не исследовано состояние складской и элеваторной сети, гужевого и местного транспорта. Применительно к аграрной сфере фрагментарно изучена коммерческая инфраструктура – деятельность бирж, ярмарок, банков, еще меньше – торгово-промышленных обществ и общественных организаций.

Исследователи обратились к изучению института предпринимательства, истории повседневности (крестьянской, купеческой, дворянской), роли крестьянской общины⁷ и другим сюжетам. И хотя проблематика этих работ напрямую не связана с вопросами существования рынка в России, они воссоздают его историко-культурный фон.

Написаны работы (по регионам, губерниям), рассматривающие различные аспекты социальной, экономической жизни Юга России, Западной Сибири, Урала и Предуралья⁸, а также Туркестанском края⁹. Их ценность для историко-экономического исследования не только в новой информации о местных рынках. Они также позволяют обозначить специфику экономической жизни, обу-

словленную историко-культурными, этно-конфессиональными условиями каждой местности. Все исследования, в той или иной степени связанные с экономической проблематикой, можно рассматривать как работы по истории российского рынка в широком смысле, т. к. многоплановое и многообразное хозяйство Российской империи начала XX в., безусловно, развивалось в рыночном направлении.

В совокупности имеющаяся историография вопроса о зерновом рынке Российской империи позволяет сегодня обозначить его основные контуры (в том числе географические), структуру и инфраструктуру, общекультурный и общеэкономический фон. Воссоздать среду, в которой проявлялись социальные отношения по организации и управлению рыночными потоками. А это, в свою очередь, создает определенные возможности для изучения взаимозависимостей и взаимных связей внутри рыночного хозяйства, его отдельных элементов и секторов.

Хлебный рынок в начале XX в. оставался фундаментом сельскохозяйственного рынка в целом. Помимо главных зерновых культур (рожь, овес, пшеница, ячмень), в торговом обороте постепенно возрастала доля других видов зерна (гречиха, рапс, просо), бобовых (фасоль, горох), масличных (лен, подсолнух), горчичных культур. Рос оборот торговли продукцией животноводства (яйца, масло, мясо-молочные продукты) и т. д.

Среди основных тенденций – постепенное уменьшение доли зерновых культур в общем товарообороте страны за счет роста разнообразия и объемов другой сельскохозяйственной продукции. Еще одним характерным явлением в зерновой торговле исследователи назвали проявление дуалистической динамики: так называемая демократизация торговли (господство мелкого капитала, распространение института скупщика) развивалась вместе с явной монополизацией хлебного дела¹⁰.

В данной статье на материалах Поволжья – крупного зернопроизводящего региона Российской империи рассматриваются организация и «механизмы» сбытовой торговли. Связующим элементом этого рыночного механизма рынка на протяжении всей его истории оставался скупщик (посредник). Выявление причин устойчивости этого института, мест наибольшего его влияния (воздействия) на организацию зерновой торговли и путей формирования местных локальных сетей (сообществ) – является предметом нашего рассмотрения.

Хлебный рынок: объемы, главные товарные потоки, специфика

В основе развития зернового рынка лежит обмен (купля-продажа) зерна, выращенного не для собственного потребления, а на продажу. Объемы товарной массы определяются по-разному. Наиболее распространенный – на основе вывоза зерна и муки в районы потребления (и тогда исследуются материалы транспортной и водной статистики грузов). Другой способ базируется на учете потребительской доли в выращенном зерне. Он связан с определением товарного объема путем вычета из валового урожая объемов потребления хлеба сельскими жителями и семенного фонда. Нормы потребления сильно варьировались по губерниям и районам, статистики могли учитывать либо прожиточный минимум (15–16 пудов на человека в год), либо более достоверный с учетом семенного фонда, необходимого фуража (от 17 до 22 пудов на человека в год). В разных подсчетах (при любом статистическом варианте) коренятся и разные суждения о степени богатства российской деревни, споры о котором ведутся и сегодня.

В обобщенном виде на протяжении 1860–1910 гг. объемы товарного зерна, несмотря на различные стихийные колебания и научные расчеты, неуклонно росли. В 1850–1860 гг. на зерновой рынок поступало примерно 15 % от собранного урожая, в конце века – около 18–20 %, а в канун Первой мировой войны (1913), по разным подсчетам, от 26 до 33 %¹¹. Соотношение объемов потребления внутреннего и внешнего рынков перед войной было примерно одинаково: 49 % – внутреннее потребление, 51 % – внешнее.

Объем товарной массы зерна, ежегодно перемещавшейся по стране, составлял в среднем 21 млн тонн в год¹². Эта огромная масса, преимущественно в осенне-зимний период, отправлялась из восточных территорий (Заволжье, Приуралье, Западная Сибирь) в центральные (1-е направление) и северо-западные губерний и порты Балтийского моря (2-е направление). На Балтийском море основные порты – Петербург, Ревель, Либава, Виндава, Кенигсберг.

Третий поток шел к южным, экспортным портам, вовлекая в свое движение хлеба Ставропольского, Волго-Донского районов, частично Украины. Здесь главными портами на Азовском и Черном морях были Ростов-на-Дону, Таганрог, Новороссийск, Одесса, Севастополь, Феодосия. В припортовых территориях,

где собирались крупные партии экспортного зерна, главенствовали иностранные фирмы, действовали международные правила и стандарты¹³. При продаже товара особенно ценились сорт, чистота и качество товара. Деловая жизнь Юга¹⁴ и Северо-Запада, особенно по мере приближения к таким экспортным центрам, значительно отличалась от той, где зерно выращивалось и формировались первые партии экспортного товара.

На внутреннем рынке из 64 губерний европейской России (включая Польшу и Северный Кавказ) 20 губерний считались вывозящими хлеб (губернии Заволжья, Южного Урала, Западной Сибири, Северного Кавказа, Украины), 34 губернии (центральные, северные территории, Верхнее Поволжье) ввозили хлеб вследствие недостатка собственного производства. 10 губерний – производили разные сорта зерна и признавались в целом самодостаточными. На внутренние рынки зерно шло в направлении Центра, причем нарастающим потоком, что было вызвано общим демографическим ростом, особенно – ростом городского населения. Деревня центральной европейской части страны по-прежнему оставалась территорией аграрного перенаселения, здесь развивалось преимущественно потребительское крестьянское хозяйство. Ближайшие города обеспечивались привозным хлебом.

Крупнейшими распределительными центрами зерна и муки по европейской части России традиционно были Петербург, Москва, Нижний Новгород, Рыбинск. Здесь работали крупные зерновые биржи. Новые пункты притяжения партий зерна возникали вокруг узловых железнодорожных станций, водных пристаней. Они обрастали постепенно соответствующей инфраструктурой: комиссионерствами, агентствами и отделениями коммерческих банков, телеграфом, страховыми конторами и хранилищами зерна, элеваторами. Владельцами этих организаций и учреждений были Государственный банк, железнодорожные общества, частные отечественные и иностранные компании, отдельные лица.

Таким образом, зерновой рынок в рассматриваемый период находился в условиях экономической¹⁵, организационной¹⁶ и технологической¹⁷ перестройки.

Кроме того, зерновой рынок имел свои особенности. Прежде всего его отличали от других товарных рынков следующие черты.

1. Сезонность в получении товара, а также значительные различия в качестве, сортности зерна в зависимости от места выращивания, погодных условий и других нерегулируемых причин.

2. Относительная дешевизна единицы товара в сравнении с физическим его объемом. Минимальный объем для продажи на рынке – 1 пуд (16 кг), стоимость 1 пуда зерна колебалась в местах производства в пределах 35–80 коп.

3. Большая зависимость цены товара от его качества. На рынке учитывались такие составляющие, как вид зерна, его сорт, качество, определяемое в зависимости от примесей, влажности и других параметров, существенно влиявших на цену.

4. Необходимость специальных приспособлений для осмотра, взвешивания товара, а также складских помещений для его хранения до момента продажи.

5. Зависимость продавцов/покупателей зерна от перевозчиков, наличия транспортных средств (возы, телеги, суда, баржи, железнодорожные вагоны), часто еще и подручных средств (понтон, паромы).

6. Необходимость страхования зерновых грузов от порчи (огня, сырости) при хранении, а также по мере передвижения товарного зерна.

7. Важность специальных знаний (мировые цены, таможенные пошлины и транспортные тарифы, условия образования цены на местном рынке, в портах, крупных железнодорожных станциях и т. д.). Необходимы также были коммерческие, экономико-географические знания для учета транспортных издержек и особенностей перевозки по железнодорожным и водным путям, а также представления о возможности встраивания малых грузов в общий товаропоток (например, увеличение вагонов в грузовом железнодорожном составе на станции).

8. Но при этом, пожалуй, самой главной трудностью оставалось первое (личное) общение с сельскохозяйственным производителем – продавцом зерна (крестьянином и помещиком, фермером). Эта сторона зернового рынка отмечалась всеми современниками, впоследствии – исследователями истории как ее главная черта.

Из всей массы выращенного зерна помещики продавали 47 % урожая, крестьяне – всего 15 %¹⁸. Как эти товаропроизводители выходили на рынок, кому они продавали свой товар?

Современные исследователи отметили изменения в хлебной торговле в связи с оформлением системы государственных заку-

пок зерна для армии сначала через земства, а с 1905 г. через интендантства¹⁹, во-вторых, с реорганизацией структуры продовольственных магазинов²⁰, в-третьих, с появлением на хлебном рынке новых участников в лице Государственного и коммерческих банков²¹. Несомненно, новые участники создавали иную ситуацию на хлебном рынке и требовали корректировки «правил игры». Но по-прежнему «узкие места» зернового рынка повсеместно «сшивали» скупщики, перекупщики. Даже при наличии на рынке крупных компаний, торговых и производительных, российских и зарубежных, положение скупщика оставалось неизменным.

Анализируя эволюцию зерновой торговли, Н. Д. Кондратьев отмечал, что до железнодорожной эпохи в производящих хлеб районах сбыт построен на системе посредничества. Операции распадалась на ряд последовательных звеньев: 1) покупка зерна у производителя; 2) скупка зерна торговцами, организующими партии товара; 3) покупка зерна крупной оптовой фирмой для экспорта, мукомольной и биржевой перепродажи. В разных районах эти звенья могли в свою очередь еще более дробиться, но в целом они представляли собой восходящий, централизующий цикл звеньев. За ними начинался другой, децентрализующий цикл, распыляющий продукт вплоть до потребителя. Вмешательство в хлебную торговлю банков, коммерческих служб железнодорожных компаний, кооперативов, других участников стало менять организацию торговли, но «это переходное состояние практически невозможно исследовать в общем плане»²². Но при всех изменениях фигура скупщика оставалась неизменной.

Самые разнообразные источники начала XX в. (губернаторские отчеты, научная экономическая литература, хлеботорговые отчеты и официальные обзоры рынков, общественно-политическая пресса) свидетельствуют о широком распространении посреднических операций в зерновой торговле, устойчивости института посредничества (института скупщика). При этом констатация факта сопровождалась эмоциональной, чаще негативной оценкой.

Однако эмоциональные характеристики не объясняют живучести и устойчивости института скупщика. С целью поиска ответа на этот вопрос и определения зон наибольшего влияния скупщика (посредника) в сбытовой зерновой торговле используем для обработки разнообразных источников методы, применяемые в социологии, в частности, используем метод сетевого анализа (матричный подход)²³.

Выделим основные (периодически повторяемые) действия (аффилиации) в процессе движения зерна от производителя к оптовому покупателю в Поволжье в рассматриваемый период, а также главных участников этих действий (акторов).

Наиболее важными сторонами, часто совпадавшими с этапами передвижения товара от продавца на местном рынке затем на региональный и конечный рынок, были следующие.

1. Формирование партии товарного зерна. Установление физического объема товарной массы.

2. Маркетинг и логистика.

3. Финансирование сделок.

В каждой из этих сторон выделим ряд последовательных шагов, случаев (аффилиаций), в которых действовало несколько участников (акторов).

Основные акторы – участники зернового рынка Поволжья начала XX в.

1. Крестьянин – производитель товарного зерна.

2. Помещик.

3. Скупщик (перекупщик, посредник).

4. Представитель местного земства.

5. Представитель военного ведомства, закупавший зерно и муку для военных гарнизонов.

6. Агент коммерческого банка.

7. Торговый представитель мукомольной фирмы. В этой группе участников были представлены мукомолы не только близлежащих территорий, но и приехавшие издалека – из соседних поволжских и южноуральских губерний.

8. Агент (торговый представитель, комиссионер) российской торговой фирмы.

9. Агент (торговый представитель, комиссионер) зарубежной экспортной торговой фирмы.

10. Крестьянский кооператив, общество.

Как видим, основных участников на местном рынке (деревенском, местном районном или крупном региональном) было довольно много. У каждого из них были свои финансовые, транспортные и иные возможности, личный опыт, знания и коммерческие умения, личные и групповые интересы. В контексте нашего рассмотрения, обратим внимания на их возможности принимать участие в том или ином действии.

Сторона 1. Формирование партии зерна.

От розничного продавца к первому оптовику. Место действия – село, деревня, местный рынок. Продолжительность действия, как правило, – 1–5 дней.

Случаи – Аффилиации.

А. Первоначальная скупка зерна у деревенского производителя (крестьянина, крупного землевладельца).

Б. Образование партии зерна (по виду, сорту и т. д.). Определение объема, как правило, «на глазок», приблизительно – по среднему весу мешка, по их количеству и т. д.

Далее были возможны варианты.

В. Транспортировка зерна (извоз) к первоначальному месту хранения.

Г. Транспортировка зерна на местный рынок и укрупнение партии.

Д. Транспортировка зерна на переработку на мукомольную мельницу или фабрику.

Е. Транспортировка зерна на железнодорожную станцию.

Ж. Транспортировка зерна на водную пристань.

З. Складирование и хранение зерна (амбар, склад, навес). Здесь хлеб мог храниться обезличенным (уже продан окончательно) либо иметь маркировки (мелом указывались вес и хозяин).

И. Страхование партии зерна.

Теперь построим матрицу возможности действий каждого участника (актора) в той или иной процедуре (аффилиации). Если актер участвовал в той или иной процедуре, мы ставим советуемый ему номер в столбце аффилиаций. Если он не мог принимать участия, ставим 0.

Матрица 1. Формирование партии зерна. Местный деревенский рынок

| Актеры | Аффилиации | | | | | | | | |
|--------|------------|----|----|---|----|----|----|----|----|
| | А | Б | В | Г | Д | Е | Ж | З | И |
| 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| 2 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 |
| 5 | 0 | 5 | 0 | 0 | 0 | 5 | 5 | 5 | 0 |
| 6 | 0 | 6 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 0 |
| 7 | 0 | 7 | 0 | 7 | 7 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 8 | 0 | 8 | 0 | 8 | 0 | 8 | 8 | 0 | 0 |
| 9 | 0 | 9 | 0 | 0 | 0 | 9 | 0 | 9 | 0 |
| 10 | 0 | 10 | 10 | 0 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |

Матричный анализ поведения покупателей зерна на местном рынке показывает, что многие из них имели возможности приобретать зерно небольшими объемами (пудами, мешками, возами) у первого продавца зерна. Однако дальнейшее «путешествие хлебного товара» – хранение, вывоз из деревни, поиск нового покупателя и прочее не интересовало продавца, утрачивавшего на него свое право. Наибольшие возможности для совершения всех операций на местном рынке были у скупщика (первого посредника). Его основными конкурентами могли быть местное земство или кооператив. При общем размахе кооперативного движения в крае сбытовая деятельность последних не получила еще большого распространения в регионе в начале XX в. Скупщик (посредник) знал все особенности местного рынка в части формирования первой товарной партии зерна. При этом он мог жить в деревне несколько дней и предоставлять свои услуги другим покупателям на рынке. О верховенстве скупщика (посредника) на местном рынке писали все, кто был связан с зерновой торговлей (биржевые комитеты, торгово-промышленные съезды, земство). Местные названия посредников были самыми разными – прасолы, шибай, маклаки, малахаи, мартышки и т. д.

Сторона 2. Маркетинг и логистика местного (регионального) рынка.

Увеличение оптовой партии зерна.

Место действия – крупный торговый пункт, железнодорожная станция, водная пристань, уездный или губернский центр в зернопроизводящей губернии. Продолжительность действия – от нескольких дней до 2–3 месяцев в осенний сезон.

Партия зерна (физический объем) уже сложена и лежит на складах и амбарах. Его товарная масса определена. Дальнейшее «путешествие хлеба» на этом этапе далеко не всегда было физическим перемещением. Перевозка зерна шла в том случае, если его закупала фирма-экспортер или крупная российская хлеботорговая фирма. Они и определяли направление движения товара, используя собственные возможности либо прибегая к сторонним услугам. Для переработчиков-мукомолов важен был первый этап – закупка зерна на местном рынке (аффилиация А) и его перевозка на мельницу. Обозначим основные действия на этом этапе.

Действия – Аффилиации.

А. Изучение текущей ситуации на рынке: ценовой конъюнктуры, наличия конкурентов среди покупателей, имеющихся и предполагаемых подвозов партии зерна и т. д.

Б. Поиск выгодного покупателя.

В. Укрупнение партии (продажа или покупка).

Г. Маркировка и фасовка зерна.

Д. Определение степени его засоренности, влажности и других характеристик.

Е. Определение направления дальнейшего передвижения товара.

Ж. Организация перевозки в случае необходимости.

Основные акторы – те же.

Матрица 2. Маркетинг и логистика местного (регионального) рынка

| Акторы | Аффилиации | | | | | | |
|--------|------------|----|---|----|---|---|---|
| | А | Б | В | Г | Д | Е | Ж |
| 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 0 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 0 | 0 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 0 | 6 | 0 | 0 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 0 | 0 |
| 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 0 | 8 |
| 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 |
| 10 | 0 | 10 | 0 | 10 | 0 | 0 | 0 |

Анализ матрицы действий покупателей-продавцов на региональном рынке показывает, что и здесь его участники имели разные возможности и интересы. Текущую ситуацию на рынке пытались учитывать все участники, за исключением непосредственных товаропроизводителей. Крестьяне, привезя зерно на рынок, уже никогда не везли его обратно. Даже если существенно проигрывали в цене (до 20 %). Скупщик (посредник, перекупщик) всегда приходил на помощь в таком случае. Как видим, и здесь он был представлен во всех действиях. Однако его позиции не были такими беспредельными, как в деревне, куда доезжал далеко не каждый из покупателей. Конкурентами скупщика на этой стадии могли выступать более «цивилизованные» покупатели – представители крупных торговых структур российского и мирового уровня.

Сторона 3. Финансирование операций на зерновом рынке (наличный расчет, кредитование сделки, страхование товара).

Место действия – крупный торговый пункт, железнодорожная станция, водная пристань, уездный или губернский центр в зерно-

производящей губернии. Биржа, отделение Государственного или коммерческих банков, комиссионерства и агентства. Продолжительность действия – круглый год.

Физические объемы зерна здесь заменены документами, подтверждающими их наличие и хранение.

Действия – Аффилиации.

А. Наличный расчет при сделке.

Б. Расчет мукой (обмен зерна на муку. Иногда такие сделки имели место. Источники не отмечают их как нечто особенное).

В. Расчет ценной бумагой (вексель, варрант, квитанция о хранении зерна в амбаре, на складе, элеваторе).

Г. Оформление кредита на покупаемый хлеб.

Д. Страхование товара при сделке.

Е. Страхование товара при транспортировке.

Основные акторы – те же.

Матрица 3. Финансирование операций на зерновом рынке

| Акторы | Аффилиации | | | | | |
|--------|------------|---|---|---|---|---|
| | А | Б | В | Г | Д | Е |
| 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3 | 3 | 0 | 3 | 0 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 0 | 4 | 4 | 4 | 0 |
| 5 | 5 | 0 | 0 | 0 | 5 | 5 |
| 6 | 0 | 0 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 0 | 0 | 0 |
| 8 | 8 | 0 | 8 | 0 | 8 | 8 |
| 9 | 9 | 0 | 9 | 9 | 9 | 9 |
| 10 | 10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

В финансовом отношении у посредника были конкуренты в лице представителей банковских структур, российских и зарубежных экспортных фирм. Ограничивала возможности посредника (скупщика, перекупщика) недостаточность оборотного капитала, наличных денежных средств.

Таким образом, опыт сетевого анализа позволил выявить, что в Поволжье, крупном хлеботорговом районе страны, господство скупщика сохранялось даже в условиях успешной работы крупных хлеботорговых фирм и компаний. Сама специфика зернового рынка обусловила его незыблемое положение. При разбросанности товарной массы по различным деревням и селам он оста-

вался наиболее приспособленным элементом рынка. К тому же, в условиях нараставшего российского и мирового спроса на зерновые (хлебные) продукты, одновременной глубокой перестройки географии, условий и организации торговли зерном посредник (перекупщик, скупщик) часто был наиболее осведомленным в изменчивой местной конъюнктуре. Именно он заполнял «межклеточное» пространство рынка, в котором решающие позиции все увереннее занимал крупный предприниматель (экспортер, мукомол). Безусловное преимущество скупщика состояло в знании реальной ситуации на деревенском рынке, наличии личных связей с перевозчиками, хранителями зерна. Именно здесь он был в привилегированном положении по сравнению с другими покупателями зерна, даже при ограниченности финансовых средств. Данный недостаток перекупщиков часто с лихвой окупался в случае, когда они становились агентами и представителями торговых фирм и зарубежных компаний, одновременно ведя операции как на собственный счет, так и на счет фирмы.

Примечания

¹ Российский государственный исторический архив (РГИА). Ф. 23. Оп. 9. Д. 214. Л. 53.

² Давыдов М. А. Очерки аграрной истории России в конце XIX – начале XX в. По материалам транспортной статистики и статистики землеустройства. М., 2003; Он же. Статистика землеустройства в ходе столыпинской аграрной реформы (1907–1915 гг.) // Российская история. 2011. № 1. С. 56–73; Роднов М. И., Дегтярев А. Н. Хлебный рынок Уфимской губернии в конце XIX – начале XX века. Уфа, 2008.

³ Китанина Т. М. Хлебная торговля России в конце XIX – начале XX веков: Стратегия выживания, модернизационные процессы, правительственная политика. СПб., 2011.

⁴ Томпсон С. Российская внешняя торговля XIX – начала XX в.: организация и финансирование / пер. с англ. М., 2008.

⁵ Дудников Е. Б. Сельское хозяйство России начала и конца XX столетия: Сравнительный анализ // Человек. История. Культура. Саратов, 2002. № 1. С. 24–29; Ушанов Н. М. Власть и крестьяне России на путях модернизации. XIX – начало XX века: проблемы историографии. Автореф. дисс. ... д-ра ист. наук. Астрахань, 2001.

⁶ Андреев В. В. Московско-Казанская железная дорога в конце XIX – начале XX вв. и модернизационные факторы в экономическом развитии региона: дисс. ... канд. ист. наук. Чебоксары, 2007; Бессолицын А. А. Формирование и развитие предпринимательских организаций в Поволжье на рубеже XIX–XX вв.: Институциональный анализ: дисс. ... д-ра экон. наук. Волгоград, 2005; Мухина Н. Е. История создания Юго-Восточной железной дороги и ее

роль в экономическом развитии Центрального Черноземья. 1865–1913. Автореф. дисс. ... канд. ист. наук. Воронеж, 2007; Целиков С. А. Строительство и эксплуатация Самаро-Златоустовской железной дороги и ее влияние на развитие экономики Самарской, Оренбургской и Уфимской губерний (вторая половина XIX–1917 г.). Автореф. дисс. ... канд. ист. наук. Самара, 2006; Таркова Р. А. Развитие водного транспорта в системе социально-экономических связей Нижнего Поволжья (1861–1914 гг.). Автореф. дисс. ... канд. ист. наук. Астрахань, 2007; Халин А. А. Развитие системы путей сообщения Нижегородского Поволжья и ее роль в социально-экономическом развитии региона. 1830–1900 гг. Автореф. дисс. ... д-ра ист. наук. М., 2006.

⁷ Банникова Е. В. Повседневная жизнь уральского купечества в первой половине XIX века. Оренбург, 2010; Баринаева Е. П. Российское дворянство в начале XX века: социокультурный портрет. Самара, 2006; Данилов В. П. История крестьянства России в XX веке. Избранные труды. Ч. 2. М., 2012; Марискин О. И. Налогообложение крестьянства России во второй половине XIX – первой трети XX века (по материалам Среднего Поволжья): дисс. ... д-ра ист. наук. Саранск, 2004; Частное предпринимательство в дореволюционной России: этноконфессиональная структура и региональное развитие. XIX – начало XX в. / отв. Ред. Б. В. Ананьич, Д. Дальманн, Ю. А. Петров. М., 2010.

⁸ Константинова М. В. Хлебная торговля в Енисейской губернии в середине XIX – начале XX вв.: дисс. ... канд. ист. наук. Красноярск, 2007.

⁹ Буриков В. С. История формирования территориально-промышленных структур Приморского края в середине XIX – начале XX в. Владивосток, 2004; Роднов М. И. Пространство хлебного рынка: Уфимская губерния в конце XIX – начале XX вв. Уфа, 2012; Морозан А. В. Деловая жизнь Юга России. СПб., 2013.

¹⁰ Китанина Т. М. Хлебная торговля России в конце XIX – начале XX веков: Стратегия выживания, модернизационные процессы, правительственная политика. СПб., 2011; Томсон С. Российская внешняя торговля XIX – начала XX в.: организация и финансирование / пер. с англ. М., 2008. С. 151.

¹¹ Корелин А. П. Аграрный сектор в народнохозяйственной системе России (1861–1914) // Российская история. 2011. № 1. С. 42–56.

¹² Там же. С. 46.

¹³ Томпсон С. Указ. соч. С. 9–11, 63–119.

¹⁴ Морозан В. В. Деловая жизнь Юга России. СПб., 2013.

¹⁵ Проявлялась в активизации крупного отечественного корпоративного, частного банковского (государственно-банковского) и иностранного крупного капитала.

¹⁶ Перестраивание товарных потоков в зависимости от появления новых пунктов сбыта, реорганизация хлебной торговли в связи с появлением новых покупателей в лице земств, военного ведомства и др.

¹⁷ Строительство современных элеваторов на станциях железных дорог, в портах Государственным банком, частными железнодорожными обществами, крупными хлеботорговыми фирмами, такими, как фирма И. Г. Стахеева.

¹⁸ Ковальченко И. Д. Соотношение крестьянского и помещичьего хозяйства в земледельческом производстве капиталистической России // Проблемы социально-экономической истории России. М., 1971.

¹⁹ Китанина Т. М. Хлебная торговля в России. 1875–1914 г. Опыт правительственной политики. Л., 1985; С. 201–220; Клейн Н. Л. Зерновое производство Поволжья и его связи со всероссийским рынком. Куйбышев, 1982. С. 25.

²⁰ Корнилов Г. Е. Кризисы сельского хозяйства, голодовки и формирование системы продовольственной безопасности в России в первой половине XX в. // Ежегодник по аграрной истории Восточной Европы. 2012. № 4. С. 391–404.

²¹ Корелин А. П. Сельскохозяйственный кредит в России в конце XIX – начале XX вв. М., 1988. С. 113.

²² Кондратьев Н. Д. Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции. М., 1992. С. 110.

²³ Обоснование возможностей применения методов сетевого анализа широко представлено в экономической социологии, см.: Градосельская Г. В. Сетевые измерения в социологии: Учебное пособие / под ред. Г. С. Басыгина. М., 2004; Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: Учеб. для студентов вузов. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. В историко-экономическом исследовании методика построения сетей успешно применена в диссертации М. В. Михейкиной: Трансформация организационных структур отечественной промышленности в 1990-е гг. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Самара, 2013.

Собираемость подушной подати в середине XVIII в.: к вопросу об эффективности государственного аппарата в России в исторической перспективе**

***Аннотация:** В работе анализируется уровень недоимок по подушной подати России в послепетровский период (вторая-третья четверти XVIII в.). Вводятся в научный оборот данные, отражающие фактический уровень собираемости подушной подати в этот период, предлагается методика работы с этими данными с учетом заложенных в них искажений, обусловленных особенностями делопроизводства того времени. На основании рассматриваемых данных вычисляются показатели собираемости, охватывающие весь рассматриваемый период. Предлагаются возможные подходы к использованию данных об уровне собираемости подушной подати как индикатора эффективности («дееспособности», *state capacity*) российского государственного аппарата раннего Нового времени.*

***Ключевые слова:** Россия, XVIII век, прямое налогообложение, подушная подать, экономическая история, дееспособность государства, фискально-военное государство, налоговое бремя.*

* Федюкин Игорь Игоревич – PhD in History, директор Центра источниковедения Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», руководитель проекта «Местные агенты государства в России раннего Нового времени» (Научно-исследовательская программа Центра историко-культурных исследований Школы актуальных гуманитарных исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ).

Корчмина Елена Сергеевна – кандидат исторических наук (Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; приглашенный исследователь Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ).

** Работа выполнена в рамках проекта «Местные агенты государства в России раннего Нового времени» Лаборатории историко-культурных исследований Школы актуальных гуманитарных исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ.

Предположение о хронической недоимочности по сбору прямых налогов, т. е. о неспособности государства полностью обеспечить установленный объем налоговых поступлений, в известном смысле является одним из основополагающих в историографии российского XVIII в. Тезис этот, как известно, восходит еще к современникам Петра, к его ближайшим сподвижникам, обрушившимся после смерти императора с жесточайшей критикой на внедренную им фискальную систему¹. В целом официальные документы послепетровских десятилетий пропитаны ощущением перманентного финансового кризиса. В последующие годы систематической проверке этот тезис не подвергался, что не мешало ему закрепиться в научной литературе. Характерно высказывание А. А. Кизеветтера о повсеместном «неисполнении податной обязанности в полном ее объеме» (относящееся, правда, только к посадской общине и к самым первым пореформенным годам)². Положение о крайне высоком уровне недоимочности развил С. М. Троицкий: повторяя в том числе и цифры Кизеветтера по 1720-м гг., он настаивал на высоком уровне недоимочности и в последующие годы (хотя приводимые им показатели недоимочности, 7–14 % от годового оклада для 1750-х гг., не выглядят катастрофическими)³. Не привел Троицкий и убедительных данных в поддержку утверждений о крайней тяжести налогового бремени и о массовом сопротивлении крестьян уплате подушной подати.

Надо сказать, что в своей классической работе о податной реформе Петра I Е. В. Анисимов приходит к прямо противоположному выводу (затрагивая, впрочем, лишь период середины – второй половины 1720-х гг.). Он показывает, что сообщения современников о хронической и глубокой недоимочности не следует слишком поспешно принимать на веру. Во-первых, послепетровские деятели в середине 1720-х гг. (как, добавим от себя, и много позднее) не имели реальных сведений о точной величине недоимок – необходимой статистики у них просто не было. Во-вторых, панические оценки ситуации с собираемостью в это время объясняются в том числе и тем, что введение подушной подати совпало по времени с волной повсеместного голода и эпидемий 1721–1724 гг., а также сопровождалось неизбежными при переходе на новую систему эксцессами. В итоге даже для сложных первых послепетровских лет Е. В. Анисимов указывает на уровень собираемости в районе

90 %, а то и выше⁴. А. Кахан в своей обзорной работе по экономической истории России XVIII в. считает (не ссылаясь, впрочем, на какие-то специальные изыскания) 4–5 % в год обычным уровнем недоимочности, который, по его мнению, не мог служить серьезной проблемой для бюджета⁵. Расчеты, проведенные Н. Н. Петрухинцевым для 1720–1730-х гг., также демонстрируют в целом высокий уровень собираемости подушной подати, свыше 90 %: недоимку в середине 1720-х он оценивает в 6,2 %, в начале 1730-х – в 2,2 %, а в конце 1730-х – в 6,6 % от оклада при «средней текущей недоимке» в 12–14 %⁶. Таким образом, на сегодня в научной литературе нет устоявшегося, обоснованного мнения о размере недоимок в послепетровский период. Более того, специальному исследованию вопрос о собираемости налогов в России середины XVIII в. до сих пор фактически не подвергался. Неудивительно, что представление о хронической недоимочности оказывается живучим и сохраняется в новейших обзорных работах. Статья П. Гэтрелла в новейшем обзоре глобальной фискальной истории приводит показатели собираемости налогов вообще в середине XVIII в. на уровне 70–80 %, подразумевая в том числе и низкую собираемость подушной⁷.

Между тем, собираемость налогов является, безусловно, важнейшим аспектом становления государственности в России Нового времени. Тезис о хронической недоимочности напрямую связан с проблемой стоимости послепетровского государства, в первую очередь, стоимости регулярной армии, на содержание которой полностью и уходила, как известно, подушная подать. По сути речь идет о том, могла ли Россия с ее уровнем экономического развития позволить себе ту роль ведущей европейской военной державы, которую возложил на нее Петр. С другой стороны, возникает также вопрос о дееспособности послепетровского государства, о его институциональной мощи или слабости, о его способности обеспечить последовательную и полную реализацию даже самых базовых, жизнеобеспечивающих государственных функций. Устоявшийся стереотип здесь можно сформулировать примерно так: запросы петровского милитаризованного государства, едва ли не постоянно вовлеченного во всевозможные войны, превосходили возможности экономики страны настолько, что принудить население к полной (или почти полной) уплате налогов не удавалось. Это, в свою очередь, надолго предопреде-

лило траекторию дальнейшего развития страны. Все имеющиеся средства направлялись на содержание армии, при этом население выжималось досуха, но средств все равно не хватало – и с одной стороны, страдали другие направления развития (гражданская администрация, система образования, торговля, транспортная инфраструктура), а с другой – закреплялся стиль взаимоотношений государства с населением, основанный на постоянной чрезвычайщине и силовой экспроприации.

Если же выйти за рамки собственно историографии российского XVIII в., то вопрос о собираемости прямых налогов окажется на пересечении целого ряда ключевых концепций, определяющих наше понимание исторического развития государственности Нового времени. Выделение именно необходимости обеспечить сбор налогов в качестве ключевого фактора формирования государственных институтов восходит к Дж. Шумпетеру и является центральным для современной исторической социологии, в первую очередь для работ Чарльза Тилли, Маргарет Леви и др. Обобщая эту точку зрения, Теда Скочпол пишет, что «средства, которыми располагало то или иное государство для аккумуляции и использования финансовых ресурсов говорят нам больше любого другого фактора о реальной (и потенциальной) дееспособности этого государства, в частности, о его способности использовать квалифицированных служащих, заручаться политической поддержкой, субсидировать промышленность, финансировать социальные программы»⁸. На этом фоне определение действительного уровня собираемости налогов оказывается принципиально важным для правильного позиционирования России в контексте дебатов о «военной революции» раннего Нового времени⁹. В самом деле, можно ли отнести Россию к числу «фискально-военных государств» (*fiscal-military states*)?¹⁰

В еще более широком контексте способность обеспечить собираемость налогов (особенно прямых) может потенциально рассматриваться как ключевой индикатор эффективности государства (*state capacity*). Концепция *state capacity* занимает одно из центральных мест в современных работах по экономике и политологии, посвященных изучению процессов становления и функционирования государственности¹¹. В российской политической науке сложилась традиция переводить этот термин как «способность государства»¹², однако такой перевод трудно при-

знать вполне удачным. По всей видимости, более адекватно смысл описываемого понятия отражал бы оборот «дееспособность государства» или «эффективность государства», имея в виду *способность государства последовательно и устойчиво реализовывать те или иные государственные функции (в том числе, способность и готовность правительства предоставлять общественные блага и перераспределять часть ресурсов в пользу определенных слоев населения)*, хотя вовсе не обязательно способность реализовывать ее с оптимальными издержками. К таким ключевым функциям относят прежде всего именно способность собирать налоги (fiscal capacity, «фискальная дееспособность») и обеспечивать функционирование рынков, т. е. необходимое понуждение сторон к соблюдению контрактных обязательств (legal capacity, «правовая дееспособность»).

Следует отметить, что интерес со стороны экономистов к проблеме эффективности государства как ключевому условию успешного экономического развития – явление относительно недавнее. Классические экономические модели второй половины XX в. предполагали, как данность, наличие государственных институтов, способных и взимать налоги, и обеспечивать функционирование рынков. Специальные экономические работы, посвященные проблемам оптимального уровня налогообложения, учитывали проблему асимметричности информации, однако так или иначе исходили из наличия бюрократии, способной реализовывать любую избранную правительством фискальную модель. Неадекватность такого предположения, разумеется, покажется историкам самоочевидной, однако для экономистов она становится общим местом лишь в последнее время¹³. Вполне наглядно это проявляется при изучении развивающихся стран и несостоявшихся государств (failed states). В подобных государствах образуется порочный круг, когда неспособность правительства собирать налоги не позволяет ему поддерживать необходимую инфраструктуру, что, в свою очередь, делает невозможным экономическое развитие, а значит, и подрывает налогооблагаемую базу¹⁴. Важным при этом подходе становится вопрос об условиях формирования такой политической конфигурации, когда правитель или правящая коалиция были бы заинтересованы не только направлять средства на распределение краткосрочных рент, но и инвестировать в повы-

шение дееспособности государственного аппарата, построение инфраструктуры государственного управления¹⁵. Существенно, однако, что при этом экономическое развитие, рост эффективности государства и формирование политических институтов определенного типа рассматриваются как коррелирующие друг с другом равноправные составляющие процесса ко-эволюции институтов государственности¹⁶.

При всем многообразии подходов и углов зрения, под которыми в современной научной литературе в области экономики, социологии, истории, политологии рассматривается история развития фискальных систем как ключевой фактор становления современной государственности, особенно релевантными для нас оказываются две ключевые темы¹⁷. С одной стороны, это подход, подчеркивающий роль войны и внешних угроз как движущей силы развития фискальной системы. Предполагается, что в общем случае рост численности армии и ее стоимости, переход к постоянной армии требовали кардинального повышения как объемов, так и регулярности налоговых поступлений. Это, в свою очередь, делало необходимым формирование налоговой инфраструктуры и централизацию фискальной системы. В этом смысле в качестве одного из самых ранних и ярких примеров веберовской бюрократии выступает созданный в XVII в. британский налоговый офис с его кодифицированными внутренними правилами, высокооплачиваемыми, обученными чиновниками, рекрутируемыми на основании меритократических принципов и организованными в четкую иерархию. Необходимость обеспечения работы этой службы, в свою очередь, вела к развитию смежных государственных функций, например, сбора и обработки статистики и обучения необходимых специалистов. Одновременно уверенность в наличии у правительства устойчивых каналов налоговых поступлений облегчала и заимствования на кредитных рынках¹⁸.

Надо сказать, что исследователями были потрачены значительные усилия на попытки прямолинейно протестировать справедливость знаменитого тезиса Ч. Тилли о том, что «война создала государство»¹⁹. С этой целью предпринимались попытки оценить, действительно ли интенсивность военных конфликтов прямо вела к повышению «дееспособности государства», оцениваемому через рост налоговых сборов²⁰. В целом полученные результаты неоднозначны: авторы вынуждены формулировать свои выводы достаточно осторожно и обтекаемо²¹. Достаточно

много вопросов к тезису Тилли и у профессиональных историков²². Изучение истории Испании эпохи Габсбургов, например, показывает, что рост внешних угроз в итоге привел не к усилению государственных институтов, и фискальной системы в частности, а к их деградации в результате использования «саморазрушительных уловок»: правительство фактически отказалось от системы *administración* («рекрутирование войск и корабельных команд и управление ими непосредственно правительственными чиновниками на средства центрального правительства, сопровождающееся правительственным контролем над военной промышленностью») и перешло к *asiento* («передаче ответственности за организацию военных сил частным подрядчикам, землевладельцам и другим местным элитам»)²³. Оттоманская империя, как кажется, тоже довольно долго прибегала под влиянием внешнего военного давления к «саморазрушительным уловкам». Даже правители ведущих европейских держав, выступающих в качестве образцовых моделей построения эффективных фискальных институтов, в краткосрочной перспективе часто полагались именно на альтернативные способы разрешения своих финансовых затруднений, включая привлечение кредитов, порчу монеты, продажу должностей (во Франции) или коронных земель (в Англии), а также полный или частичный отказ платить по долгам²⁴. Виктория Тин-Бор Хуэй в своем сравнительном исследовании становления государства в древнем Китае и Франции раннего Нового времени развивает идею о «саморазрушительных уловках» и предлагает модель, в которой правительства перед лицом внешнего военного давления могут прибегать либо к «усиливающим реформам» (self-strengthening reforms), либо к «самоослабляющим уловкам» (self-weakening expedients). Ключевое отличие состоит как раз в том, что в первом случае необходимая мобилизация ресурсов достигается путем построения фискальной и, шире, административной инфраструктуры, позволяющей напрямую воздействовать на население, тогда как во втором государство полагается на посредников – кредиторов, откупщиков, военных предпринимателей, местные элиты и т. д.; это также позволяет в краткосрочной перспективе собрать необходимые военные силы, однако не ведет к построению дееспособного государственного аппарата и в долгосрочной перспективе ведет к ослаблению государства²⁵.

С другой стороны, развитие фискальной системы и государственности рассматривается в литературе сквозь призму конф-

ликта между правителем, стремящимся к максимизации налоговых поступлений, и подданными, стремящимися к минимизации налогообложения. В некоторых случаях в рамках этого конфликта достигается равновесие, когда стороны заключают «контракт» – стремясь заручиться согласием подданных на установление необходимого ему уровня налогообложения, правитель может согласиться на ограничение своих полномочий через механизмы представительного правления и/или повысить инвестиции в предоставление более качественных общественных благ, включая обеспечение соблюдения прав собственности. В рамках такого подхода существенным оказывается вопрос о наличии у правителя альтернативных источников доходов (например, за счет сырьевой ренты, обложения внешней торговли), а у подданных – возможности избегать налогообложения (в этом смысле, группы с более ликвидными активами, например, купцы, оказываются в более предпочтительном положении, чем землевладельцы). Со временем в это уравнение включаются также развивающиеся фискальные технологии – системы учета и контроля, снижающие для правителя удельную стоимость налогообложения. С этой точки зрения интересна новейшая работа К. Карамана и С. Памука, которые вводят в свой анализ сравнительной эффективности раннемодерных европейских государств (в число которых они включают также Россию и Османскую империю) дополнительные переменные, отражающие уровень урбанизации и тип политического режима. Согласно их выкладкам, в рассматриваемый период в более урбанизированных обществах рост эффективности государства был связан с ограничением его автономии, когда государство шло на построение консенсуса с элитами, делясь с ними полномочиями не только в части определения уровня налогового бремени, но и в части контроля над расходами. В менее урбанизированных же, аграрных обществах повышение эффективности государства было связано, наоборот, с повышением его автономности и подавлением элит²⁶.

Применительно к России раннего Нового времени эта проблематика совершенно не разработана. Презумпция институциональной слабости российского государства в исторической перспективе стала общим местом, в том числе и в массовой культуре, однако наши представления о ней ограничиваются в основном анекдотическими примерами. Попыток систематического изучения дееспособности российского государственного аппарата в

прошлом, а тем более – сравнительного изучения такой дееспособности на фоне других стран до сих пор не предпринималось. Едва ли не единственным исключением в этом смысле может считаться работа Стивена Величенко, где сравнивается абсолютная и относительная (в пересчете на размер населения) численность чиновников и военного персонала в России императорского периода и основных европейских державах-конкурентах²⁷. Автор приходит к выводу об общей «недоуправляемости» России, однако если говорить о раннем периоде, то оказывается, что накануне петровских реформ Россия с ее 2739 «чиновниками» центральных правительственных учреждений находилась примерно на одном уровне по относительной численности управленцев с некоторыми западноевропейскими странами (1 на 3500 человек в России против примерно 1 на 4000 человек в Англии). Приводимая же в упоминавшейся статье Карамана и Памука статистика, хотя и может быть использована для построения самых общих экономических моделей, едва ли удовлетворительна с точки зрения историка²⁸.

Данный набор идей и концепций задает рамку для предпринимаемой в нашем исследовательском проекте попытки оценить эффективность раннемодерного государства в России и объяснить траекторию его становления. Разумеется, решить эту задачу в рамках данной статьи невозможно: речь может идти лишь о постановке проблемы и определении некоторых возможных подходов к ее изучению. В качестве отправной точки для изучения характера российской государственности раннего Нового времени нами выбрана подушная подать, собираемость которой, как представляется, может в первом приближении рассматриваться как индикатор эффективности российского государственного аппарата. Ключевыми здесь представляются первые послепетровские десятилетия – важнейший и при этом недостаточно изученный этап в истории становления государственных и социальных институтов, период нормализации, стабилизации, «осадки» и «притирки» государственных институтов, необходимых после радикальных трансформаций и стрессов эпохи петровских реформ и Великой северной войны²⁹.

Историческое значение подушной подати достаточно очевидно³⁰. Ее введение стало одной из ключевых петровских реформ, которая во многом определила и облик целого ряда государственных институтов, и облик российского социума в целом, зафиксировав достаточно жесткое разделение населения на податные и не-

податные категории, сохранявшееся практически до самого конца императорского периода и задававшее во многом и социальную, и экономическую, и политическую динамику³¹. При этом именно подушная подать с хрестоматийной наглядностью иллюстрирует тезис о связи налогообложения, государственного строительства и войны в раннее Новое время. Подушная подать представлена в литературе и как одно из ключевых достижений фискальной политики Петра. По оценке Е. В. Анисимова, объем собираемых прямых налогов вырос в 1724 г. по сравнению с 1680 г. в 7,7 раза, косвенного – в 3,9 раза. С учетом инфляции сумма собираемых налогов выросла в 3,7 раза, а с учетом роста населения ставка прямого налогообложения на душу мужского населения выросла за этот период примерно в 3 раза, причем большая часть прироста приходится именно на период петровских реформ³². В результате на протяжении первой половины XVIII в. подушная подать обеспечивала от 40 до 60 % государственных доходов³³. Как хорошо известно, этот налог прямо и полностью предназначался на содержание армии и флота, причем его ставка была определена, так сказать, обратным счетом, отталкиваясь от априорно установленных потребностей вооруженных сил: необходимую сумму (4 млн руб. на сухопутные силы) просто разделили на число налогоплательщиков, установленное в ходе переписи податного населения. Армия же играла ключевую роль и в сборе нового налога – сначала прямо, через систему полковых дистриктов и полковых дворов, в рамках которой армейские части были прямо ответственны за физический сбор сумм, определенных на их содержание (причем деньги и оставались у них в руках, а в центр для распределения на прочие нужды пересылались лишь излишки), а потом чуть более опосредовано, через институт офицеров у подушного сбора. Полномочия этих офицеров по оказанию прямого, физического воздействия на население постепенно снижались в последующие десятилетия, однако показательно, что на протяжении большей части XVIII в. сбор основного прямого налога в стране координировал Генерал-кригс-комиссариат – говоря современным языком, служба тыла и снабжения сухопутных войск³⁴.

Для наших целей принципиально и то, что подушная подать, обеспечивая финансирование вооруженных сил, основной расходной статьи государственного бюджета, была именно прямым налогом. С одной стороны, прямые налоги в теории подразумевают построение гораздо более разветвленной фискальной инфра-

структуры, способной так или иначе учесть каждого плательщика в стране и обеспечить регулярное воздействие на него. В России подушная подать собиралась по полугодиям (сначала по третям), что на практике могло бы предполагать близкое к регулярному взаимодействие с населением. С другой стороны, Россия была, видимо, едва ли не единственной европейской державой своего времени, которая обеспечивала содержание полностью отобилизованной армии за счет именно прямого налога. Разумеется, в военное время всевозможные экстраординарные расходы обеспечивались и за счет средств из других источников. Однако и с учетом этого достижение послепетровской России выглядит уникальным на фоне других держав, вынужденных прибегать для финансирования своих армий к массовым заимствованиям, полагаться на всевозможные косвенные налоги и другие источники дохода, в том числе и относящиеся к категории «self-weakening expedients».

В данной работе нами предпринята попытка установить уровень собираемости подушной подати в середине XVIII в. и предварительно рассмотреть возможность использования этого показателя для оценки эффективности российского государственного аппарата в исторической перспективе. Источниковой базой исследования в той его части, которая относится к периоду первой ревизии (1724–1746), стали ведомости, направлявшиеся из провинций и уездов в Генерал-кригс-комиссариат в начале 1740-х гг. и комплексно отложившиеся в Российском государственном военно-историческом архиве (РГВИА), в фонде Генерал-кригс-комиссариата³⁵. Для их выявления проводился сплошной просмотр описей 4 и 5 фонда по ключевым словам «отчет», «ведомости», «недоимки по ... провинции (уезду)».

Анализ выявленных таким образом документов осложняется тем, что хотя к концу 1730-х гг. уже были созданы и разосланы на места рекомендуемые формы ведомостей, но направляемые в центр отчеты следовали этой форме только в самом общем виде. Наиболее серьезным их отличием от установленного шаблона было отсутствие информации об окладной сумме, т. е. ведомости содержали информацию только об объеме недоимок. Кроме того, данные в ведомостях из разных провинций компоновались по-разному. Так, часть отчетов содержит информацию по каждому уезду провинции по отдельности, а часть – по всей провинции в целом. Как правило, встречаются данные о недоимках по следующим платежам: семигривенному (им облагались все крестьяне), че-

тырехгривенному (дополнительный платеж казенных крестьян), сорокаалтынному (его платили купцы). Но иногда встречается более дробная разбивка, например: семигривенный положенный и неположенный на полки, или семигривенный у монастырских и помещичьих крестьян отдельно. В ряде ведомостей информация о недоимках дается по полугодиям, а в других – по годам. Таким образом, ведомости, с одной стороны, пригодны для стандартизированного анализа, с другой стороны, при переводе их в единый формат необходимы дополнительные расчеты.

Источниками для периода второй ревизии (1747–1762) стала другая группа ведомостей, имеющая ряд принципиальных отличий от первой. Несмотря на все усилия по поиску ведомостей в фондах Генерал-кригс-комиссариата и Сената (Российский государственный архив древних актов, РГАДА, ф. 248), систематические погодные данные по провинциям, хотя бы в том же объеме, что для периода 1724–1740 гг., не были выявлены. Разрозненные ведомости для периода после 1740-х гг. выявлялись случайно. Подобное «распределение» источников могло быть связано как с изменениями в отчетности в середине XVIII в., так и с сохранностью документов. Складывается ощущение, что изменилась форма самих ведомостей, по крайней мере, за период второй ревизии встречаются ведомости в основном с аккумулярованной недоимкой за весь период без разбивки на виды подушных платежей³⁶. При этом за период третьей ревизии (1764–1775) опять обнаруживаются достаточно подробные ведомости, которые в целом соответствуют форме, встречающейся по первой ревизии³⁷. Однако до сих пор удалось найти лишь несколько подобных ведомостей 1764–1775 гг., и для нашего анализа они не использовались.

Таким образом, для двух периодов: первой (до 1747) и второй ревизии (1747–1762) в нашем распоряжении имеются данные, различающиеся по своей структуре и требующие разных приемов работы с ними, что позволяет делать сопоставления только на общеимперском уровне.

Собираемость подушной подати в период первой ревизии

Данные о фактически собираемых суммах. Обследование фонда Генерал-кригс-комиссариата позволило охватить 24 провинции из 44³⁸, т. е. чуть более половины всей территории империи. (Полный список уездов и провинций приводится в приложении.)

Наиболее полные данные собраны по центральной Московской губернии – 12 провинций, но, тем не менее, для каждой губернии были найдены сведения минимум по одной провинции. По 10 провинциям собраны данные не только по провинции в целом, но и по всем уездам. Данные собирались для периода с 1725 (или с 1727) по 1740 (или по 1744), т. е. для каждой территории есть от 13 до 15 наблюдений.

Наиболее сложно было обнаружить сведения по южным территориям (например, Астраханской, Белгородской, Севской), по сибирским (Исецкой, Сибирской) и западным (например, Псковской провинции). Возможно, это связано с логистическими проблемами. Как писали чиновники в 1745 г., «из объявленных провинций переславской резанского, псковской, севской, иркуцкой, енисейской, тож из астраханской губернии по неоднократно посланным из камисариата указом репортов в получении нет за что тех городов провинциальные (кроме переславской) и астраханские губернские канцелярии штрафованы»³⁹. В 1747 г. рапорты не поступили из Астраханской губернии, Иркутской, Псковской, Белгородской, Сибирской, Севской провинций⁴⁰.

Наличие данных по уездам и по провинциям позволяет ответить на вопрос, насколько данные по уездам хорошо репрезентируют данные по провинциям. Этот вопрос имеет два аспекта. Во-первых, близок ли средний уровень недоимочности в уездах одной провинции к среднему уровню недоимок по провинции в целом? Во-вторых, наблюдается ли схожая динамика уровня недоимок по уездам и по провинции?

Для начала проанализируем данные по семигривенному платежу (приложение, табл. 3). Они показывают, что до 1731 г. дисперсия недоимочности внутри провинций значимо меньше, чем между провинциями. Но затем эта тенденция резко меняется и восстанавливается только к 1740 г. Что же произошло? Вызвана ли такая картина отдельными регионами, «портившими» общую тенденцию, или во всех провинциях началось расхождение недоимочности по семигривенному платежу между различными уездами? Рассмотрение дисперсии недоимок внутри отдельных регионов показало, что до 1731 г. очень высокий разброс наблюдался в Вологодской провинции. Он был вызван очень большой недоимкой в Тотемском уезде, которая после 1731 г. уменьшилась. Если исключить этот регион, получается, что за все рассматриваемые годы различия уровней межгрупповой и внутригруп-

повой дисперсии незначительны (приложение, табл. 4). В итоге по семигривенному платежу показатели уровня недоимочности внутри уездов одной провинции ближе друг другу, чем показатели уровня недоимочности между уездами разных провинций (это закономерность характерна для всех лет).

По четырехгривенному платежу уезды одной провинции ведут себя сходным образом: внутригрупповая корреляция высокая, хотя со временем она несколько и снижается. Таким образом, показатели недоимочности по четырехгривенному платежу в уездах одной провинции ближе друг к другу, нежели к показателям уровня недоимочности уездов других провинций. Таким образом, провинции хорошо аппроксимируют отдельный уезд (см. приложение, табл. 5). Это же верно и в отношении сорокаалтынного платежа (табл. 6).

Таким образом, факторы, влиявшие на формирование недоимки в рамках одной провинции, были сходными, и отдельные уезды одной провинции могут репрезентативно представлять эту провинцию. Подобные корреляции могут означать, что на уровень недоимочности влияли не столько природные, сколько управленческие факторы (соседние провинции часто относились к одному природно-хозяйственному типу).

Для того чтобы понять, какие регионы можно отнести к одному природно-хозяйственному типу, попробуем использовать деление губерний по указу от 18 декабря 1797 г., дифференцированно повышавшему подушную подать. Это деление было основано на «свойстве земли, изобилии в ней и способах для обитателей к работам и промыслам их»⁴¹. В указе губернии были поделены на 4 разряда, и для каждого устанавливался свой уровень подушной подати:

1. Рязанская, Ярославская, Костромская, Тульская, Калужская, Владимирская, Симбирская, Орловская, Курская, Тамбовская, Воронежская, Вятская, Нижегородская, Казанская, Саратовская (прибавка к оброку 2 руб.);

2. Московская, Тверская, Смоленская, Астраханская (прибавка – 1,5 руб.);

3. Санкт-Петербургская, Псковская, Вологодская, Оренбургская, Минская, Лифляндская, Эстляндская, Слободская Украина, Новороссийская, Киевская, Подольская, Малороссийская, Литовская, Волынская, Курляндская, часть Белорусской (прибавка – 1 руб.);

4. Выборгская, Пермская, Архангельская, Тобольская, Иркутская, Новгородская (прибавка – 50 коп.).

Административное деление к концу XVIII в., разумеется, изменилось, однако большая часть территории, которая нами изучается, относится к первому разряду, поэтому можно сделать осторожный вывод об отсутствии прямой связи между природно-хозяйственным типом, к которому относится территория, и средним размером недоимок. Если же рассматривать уездные данные, то получается, что для «богатых» регионов, которые отнесены к 1-му разряду, средний годовой уровень недоимок составлял – 10 %, для 2-го разряда – 4 %, а для 3-го – 11 %.

В ведомостях недоимки указываются на каждый год, но далеко не всегда эта цифра отражала ситуацию именно этого года. Необходимо различать недоимки последнего полугодия или года от недоимок за все остальные предшествующие годы, приведенные в ведомости. Дело в том, что основанием для составления ведомостей на местах служили два разных типа источника: окладные книги и доимочные ведомости. В окладных книгах содержалась информация по недоимке за текущий год, которая часто возникала достаточно случайно или была обусловлена логистическими заминками: например, представители податных групп физически не успевали вовремя привезти подать. Поэтому такая текущая недоимка всегда оказывается достаточно высокой. Недоимки за предшествующие годы фиксируются на основании другого источника – доимочных ведомостей. В данных о таких недоимках содержится меньше «шумов», обусловленных логистическими или иными причинами, поэтому эти цифры всегда меньше⁴². Это важное обстоятельство следует помнить при анализе.

Окладная сумма. Поскольку в использовавшихся нами делах размер окладной суммы (т. е. общей суммы налога, которую следовало собрать с данной административной единицы) не указывался, для его определения были взяты данные о численности населения из известного в литературе документа под названием «Генеральная, учиненная ис переписных книг, о числе мужеска полу душ табель», составленного в 1738 г. в Кабинете министров Анны Иоанновны на основании данных первой ревизии 1718–1727 гг. в связи с подготовкой очередной переписи окладного населения. В основу этого документа были положены ведомости губернских канцелярий, составленные по переписным книгам генералитетской (первой) ревизии⁴³. С учетом незначительности (менее 1 %)

изменения численности населения в период между первой и второй ревизиями мы считаем допустимым использовать его в наших целях⁴⁴. Высокая дробность социальных групп в табели 1738 г. потребовала их укрупнения исходя из того, какой вид подати они платили. Например, в наших дальнейших расчетах категория помещичьих крестьян включает дворовых, зафиксированных в ведомости отдельно; к государственным крестьянам были отнесены и «служилые мурзы» и «татары»⁴⁵. Надо отметить, что данные ведомости 1738 г. о структуре населения не всегда напрямую соотносятся с данными провинциальных канцелярий о недоимках. Например, по Вятке фиксируются недоимки у монастырских крестьян, при этом в табели наличие этой категории населения в данной провинции не отражено. По Любимскому уезду Костромской провинции мы видим недоимки по государственным крестьянам, но в используемой табели наличие государственных крестьян не показано. Схожая ситуация встречается по Судиловскому уезду. По Яренскому уезду данные ведомости 1738 г. не согласуются с данными низовых документов по купечеству, а по Солигаличу – по государственным крестьянам.

Уровень недоимочности во время первой ревизии. На основании полученных данных можно сделать предварительный вывод об уровне недоимочности в целом по России. Он заключается в том, что мнение о хронической недоимочности в России XVIII в., судя по всему, является ошибочным. В действительности средний уровень недоимок за период 1724–1740 гг. составлял 7 % для семигривенного платежа, 14 % для четырехгривенного, и 11 % для сорокаалтынного. Лишь в отдельных случаях, которые, как правило, могут быть увязаны с эпизодами неурожая и иных форс-мажорных факторов, недоимки составляли более 20 % (см. табл. 1, график 1).

При этом медианный уровень недоимок еще ниже: 1,5 % по семигривенному платежу, 1,6 % – по четырехгривенному, по сорокаалтынному же медианная недоимка практически равна нулю (табл. 1, график 2). Различие между средним и медианным уровнем возникает потому, что данные содержат ряд выбросов, которые значительно смещают среднее значение. Во-первых, к выбросам следует относить данные о фактической недоимке за последний год в каждой провинции или уезде. Часто эта недоимка равна половине окладной суммы, но при этом, как мы указывали выше, она обусловлена исключительно техническими причинами и, в основном, быстро ликвидируется с прибытием запоздавших платежей.

Во-вторых, заметны локальные, точечные выбросы по каждому из видов платежей. Например, медианный уровень недоимок по сорокаалтынному платежу очень низкий, а средний уровень по нему даже выше, чем у семигривенного платежа. Это связано с тем, что по большинству регионов недоимочность по сорокаалтынному платежу нулевая (купцы платили очень хорошо), но в нескольких (Шестаковском, Кайгородском, Солигаличском уездах) недоимки были очень высокими и составляли больше половины оклада, что, соответственно, сильно сдвигает среднее значение. По семигривенному платежу выбросом является Тотемский уезд Вологодской провинции, где недоимки составляли в среднем за этот период около 30 % от оклада (особенно провальным был период до 1731 г., когда средний размер недоимок был около 50 %, затем ситуация стала улучшаться, а в конце 1730-х гг. уровень недоимочности здесь составлял уже 6–7 %). Не во всех случаях у нас есть данные, чтобы объяснить происхождение таких точечных выбросов (в нашей выборке их два: Вологодская провинция, в первую очередь из-за Тотемского уезда, и Вятская провинция из-за Кайгородского, Шестаковского и Орловского уездов, где в среднем уровень недоимок на протяжении всего периода был около 40 %). Но думается, что, рассматривая вопрос о дееспособности государственного аппарата в целом, мы можем оставить эти случаи за скобками.

Типичным примером собираемости подушной подати по империи в целом может стать ведомость о собранных и недоимочных подушных деньгах за 1746 г. (табл. 7), составленная на основании указа от 20 августа 1747 г.⁴⁶ В самом 1746 г. было собрано 83,63 % подушных платежей, причем хуже всего выбирались четырехгривенные платежи (65,5 %). За первые полгода 1747 г. было собрано еще чуть более 2 % недоимки 1746 г., при этом лучше всего выбирались сорокаалтынные платежи (более 5 %). Таким образом, к сентябрю 1747 г. недоимка составляла 14 %, из них 31,86 % четырехгривенных, 12,33 % семигривенных и 8,14 % сорокаалтынных. Но далее составители ведомости пишут, что «токмо тои доимки заподлинно почитать неможно для того, что от многих правинцей много месяцев репортов в получении нет и о присылке недосланных репортов многими указами подтверждено и как о зборе все репорты получены будут, то в зборе немало прибудет, а из доимки убудет»⁴⁷, и приводят список тех провинций, откуда ведомостей не поступило. Получается, что указанные 14 % недоимок складывались из неуплаченного налога и не присланных данных (в слу-

чае отсутствия данных вся сумма автоматически записывалась в недоимку). В данном случае не поступили сведения из Астраханской, Архангелогородской, Иркутской, Белозерской провинций, какой-то объем подушных из Псковской и Белгородской провинций и информация о собранных недоимках 1746 г. и 1747 г. из Сибирской и Севской провинций. Если мы рассчитаем окладные суммы по тем четырем провинциям, ведомости из которых не получены совсем, то сумма оклада составит более 156 тыс. руб., т. е. более трети от всей показанной недоимки, а это не считая тех провинций, откуда информация поступила не полностью.

Таким образом, адекватной цифрой, отражающей фискальную дееспособность государства с конца 1720–1730-х гг., следует считать медианный уровень недоимок, составлявший не более 2 %, для этого периода для большей части европейской России.

Собираемость подушной подати в 1747–1760-х гг.

Для елизаветинского царствования в нашем распоряжении нет сопоставимых по подробности источников, и для оценки уровня собираемости мы полагаемся на документ под названием «Ведомость, коликое число по присланным в Главный кригс-комиссариат из губерний и провинций репортам, с 1747 г. по нынешней 1762 г. доимки оказалось»⁴⁸, насколько нам известно, до сих пор не введенный в научный оборот. Данная ведомость демонстрирует уровень недоимочности со времени проведения второй ревизии до 1762 г. Данных за 1762 г. в ней нет, следовательно, запрос на сбор данных поступил либо при Петре III, либо сразу при вступлении на престол Екатерины II. Возможно, эта ведомость была составлена на основании указа от 23 мая 1762 г. о сборе сведений о всех доходах и расходах в империи по ведомствам⁴⁹: это бы объяснило отсутствие данных за вторую половину 1762 г. Возможно, составление ведомости может быть увязано также с началом проведения в 1762 г. третьей ревизии. В любом случае, ведомость помогает понять уровень недоимочности в России в период второй ревизии. В ведомости приводится несколько таблиц. В первой указан размер недоимок, накопившихся за период 1747–1762 гг. (табл. 8) в разрезе по провинциям, во второй – объем неуплаченных подушных денег по всей России за каждый год отдельно, с 1747 по 1761 г. (табл. 9).

Насколько данные этой ведомости отражают реальное положение вещей? В ней содержатся данные о 30 провинциях, в которых проживало около 60 % податного населения (3 704 390 из 6 336 360 душ мужского пола)⁵⁰. Пустующие клетки в табл. 8 (по Тульской, Суздальской, Юрьевской, Пошехонской провинциям) следует интерпретировать не как нулевую, а как неизвестную недоимку, поскольку не из всех провинций регулярно и своевременно поступали отчеты или не все поступившие отчеты были ревидованы. Это значит, что приводимая в таблице итоговая цифра отражает минимально возможный размер совокупной недоимки, а в действительности совокупная недоимка была выше.

Цифры, приводимые в ведомости, в целом сопоставимы с данными по другим источникам, в том числе известными нам из низовой документации. Например, перекрестное сравнение данного документа с данными по Московской губернии за 1760 г. (табл. 10) демонстрирует, что несмотря на различия между двумя документами, в целом уровень недоимочности по разным источникам сопоставим. Так, по данным и за 1747–1762 гг. (табл. 8), и за 1747–1760 гг. (табл. 10), Переславль-Рязанская провинция выделялась среди других провинций Московской губернии в худшую сторону: размер неуплаченных налогов в 1760 г. составлял 10 448,98 руб., а в 1762 г. – 12 800,03. В свою очередь по Переславль-Залесской провинции абсолютные цифры недоимки были незначительны: 269,17 руб. – в 1760 и 247,18 руб. – в 1762 г.

Исходя из имеющихся в нашем распоряжении цифр, мы можем заключить, что средний размер недоимки за год с 1747 по 1762 г. составлял около 25 тыс. руб. в год. Если сравнить эту цифру с годовым окладом подушной подати, поступающей с податного населения в соответствии с данными второй ревизии (5 624 950,1 руб.), окажется, что уровень недоимочности составлял менее 1 % в год. Это в целом коррелирует с медианным уровнем недоимок по России и за период 1720–1730-х гг. Самый значительный уровень недоимок был в Бахмутской (более 5 %) и Рязанской (более 1 %) провинциях.

Приведенные в таблице 9 данные показывают, что в целом уровень, условно говоря, «остаточной» недоимочности был стабилен и составлял от 15 до 28 тыс. руб. ежегодно, а недоимка за последний охваченный таблицей год, 1761, значительно выше, чем в среднем за предыдущие годы (более 82 000 руб.), что соответствует и нашим наблюдениям по более раннему периоду (конец 1720–1740-е гг.). Несомненно, эта цифра отражает не реальные сложности в сборе

подушной подати в 1762 г., а особенности формирования отчетов о недоимке и логистические проблемы, которые так и не были решены и к началу екатерининского царствования.

Говоря о разных видах платежей стоит понимать, что их платили разные категории населения. Лучше всего уплачивали подушную подать купцы (сорокаалтынный платеж). Если говорить о разных категориях крестьянства, то владельческие крестьяне, в первую очередь, помещичьи, платили лучше, чем государственные и дворцовые. Мы предполагаем, что это связано, в том числе, и с тем, что возникавшие у крестьян сложности с уплатой подушной подати могли покрываться из денег помещика.

* * *

С учетом приведенных данных следует признать, что правительству в исследуемый период удавалось обеспечить собираемость ключевого прямого налога, приближающуюся к полной: как видно из таблицы 11, реальная недоимка, т. е. по возможности очищенная от влияния краткосрочных задержек с поступлением средств и отчетов, колебалась обычно в пределах 1–3 %, нередко опускаясь и ниже 1 %. При этом на материале 1730-х гг. видно, что даже и эта недоимка во многом объясняется не системной неуплатой, а отдельными выбросами, где сверхвысокая недоимка, видимо, была вызвана какими-то форс-мажорными обстоятельствами, которые предстоит изучить.

Данное наблюдение полностью противоречит устоявшимся оценкам (в том числе и оценкам современников). Как показывает анализ правительственной документации, господствовавшее в правительственных кругах того времени представление о хронической и глубокой недоимочности было скорее обусловлено существовавшими проблемами в области сбора и обработки информации (рассмотренными одним из авторов в отдельной работе⁵¹), в том числе качеством фискальной отчетности с мест, чем действительно серьезными сложностями со сбором налогов. Во-первых, техническая, на несколько недель или месяцев, задержка с фактическим поступлением налогов (а скорее даже, с предоставлением отчетности) отражалась в соответствующей ежегодной ведомости как недоимка и формировала у правительства ощущение острой проблемы, даже если в действительности необходимая сумма практически сразу поступала в казну. Во-вторых, в силу особенностей формирования отчетных ведомостей, раз образовавшаяся недоимка впоследствии могла год за годом отражаться в ведомо-

стях как актуальная, создавая впечатление, что и все последующие годы также были недоимочными. И политики того времени, и историки в своих рассуждениях о высоком уровне недоимочности опираются именно на такие «номинальные», кумулятивные показатели.

Факт высокой собираемости подушной подати в послепетровской России ставит перед исследователями серьезные вопросы о природе российской государственности этого периода. Действительно, могут ли эти цифры рассматриваться как косвенный индекс эффективности государственного аппарата, и если да, то на чем же основывалась столь высокая эффективность? Полученные цифры могут быть интерпретированы двояко. С одной стороны, потенциально возможен сценарий, согласно которому правительство установило достаточно высокое налоговое бремя и одновременно сумело создать достаточно действенные фискальные механизмы, позволяющие обеспечить такую собираемость – в том числе создав убедительное ощущение неотвратимости принуждения. С другой стороны, возможно, правительство пошло на компромисс, отказавшись от максимизации налоговых поступлений, но нащупав некоторый приемлемый для населения компромиссный уровень налогового бремени.

В этом контексте можно сформулировать целый ряд проблем, требующих дальнейшего детального изучения. Ключевая из них – проблема реальной тяжести налогового бремени (как общего, так и собственно подушной подати) для населения страны. Общепринятым в историографии можно считать положение о росте в результате петровских реформ «налогового гнета в несколько раз»⁵², идущее еще от П. Н. Милюкова и подтвержденное затем в специальном исследовании Е. В. Анисимова, пришедшего к выводу о росте налогов в пересчете на душу в 3 раза по сравнению с 1680 г. с учетом падения курса рубля. Однако, как отметил недавно М. А. Киселев, источником данных о падении курса рубля в 2 раза является работа В. О. Ключевского, вышедшая еще в 1884 г., причем знаменитый историк рассматривал соответствующее утверждение как предположение⁵³. Б. Н. Миронов, основываясь на собранных им данных о хлебных ценах, пришел к выводу, что прямые налоги в 1730-х гг. находились на уровне лишь примерно 115 % от уровня 1700 г.⁵⁴ Но построения Миронова также небесспорны, и вопрос о реальном уровне налогового бремени требует дальнейшего специального изучения.

Встает также вопрос о масштабе и характере принуждения при сборе подушной подати. Имеющиеся исследования фокусируются на «сопротивлении крестьянства в форме бегства или волнений, которые вовсе не обязательно были напрямую связаны именно с налоговым гнетом. В связи с этим необходимо выяснить, какова была фактическая, «рутинная» частота и интенсивность применения предусмотренного законом принуждения – экзекуций, посылки воинских команд, постановки на правож и др., – и каких административных ресурсов это принуждение требовало. Предварительные данные по Переславль-Рязанскому уезду показывают, что реальная частота применения и интенсивность мер принуждения были не слишком высоки. Можно выделить 3 вида мер фискального принуждения, которые применялись к недоимщикам: посылка солдат с уведомлением о задолженности, аресты крестьян и аресты владельцев. На основании анализа окладных книг по Переславль-Рязанскому уезду можно говорить о том, что в 24 % случаев к недоимщикам направлялись солдаты, в 5 % случаев арестовывали крестьян и менее чем в 1 % случаев – владельцев⁵⁵. Учитывая, что недоимщиков было гораздо меньше, чем принято считать, такой масштаб принуждения можно, видимо, считать умеренным.

Следует отметить также ряд хорошо известных особенностей механизмов сбора подушной подати, которые приобретают особое звучание в свете поставленных выше вопросов. С одной стороны, правительство в ходе петровской реформы выбрало механизм налогообложения, в минимальной степени требующий развития фискальной инфраструктуры. Функция оценки и мониторинга налогооблагаемой базы сводилась лишь к периодическим (в среднем, раз в 15–20 лет) «ревизиям»-переписям податного населения: хотя эта операция и требовала значительного напряжения сил государственного аппарата, она была достаточно нерегулярной, чтобы никак не способствовать формированию штата профессиональных кадровых фискальных агентов – наоборот, задача эта решалась за счет временного привлечения армии и неспециализированных гражданских чиновников. При этом государство отказывалось и от формирования специализированного фискального аппарата, и от достаточно сложной в административном отношении задачи по оценке имущественного уровня налогоплательщиков, хотя бы через оценку объема и качества доступных им земельных ресурсов. В этом смысле петровская система была даже «примитивнее»

существовавшей в XVII в. кадастровой системы, при всем несовершенстве последней.

С другой стороны, ключевую роль в сборе подушной подати играл механизм круговой поруки. В первые послепетровские десятилетия ответственность за своевременную и полную уплату подати нес и помещик, который в случае неуплаты ее крестьянами мог быть поставлен на правеж, помещен в заключение, даже подвергнут телесному наказанию. Коллективную ответственность несли и крестьянские сообщества, производившие раскладку подушной подати с учетом имущественного положения разных домохозяйств. Фактически задача по оценке реального уровня платежеспособности подданных была делегирована короной им самим. При этом, в отличие от ряда западноевропейских государств, где сбор налогов также делегировался местным сообществам, петровское правительство отказалось видеть своими контрагентами сообщества местных элит, которые могли бы выстроить собственную формальную фискальную инфраструктуру, включая механизмы и персонал, необходимые, в том числе, и для более гибкой оценки платежеспособности домохозяйств: насколько можно судить, эти задачи решались в общинах в рамках неформальных практик. Исключением в этом смысле являлись городские общины.

В итоге складывалась достаточно парадоксальная ситуация, когда *правительство относительно бедной и в абсолютном, и в относительном выражении страны могло изымать у населения через прямые налоги суммы, позволяющие содержать одну из самых больших в Европе постоянных армий, но при этом, с одной стороны, судя по предварительным данным, не сталкивалось с необходимостью массового принуждения, а с другой – могло себе позволить вовсе отказаться от строительства профессионального фискального аппарата.* Более того, государство не заботилось и о контроле над собственными агентами – в устройство фискальной системы не было заложено никаких механизмов, которые позволяли бы как-то ограничивать или хотя бы примерно оценивать объем ресурсов, собираемых ими дополнительно в свой карман. Разрешение этого парадокса, как кажется, представляет собой важную задачу для дальнейшего изучения российской государственности раннего Нового времени.

Список территорий

Губернии:

1. Архангелогородская губ. Данные по 3 провинциям из 4:
 - Вологодская провинция: по всей провинции и по обоим уездам, входившим в нее (Вологодскому, Тотемскому);
 - Галичская провинция: по одному уезду из 6 (Солигаличскому);
 - Устюжская провинция: по всей провинции и по всем входившим в нее уездам (Великоустюжскому, Соливычегодскому, Яренскому, включая Лальский посад);
2. Белгородская губ. Данные по 1 провинции из 3:
 - Орловская провинция: общие данные по провинции;
3. Воронежская губ. Данные по 2 провинциям из 5:
 - Елецкая провинция: по всей провинции и по 4 из 8 уездам (Данковскому, Ливенскому, Скопинскому, Чернавскому);
 - Тамбовская провинция: общие данные по провинции;
4. Казанская губ. Данные по 3 провинциям из 6:
 - Казанская провинция: общие данные по провинции;
 - Свияжская провинция: общие данные по провинции;
 - Симбирская провинция: общие данные по провинции;
5. Московская губ. Данные по 10 провинциям из 11:
 - Владимирская провинция: общие данные по провинции;
 - Калужская провинция: общие данные по провинции;
 - Костромская провинция: по всей провинции и по 4 из 5 уездам (Кадыевскому, Костромскому, Любимскому, Судисловскому);
 - Московская провинция: по всей провинции и по 5 из 16 уездов (Каширскому, Коломенскому, Малоярославскому, Рузскому, Верейскому);
 - Переславль-Залесская провинция: общие данные по провинции;
 - Переславль-Рязанская провинция: по всей провинции и по 5 уездам из 7 (Зарайскому, Михайловскому, Печерниковскому, Пронскому, Переславль-Рязанскому);
 - Суздальская провинция: общие данные по провинции;
 - Тульская провинция: общие данные по провинции;
 - Угличская провинция: по всей провинции и по 2 уездам из 3 (Бежецкому, Кашинскому);

– Ярославская провинция: по всей провинции и всем входящим в нее уездам: Кинешемский; Пошехонский; Романовский; Ярославский;

6. Новгородская губ. Данные по 1 из 5 провинций:

– Тверская провинция: по 2 из 5 уездов (Зубцовскому, Ржевскому);

7. Казанская (Сибирская) губ.:

– Вятская провинция: по всей провинции и по 5 уездам (Кайгородскому, Котельничскому, Орловскому, Хлыновскому, включая «слободы», Шестаковскому);

8. Сибирская губ. Данные по 1 провинции из 3:

– Енисейская провинция: общие данные по провинции;

9. Смоленская губ. Данные по 3 уездам из 5:

– Бельский уезд: общие данные по уезду;

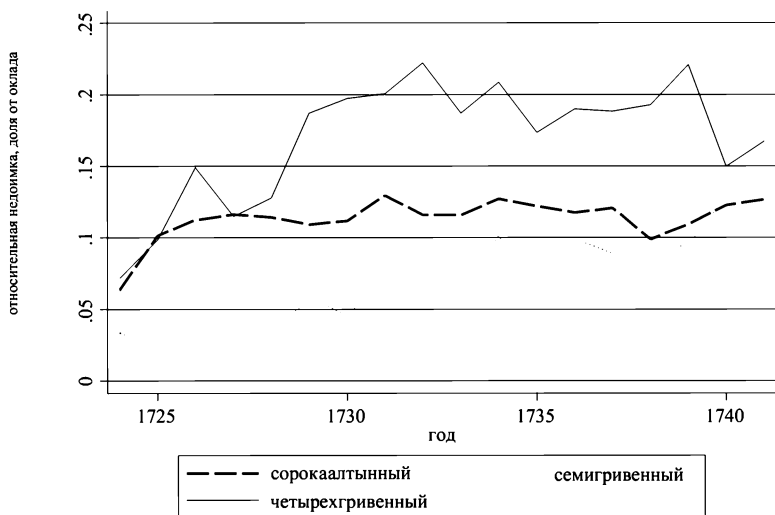
– Вяземский уезд: общие данные по уезду.

Таблица 1

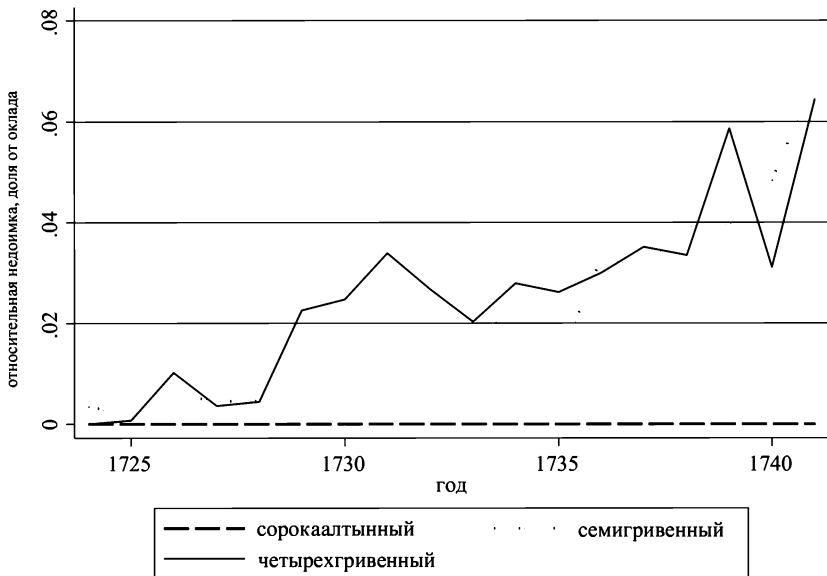
**Дескриптивная статистика за весь период
(для уездов и провинций, в состав которых не входят учтенные уезды)**

| Переменная | Число наблюдений | Среднее | Стандартное отклонение | Коэффициент вариации | Мин. | Макс. | Медиана |
|---|------------------|---------|------------------------|----------------------|------|-------|---------|
| Относительная недоимка по семи-гривенному | 860 | 0.072 | 0.137 | 1.903 | 0 | 0.915 | 0.015 |
| Относительная недоимка по четырехгривенному | 620 | 0.148 | 0.247 | 1.664 | 0 | 1.000 | 0.016 |
| Относительная недоимка по сорокаалтынному | 761 | 0.115 | 0.239 | 2.073 | 0 | 1.000 | 0.000 |
| Доля помещичьих крестьян | 885 | 0.520 | 0.353 | 0.679 | 0 | 0.990 | 0.650 |
| Доля государственных + дворцовых | 885 | 0.309 | 0.397 | 1.286 | 0 | 1.000 | 0.090 |
| Доля монастырских | 885 | 0.126 | 0.114 | 0.906 | 0 | 0.392 | 0.110 |

Динамика среднего уровня недоимок по типам платежей



Динамика медианного уровня недоимок по типам платежей



**Средний уровень недоимок по всем уездам одной провинции
за 1724–1740 (1744) гг.**

| Провинция | Среднее | Стандартное отклонение | Число наблюдений |
|-------------|----------|------------------------|------------------|
| Вологодская | 0.179352 | 0.1566795 | 38 |
| Елецкая | 0.041158 | 0.0731598 | 83 |
| Костромская | 0.038441 | 0.0436948 | 85 |
| Угличская | 0.00429 | 0.0046641 | 48 |
| Устюжская | 0.046486 | 0.0542571 | 72 |
| Ярославская | 0.042029 | 0.0406894 | 94 |

**Связь уровня недоимок по уездам и провинциям по семигривенному
платежу**

| Год | Меж- групповая | Внутри- групповая | Суммар- ная | F (p-value) | Число наблюдений |
|------|-------------------|----------------------|----------------|----------------|---------------------|
| 1724 | 0.009 | 0.014 | 0.023 | 0.397 | 18 |
| 1725 | 0.083 | 0.056 | 0.139 | 0.018 | 22 |
| 1726 | 0.159 | 0.118 | 0.277 | 0.013 | 24 |
| 1727 | 0.082 | 0.064 | 0.146 | 0.017 | 24 |
| 1728 | 0.075 | 0.055 | 0.130 | 0.014 | 24 |
| 1729 | 0.118 | 0.081 | 0.200 | 0.010 | 24 |
| 1730 | 0.034 | 0.042 | 0.077 | 0.083 | 24 |
| 1731 | 0.065 | 0.069 | 0.134 | 0.091 | 19 |
| 1732 | 0.026 | 0.130 | 0.156 | 0.759 | 24 |
| 1733 | 0.030 | 0.210 | 0.240 | 0.867 | 23 |
| 1734 | 0.060 | 0.439 | 0.500 | 0.889 | 24 |
| 1735 | 0.033 | 0.210 | 0.243 | 0.855 | 23 |
| 1736 | 0.076 | 0.423 | 0.499 | 0.796 | 24 |
| 1737 | 0.036 | 0.063 | 0.099 | 0.224 | 23 |
| 1738 | 0.047 | 0.371 | 0.417 | 0.897 | 24 |
| 1739 | 0.047 | 0.371 | 0.417 | 0.897 | 24 |
| 1740 | 0.805 | 0.649 | 1.454 | 0.019 | 24 |
| 1741 | 0.054 | 0.011 | 0.065 | 0.005 | 11 |

**Связь уровня недоимок по уездам и провинциям
по семигривенному платежу на обрезанной выборке,
без Вологодской провинции**

| Год | Меж- групповая | Внутри- групповая | Суммарная | F(p-value) | Число наблюдений |
|------|-------------------|----------------------|-----------|------------|---------------------|
| 1724 | 0.008 | 0.010 | 0.019 | 0.246 | 16 |
| 1725 | 0.001 | 0.001 | 0.002 | 0.131 | 20 |
| 1726 | 0.006 | 0.013 | 0.019 | 0.224 | 22 |
| 1727 | 0.004 | 0.008 | 0.012 | 0.270 | 22 |
| 1728 | 0.002 | 0.008 | 0.009 | 0.582 | 22 |
| 1729 | 0.014 | 0.009 | 0.023 | 0.006 | 22 |
| 1730 | 0.009 | 0.023 | 0.032 | 0.307 | 22 |
| 1731 | 0.004 | 0.021 | 0.025 | 0.649 | 17 |
| 1732 | 0.019 | 0.126 | 0.145 | 0.777 | 22 |
| 1733 | 0.030 | 0.210 | 0.240 | 0.804 | 22 |
| 1734 | 0.060 | 0.438 | 0.499 | 0.832 | 21 |
| 1735 | 0.032 | 0.210 | 0.242 | 0.800 | 21 |
| 1736 | 0.066 | 0.408 | 0.474 | 0.760 | 22 |
| 1737 | 0.009 | 0.043 | 0.052 | 0.693 | 21 |
| 1738 | 0.043 | 0.363 | 0.407 | 0.854 | 22 |
| 1739 | 0.013 | 0.110 | 0.122 | 0.877 | 21 |
| 1740 | 0.805 | 0.648 | 1.453 | 0.016 | 22 |
| 1741 | 0.003 | 0.009 | 0.012 | 0.474 | 9 |

**Связь уровня недоимок по уездам и провинциям
по четырехривенному платежу**

| Год | Межгрупповая | Внутри- групповая | Суммарная | F (p-value) | Число наблюдений |
|------|--------------|----------------------|-----------|----------------|---------------------|
| 1724 | 0.445 | 0.098 | 0.543 | 0.006 | 16 |
| 1725 | 0.878 | 0.061 | 0.939 | 0.000 | 17 |
| 1726 | 0.969 | 0.179 | 1.148 | 0.001 | 18 |
| 1727 | 0.426 | 0.094 | 0.521 | 0.002 | 18 |
| 1728 | 0.604 | 0.019 | 0.622 | 0.000 | 18 |
| 1729 | 1.033 | 0.111 | 1.144 | 0.000 | 18 |
| 1730 | 0.522 | 0.015 | 0.537 | 0.000 | 18 |
| 1731 | 0.854 | 0.035 | 0.889 | 0.000 | 13 |
| 1732 | 0.845 | 0.050 | 0.895 | 0.000 | 18 |
| 1733 | 0.766 | 0.087 | 0.853 | 0.000 | 18 |
| 1734 | 0.774 | 0.080 | 0.854 | 0.000 | 18 |
| 1735 | 0.376 | 0.058 | 0.434 | 0.000 | 18 |

| Год | Межгрупповая | Внутри-групповая | Суммарная | F (p-value) | Число наблюдений |
|------|--------------|------------------|-----------|-------------|------------------|
| 1736 | 0.691 | 0.075 | 0.765 | 0.000 | 18 |
| 1737 | 0.422 | 0.133 | 0.555 | 0.006 | 18 |
| 1738 | 0.397 | 0.159 | 0.556 | 0.015 | 18 |
| 1739 | 0.394 | 0.173 | 0.567 | 0.020 | 18 |
| 1740 | 0.397 | 0.195 | 0.592 | 0.028 | 18 |
| 1741 | 0.035 | 0.016 | 0.051 | 0.274 | 7 |

Таблица 6

**Связь уровня недоимок по уездам и провинциям
по сорокаалтынному платежу**

| Год | Меж-групповая | Внутри-групповая | Суммарная | F (p-value) | Число наблюдений |
|------|---------------|------------------|-----------|-------------|------------------|
| 1724 | 0.281 | 0.213 | 0.494 | 0.090 | 16 |
| 1725 | 0.311 | 0.428 | 0.739 | 0.240 | 17 |
| 1726 | 0.341 | 0.374 | 0.715 | 0.218 | 18 |
| 1727 | 0.444 | 0.309 | 0.753 | 0.078 | 18 |
| 1728 | 0.373 | 0.205 | 0.578 | 0.040 | 18 |
| 1729 | 0.338 | 0.165 | 0.503 | 0.028 | 18 |
| 1730 | 0.316 | 0.137 | 0.453 | 0.019 | 18 |
| 1731 | 0.297 | 0.148 | 0.445 | 0.070 | 14 |
| 1732 | 0.239 | 0.148 | 0.387 | 0.057 | 18 |
| 1733 | 0.242 | 0.135 | 0.377 | 0.041 | 18 |
| 1734 | 0.260 | 0.160 | 0.420 | 0.056 | 18 |
| 1735 | 0.261 | 0.190 | 0.451 | 0.088 | 18 |
| 1736 | 0.246 | 0.442 | 0.688 | 0.461 | 18 |
| 1737 | 0.233 | 0.433 | 0.666 | 0.478 | 18 |
| 1738 | 0.168 | 0.126 | 0.294 | 0.094 | 18 |
| 1739 | 0.171 | 0.306 | 0.477 | 0.458 | 18 |
| 1740 | 0.145 | 0.310 | 0.455 | 0.555 | 18 |
| 1741 | 0.110 | 0.010 | 0.120 | 0.013 | 8 |

Размер недоимок по подушной подати в 1746 г. по России в целом

| | Семи- гривенных | Четырех- гривенных | Сорока- алтынных | Итого |
|--|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------|
| Надлежало собрать | 3 823 975,06 | 443 229,00 | 223 003,2 | 4 490 207, 26 |
| В то число | | | | |
| По репортам в 1746 г. в зборе | 3 262 462, 02 | 290 379,23 | 192 654,59 | 3 745 495, 85 |
| В зачете за провиант и фураж | 9 610,59 | | | 9 610,59 |
| В зачете переплатных | 9,45 | | | 9,45 |
| В зачете взысканных в глав- ном комиссариате | 10,50 | | 15,37 | 25,87 |
| Итого | 3 272 092,56 | 290 379,23 | 192 669,96 | 3 755 141, 76 |
| % собранной подушной по- дати в 1746 г. | 85,60 | 65,50 | 86,39 | 83,63 |
| Да в поданном в ВК 746 году декабрьском репорте за неполучением репортов по преждеприсланным за взятием показана доимка, а после того репорты получе- ны, по коим показано в зборе 1746 года из бахмуцкой з генваря по генвар 1747, да из сибирской по декабрьскому | 9184,63 | 4 275,40 | 1556,79 | 15 016,82 |
| % собранной недоимки по присланным вновь ведомо- стям | 0,24 | 0,96 | 0,70 | 0,40 |
| Да по репортам же 1747 г. по разные времена показано в зборе | 78 838,89 | 11 692,13 | 12 196,99 | 102 728,02 |
| В зачете за фураж и за рекрут | 156,81 | | | 156,81 |
| В зачете взысканных в ко- миссариатской конторе | 4,98 | | | 4,98 |
| В зачете за провиант и фураж | 133,00 | | | 133,00 |
| Итого | 79 133,68 | 11 692,13 | 12 196,99 | 103 022,81 |
| % собранной подушной по- дати за 1746 г. в 1747 г. | 2,07 | 2,64 | 5,47 | 2,29 |
| Всего | 3 360 410,89 | 306 346,77 | 206 423,75 | 3 873 181,41 |
| Затем в доимке | 463 564,15 | 136 882,23 | 16 579,45 | 617 025,83 |
| % подушной подати за 1746 г., оставшейся в доимке к сентябрю 1747 г. | 12,09 | 30,90 | 7,44 | 13,68 |

Источник: «Дело о взятии у военной коллегии ведомости о сборе подушных денег за 1746 г.» // РГАДА. Ф. 248. Кн. 432. Л. 583–583 об. Проценты рассчитаны нами.

Размер недоимок по провинциям с 1747 по 1762 г.

| Провинции | Рубли | Процент недоимок от оклада |
|----------------------|------------|----------------------------|
| Калужская | 3118,55 | 0,13 |
| Тульская | | |
| Владимирская | 170,33 | 0,01 |
| Суздальская | | |
| Костромская | 1056,69 | 0,07 |
| Переславль-Залесская | 247,18 | 0,02 |
| Ярославская | 183,12 | 0,01 |
| Углицкая | 11,20 | 0,00 |
| Пошехонская | | |
| Галицкая | 2609,56 | 0,20 |
| Переславль-Рязанская | 12 800,03 | 1,53 |
| Алаторская | 29,29 | 0,00 |
| Арзамасская | 1373,29 | 0,13 |
| Пермская | 1557,63 | 0,08 |
| Свияжская | 2361,04 | 0,07 |
| Пензенская | 22 547,25 | 0,85 |
| Вятская | 25 416,40 | 0,78 |
| Симбирская | 1999,93 | 0,07 |
| Вологодская | 294,54 | 0,02 |
| Великолуцкая | 1284,33 | 0,17 |
| Тверская | 857,91 | 0,05 |
| Белозерская | 931,16 | 0,06 |
| Псковская | 4,20 | 0,00 |
| Елецкая | 570,67 | 0,02 |
| Бахмутская | 5241,84 | 5,90 |
| Тамбовская | 21 348,01 | 0,53 |
| Шацкая | 15 022,93 | 0,54 |
| Орловская | 7307,21 | 0,33 |
| Юрьево-Польская | 121,63 | 0,02 |
| Всего | 128 465,92 | |

Источник: РГВИА. Ф. 23. Оп. 1. Д. 546. Л. 2. Основой данной таблицы является ведомость документа, поэтому сохранены пустые ячейки, которые были в документе. Процент недоимок от оклада рассчитан на основе данных второй ревизии.

Погодовые данные об уровне недоимок по подушной подати по России

| Годы | Недоимка (руб.) |
|-------|-----------------|
| 1747 | 14 432,30 |
| 1748 | 14 966,33 |
| 1749 | 19 483,95 |
| 1750 | 16 596,59 |
| 1751 | 19 887,28 |
| 1752 | 20 691,77 |
| 1753 | 21 010,26 |
| 1754 | 21 126,10 |
| 1755 | 20 534,24 |
| 1756 | 24 285,03 |
| 1757 | 22 481,11 |
| 1758 | 25 298,32 |
| 1759 | 23 289,12 |
| 1760 | 28 120,00 |
| 1761 | 82 214,00 |
| Всего | 374 416,40 |

Источник: РГВИА. Ф. 23. Оп. 1. Д. 546. Л. 2 об.

Таблица 10

Недоимки по Московской губернии с 1747 по 1760 г.

| Провинция | Города | Годы | Размер недоимки | Причина недоимки, если есть |
|-------------------------------|-----------------|---------|-----------------|---|
| Московская | Коломна | 1747–60 | 1282,23 | зачем не показано |
| | Кошира | 1747–60 | 1421,38 | 270,24 вдвойне написанных 300,72 – за пустотой |
| | Боровск | 1757–60 | 45,67 | |
| | Серпухов | 1755–60 | 128,52 | |
| | Волоколамск | 1752–60 | 24,48 | вывезены |
| | Дмитров | 1759–60 | 29,05 | |
| | Можайск | 1751–60 | 384,3 | |
| | Ярославец малый | 1758–60 | 34,24 | |
| | Клин | 1750–60 | 6,61 | |
| Итого по Московской провинции | | | 3356,5 | а по прочим городам взыскано сполна и доимки нет |

| Провинция | Города | Годы | Размер недоимки | Причина недоимки, если есть |
|---------------------------------|-------------|---------|-----------------|-----------------------------|
| | Лихвин | 1747–60 | 274,92 | |
| | Серпухов | 1756–60 | 461,31 | |
| | Мосальск | 1753–60 | 20,24 | |
| | Козельск | 1757–60 | 2,8 | |
| | Перемышль | 1756–60 | 204,99 | |
| | Воротынский | 1755–60 | 384,53 | |
| | Одоевц | 1748–60 | 3806,22 | |
| Итого по Калужской провинции | | | 5406,25 | |
| Суздальская | | 1758–60 | 5 | |
| Владимирская | Муром | 1759 | 2,45 | |
| | Гороховец | 1759 | 2,8 | |
| Итого по Владимирской провинции | | | 5,25 | |
| Переславль-Залесская | Переславль | 1747–60 | 252,84 | |
| | Ростов | 1747–60 | 16,33 | |
| Итого по Переславской провинции | | | 269,17 | |
| Ярославская | Ярославль | 1747–60 | 55,99 | |
| | Кинешма | 1747–60 | 251,81 | |
| | Пешехонская | 1747–60 | 1447,38 | |
| Итого по Ярославской провинции | | | 1755,19 | |
| Углицкая провинция | | 1759 | 2,1 | |
| | Кашин | 1747–60 | 26,75 | |
| | Бежецк | 1747–60 | 24,46 | |
| Итого по Углицкой провинции | | | 53,31 | |
| Юрьевская провинция | Юрьев | 1758–60 | 888,45 | |
| | Шуя | 1751–60 | 797,1 | |
| Итого по Юрьевской провинции | | | 1685,55 | |
| Тульская провинция | Тула | 1747–60 | 746,33 | |
| | Алексин | 1747–60 | 119,4 | |
| | Крапивин | 1749–60 | 405,96 | |
| | Елифань | 1749–60 | 352,51 | |
| | Венёв | 1753–60 | 683,4 | |
| | Дедилов | 1755–60 | 384,6 | |
| | Богородицк | 1747–60 | 111,6 | |
| Итого по Тульской провинции | | | 2803,8 | |
| Переславль-Рязанская | Переславль | 1747–60 | 306,64 | |

| Провинция | Города | Годы | Размер недоимки | Причина недоимки, если есть |
|---|-----------|---------|-----------------|-----------------------------|
| | Пронск | 1747–60 | 3688,32 | |
| | Михайлов | 1747–60 | 214,89 | |
| | Зарайск | 1747–60 | 177,37 | |
| | Печерники | 1747–60 | 3865,81 | |
| | Сапожок | 1747–60 | 192,94 | |
| Итого по Переславль-Рязанской | | | 10 448,98 | |
| Всего по Московской губернии по провинциям | | | 22 432,62 | |
| Всего по Московской губернии состоит в доимке | | | 66 802,65 | |
| За исключением суконных фабрик | | | 29 283,04 | |

Источник: РГАДА. Ф. 248. Оп. 118. Д. 415. Л. 7–10.

Таблица 11

Средний уровень недоимок по России в первую и вторую ревизии

| Год | Оклад ¹ (руб.) | Недоим- ка (руб.) | Недоимка после очистки от вы- бросов ² (руб.) | Относитель- ная недо- имка (%) | Относительная недо- имка после очистки от выбросов (%) |
|------|------------------------------|----------------------|--|--------------------------------------|--|
| 1724 | 1 349 830 | 28 249,11 | 24 568,6 | 2,09 | 1,93 |
| 1725 | 1 831 266 | 24 642,8 | 11 587,87 | 1,35 | 0,69 |
| 1726 | 1 988 127 | 40 869,8 | 22 374,53 | 2,06 | 1,21 |
| 1727 | 2 076 923 | 27 572,29 | 12 756,39 | 1,33 | 0,66 |
| 1728 | 2 076 923 | 29 673,48 | 15 540,04 | 1,43 | 0,8 |
| 1729 | 2 076 923 | 55 601,37 | 32 041,06 | 2,68 | 1,66 |
| 1730 | 2 076 923 | 49 836,16 | 28 036,38 | 2,4 | 1,45 |
| 1731 | 1 963 717 | 54 664,24 | 29 762,97 | 2,78 | 1,64 |
| 1732 | 2 076 923 | 57 240,63 | 32 143,19 | 2,76 | 1,66 |
| 1733 | 2 076 923 | 56 218,68 | 33 815,51 | 2,71 | 1,75 |
| 1734 | 2 064 289 | 70 956,41 | 48 959,72 | 3,44 | 2,55 |
| 1735 | 2 064 289 | 44 498,13 | 26 582,03 | 2,16 | 1,38 |
| 1736 | 2 076 923 | 79 374,43 | 56 618,74 | 3,82 | 2,93 |
| 1737 | 2 064 557 | 75 650,95 | 51 725,13 | 3,66 | 2,69 |
| 1738 | 2 076 923 | 76 248,13 | 62 005,71 | 3,67 | 3,21 |
| 1739 | 1 985 569 | 89 290,1 | 72 282,46 | 4,5 | 3,93 |
| 1740 | 2 074 996 | 120 425,8 | 112 960,1 | 5,8 | 5,85 |

| Год | Оклад ¹ (руб.) | Недоим- ка (руб.) | Недоимка после очистки от вы- бросов ² (руб.) | Относитель- ная недо- имка (%) | Относительная недо- имка после очистки от выбросов (%) |
|------|------------------------------|----------------------|--|--------------------------------------|--|
| 1741 | 1 128 113 | 62 452,66 | 49 641,23 | 5,54 | 5,05 |
| 1747 | 3 330 204 ³ | 14 432 | нет данных | 0,43 | нет данных |
| 1748 | 3 330 204 | 14 966 | нет данных | 0,45 | нет данных |
| 1749 | 3 330 204 | 19 484 | нет данных | 0,59 | нет данных |
| 1750 | 3 330 204 | 16 597 | нет данных | 0,5 | нет данных |
| 1751 | 3 330 204 | 19 887 | нет данных | 0,6 | нет данных |
| 1752 | 3 330 204 | 20 692 | нет данных | 0,62 | нет данных |
| 1753 | 3 330 204 | 21 010 | нет данных | 0,63 | нет данных |
| 1754 | 3 330 204 | 21 126 | нет данных | 0,63 | нет данных |
| 1755 | 3 330 204 | 20 534 | нет данных | 0,62 | нет данных |
| 1756 | 3 330 204 | 24 285 | нет данных | 0,73 | нет данных |
| 1757 | 3 330 204 | 22 481 | нет данных | 0,68 | нет данных |
| 1758 | 3 330 204 | 25 298 | нет данных | 0,76 | нет данных |
| 1759 | 3 330 204 | 23 289 | нет данных | 0,7 | нет данных |
| 1760 | 3 330 204 | 28 120 | нет данных | 0,84 | нет данных |
| 1761 | 3 330 204 | 82 214 | нет данных | 2,47 ⁴ | нет данных |

Примечания: ¹ Размер недоимки указан для разных территорий европейской России.

² Под выбросами в данном случае понимается Вологодская и Вятская провинции.

³ С 1747 по 1761 г. процент недоимок указан для всех провинций, которые перечислены в таблице 8. Расчетная величина оклада – 3 330 204 руб. в год, расчет сделан на основании Переписи населения... Вып. 3.

⁴ Данная недоимка несколько выше, чем обычно, по нашему мнению, это связано с тем, что речь идет о последнем годе, за который собиралась информация, следовательно, эта цифра содержит много шумов.

Примечания

¹ Анисимов Е. В. Податная реформа Петра I. Введение подушной подати в России, 1719–1728 гг. Л., 1982. С. 260–265.

² Кизеветтер А. А. Посадская община в России XVIII в. М., 1903. С. 444.

³ Троицкий С. М. Финансовая политика русского абсолютизма в XVIII веке. М., 1956. С. 126–127.

⁴ Анисимов Е. В. Указ. соч. С. 262–267.

⁵ Kahan A. *The Plow, the Hammer, and the Knout: An Economic History of Eighteenth-Century Russia*. Chicago, 1985. P. 320–321.

⁶ Петрухинцев Н. Н. Царствование Анны Иоанновны: проблемы формирования внутриполитического курса. (1730–1740). Дисс. ... докт. ист. наук. М., 2001. С. 129, 639, и др.

⁷ Gatrell P. *The Russian fiscal state, 1600–1914 // The Rise of The Fiscal State in Eurasia* / ed. P. O'Brien, B. Yun-Casalilla. Cambridge, 2012. P. 200–201. См. также: Захаров В. Н., Петров Ю. А., Шаццлло М. К. *История налогов в России. IX – начало XX века*. М., 2006. С. 96–99.

⁸ Schumpeter J. A. *The Crisis of the Tax State*. Graz, Leipzig, 1918; Tilly C. *War Making and State Making as Organized Crime // Bringing the State Back in* / ed. P. B. Evans, D. Rueschmeyer, T. Skocpol. Cambridge, 1985. P. 169–191; Tilly C. *Coercion, Capital, and European States, A. D. 990–1990 (Studies in Social Discontinuity)*. L., 1990; Levi M. *Of Rule and Revenue*. Berkeley, 1988.

⁹ Так называемой военной революции, или «революции в военном деле» (military revolution) посвящено огромное количество работ. К ключевым относятся: Parker G. *The «Military Revolution», 1560–1660 – a Myth? // Journal of Modern History*. 1976. Vol. 48. № 2. P. 195–214; Black J. *A military revolution? Military change and European society 1550–1800*. L., 1991; Downing B. M. *The military revolution and political change: origins of democracy and autocracy in early modern Europe*. Princeton, 1992; Parker G. *The military revolution: military innovation and the rise of the West, 1500–1800*. Cambridge, 1996; Rogers C. J. *The Military Revolution Debate: Readings on the Military Transformation of Early Modern Europe*. Colorado, 1995; Black J. *Military Organizations and Military Change in Historical Perspective // Journal of Military History*. 1998. Vol. 62. № 4. 871–892. См. также: MacGregor K., Williamson M. *The Dynamics of Military Revolution, 1300–2050*. Cambridge, 2001; Tallett F. *War and Society in Early-modern Europe, 1495–1715*. L., 1997; Eltis D. *The Military Revolution in Sixteenth-Century Europe*. L., 1998. Концепция «революция в военном деле» применительно к России рассматривается, среди прочего, в: Frost R. I. *The Northern Wars: War, State and Society in Northeastern Europe, 1558–1721*. Harlow, 2000; Paul M. C. *The Military Revolution in Russia, 1550–1682 // Journal of Military History*, 2004. Vol. 68. № 1. P. 9–45; *Modernizing Muscovy: reform and social change in seventeenth-century Russia* / ed. J. Kotilaine, M. Poe. London, 2004; Пенской В. В. *Великая огнестрельная революция*. М., 2010.

¹⁰ См., среди прочего: Hoffman P. T., Rosenthal J.-L. *The Political Economy of Warfare and Taxation in Early-Modern Europe: Historical Lessons for Economic Development // Frontiers of the New Institutional Economics*. San Diego, 1997. P. 31–55; Brewer J. *The Sinews of Power. War, Money and the English State, 1688–1783*. L., 1988; Glete J. *War and the State in Early Modern Europe: Spain, the Dutch Republic and Sweden as Fiscal-military States, 1500–1660*. L., 2001; *The Fiscal-Military State in Eighteenth-Century Europe: Essays in Honour of P. G.M. Dickson* / ed. C. Storrs. Farnham, 2009. Dunning C. L., Smith N. S. *Moving Beyond Absolutism: Was Early Modern Russia a Fiscal-Military State? // Russian History*, 2006. Vol. 33. № 1. P. 19–44.

¹¹ Литература по этой теме огромна. Среди ключевых классических работ, задающих рамки дискуссии, можно упомянуть: Tilly С. *War Making and State Making as Organized Crime...*; Levi М. *Of Rule and Revenue...*; Brewer J. *The Sinews of Power...*; Migdal J. S. *Strong Societies and Weak States: State-Society Relations and State Capabilities in the Third World*. Princeton, 1988; Besley Т., Torsten P. *Wars and State Capacity // Journal of the European Economic Association*. 2008. Vol. 6. P. 522–530.

¹² См., например: Сморгунов Л. В. *Способности государства и соотношение административных и демократических режимов правления... // Политико-административные отношения: концепты, практика и качество управления: Сб. ст. / под ред. Л. В. Сморгунова. СПб., 2010. С. 252–264; Сморгунов Л. В. В поисках управляемости. Концепции и трансформации государственного управления в XXI веке. СПб., 2012. С. 243–252.*

¹³ См., в особенности: Acemoglu D. *Politics and economics in weak and strong states // Journal of Monetary Economics*. 2005. Vol. 52. Is. 7. P. 1199–1226; Besley Т., Persson Т. *The Origins of State Capacity: Property Rights, Taxation and Politics // American Economic Review*. 2009. Vol. 99(4). P. 1218–1244; Besley Т., Persson Т. *State Capacity, Conflict and Development // Econometrica*. 2010. Vol. 78. P. 1–34.

¹⁴ Migdal J. S. *Strong Societies and Weak States...* См. также: Brautigam D., Fjeldstad О.-Н., Moore М. *Taxation and State-Building in Developing Countries: Capacity and Consent*. Cambridge, 2008.

¹⁵ См., в частности: Acemoglu D., Ticchi D., Vindigni А. *Emergence and Persistence of Inefficient States // Journal of the European Economic Association*. 2011. Vol. 9. P. 177–208.

¹⁶ Besley Т., Persson Т. *The Origins of State Capacity: Property Rights, Taxation and Politic...* P. 1219–1220. См. также: Dincecco М. *Political Transformations and Public Finances: Europe, 1650–1913*. Cambridge, 2011.

¹⁷ См.: Brautigam D. *Introduction: taxation and state-building in developing countries // Brautigam D., Fjeldstad О.-Н., Moore М. Taxation and State-Building in Developing Countries...* P. 1–33.

¹⁸ Brewer J. *The Sinews of Power...*

¹⁹ Впрочем, сама оправданность такого прямолинейного понимания работы Тилли спорна.

²⁰ См., например: Centeno М. А. *Blood and Debt: War and the Nation-State in Latin America*. University Park, 2002; Thies СG. *War, Rivalry, and State Building in Latin America // American Journal of Political Science*. 2005. Vol. 49. P. 451–465; Thies С. G. *State Building, Interstate and Intrastate Rivalry: A Study of Post Colonial Developing Country Extractive Efforts, 1975–2000 // International Studies Quarterly*. 2004. Vol. 48. Is. 1. P. 53–72; Taylor В. D., Botea R. *Tilly Tally: War-Making and State-Making in the Contemporary Third World // International Studies Review*. 2008. Vol. 10. P. 27–56; Dincecco М., Federico G., Vindigni А. *Warfare, Taxation, and Political Change: Evidence from the Italian Risorgimento // Journal of Economic History*. 2011. Vol. 71, № 4.

²¹ Dincecco М., Federico G., Vindigni А. *Warfare, Taxation, and Political Change...* P. 909.

²² Gunn S., Grummitt D., Cools H. War and the State in Early Modern Europe: Widening the Debate // War in History. 2008. Vol. 15. P. 371–388.

²³ Thompson I. A.A. War and Government in Habsburg Spain, 1560–1620. London, 1976. P. 291.

²⁴ Tilly C. Coercion, Capital, and European States... Nexon D. «War Made the State and the State Made War», Duck of Minerva. URL: <http://www.whiteoliphant.com/duckofminerva/2013/06/war-made-the-state-and-the-state-made-war.html#ret202>

²⁵ Tin-bor Hui V. War and State Formation in Ancient China and Early Modern Europe. N. Y., 2005.

²⁶ Karaman K. K., Pamuk Ş. Different Paths to the Modern State in Europe: The Interaction Between Warfare, Economic Structure, and Political Regime // American Political Science Review. 2013. Vol. 107. P. 603–626.

²⁷ Velychenko S. The Size of the Imperial Russian Bureaucracy and Army in Comparative Perspective // Jahrbücher für Geschichte Osteuropas. Neue Folge, 2001. Bd. 49. H. 3. P. 346–362.

²⁸ Karaman K., Pamuk S. Different Paths to the Modern State in Europe...

²⁹ См.: Анисимов Е. В. Россия без Петра: 1725–1740. СПб., 1994.

³⁰ Анисимов Е. В. Податная реформа...

³¹ См.: Анисимов Е. В. Податная реформа... С. 135; Wirtschafter E. K. Social Identity in Imperial Russia. DeKalb, 1997; Миронов Б. Н. Социальная история России периода империи (XVIII – начало XX в.): генезис личности, демократической семьи, гражданского общества и правового государства. СПб., 1999, С. 367–368 и далее;

³² Там же. С. 278.

³³ Захаров В. Н., Петров Ю. А., Шацилло М. К. Указ. соч. С. 127–128.

³⁴ Анисимов Е. В. Податная реформа... С. 232.

³⁵ РГАДА. Ф. 286. Оп. 1. Д. 915; РГВИА. Ф. 393. Оп. 4. Д. 7, 11, 12, 215, 216, 221, 223, 227, 229, 233, 234, 236, 238, 240, 242, 254; Оп. 5. Д. 19, 22, 74, 78. Ч. 1. 2, 246, 552, 570, 777.

³⁶ См., например: РГАДА. Ф. 248. Оп. 118. Д. 415, 412, 526.

³⁷ См., например: РГАДА. Ф. 248. Д. 7241, информация предоставлена Е. Н. Наседкиным.

³⁸ РГАДА. Ф. 248. Кн. 430. Л. 4–5.

³⁹ РГАДА. Ф. 248. Кн. 432. Л. 5.

⁴⁰ РГАДА. Ф. 248. Кн. 432. Л. 583 об.

⁴¹ ПСЗ–1. № 18278.

⁴² Подробнее о категориях «реальных» и «номинальных» недоимок см.: Корчмина Е. С. «Многие миллионы государственной казны в неизвестности находятся»: недоимки по подушной подати 1720-х – 1760-х годов // Российская история. 2013. № 5. С. 77–91.

⁴³ Кабузан В.М., Шепукова Н. М. Табель первой ревизии народонаселения России (1718–1727 гг.) // Исторический архив. 1959. № 3.

⁴⁴ См.: Анисимов Е. В. Податная реформа... С. 106; Кабузан В. М., Шепукова Н. М. Табель первой ревизии народонаселения России...

⁴⁵ См.: Наказ // Сборник императорского русского исторического общества. Т. 115.

⁴⁶ РГАДА. Ф. 248. Кн. 432. Л. 580.

⁴⁷ РГАДА. Ф. 248. Кн. 432. Л. 583 об.

⁴⁸ РГВИА Ф. 23. Оп. 1. Д. 546. Л. 1 об.–2 об. Благодарим Е. Н. Наседкина за указание на обнаруженный документ.

⁴⁹ ПСЗ–1. № 11548.

⁵⁰ Расчет произведен по: Перепись населения России итоговые материалы подворных переписей и ревизий населения России (1646–1858). М., 1972. Вып. 3.

⁵¹ Подробнее см.: Корчмина Е. С. Миллионы государственной казны...

⁵² Захаров В. Н., Петров Ю. А., Шацилло М. К. Указ. соч. С. 96. См. также: Gatrell P. *Op. cit.* P. 200.

⁵³ Киселев М. А. Казенные металлургические заводы и прямые налоги на Урале в первой половине 18 в.: пути государственного строительства в России раннего Нового времени (в печати).

⁵⁴ Миронов Б. Н. Влияние революции цен в России XVIII века на ее экономическое и социально-политическое развитие // История СССР. 1991. № 1. С. 94. По некоторым оценкам, уровень налогового бремени даже снизился: Kahan A. The Costs of «Westernization» in Russia: The Gentry and the Economy in the Eighteenth Century // *Slavic Review*. 1966. Vol. 25. № 1. P. 52–53.

⁵⁵ Корчмина Е. С., Маркевич А. М. Подушная подать и становление государства раннего Нового времени (Случай Переславль-Рязанской провинции). Work in progress.

Российские предпринимательские союзы: эволюция, виды, направления деятельности и формы взаимодействия с государством (1861–1917)

Аннотация: Данная статья является научным обзором, имеющим целью показать основные этапы становления и развития предпринимательских организаций в России, основные направления и формы их деятельности в условиях формирования новой модели хозяйственного развития. Их появление как активных субъектов экономической и политической практики носило объективный характер, было вызвано стремлением государственных органов и бизнес-сообщества к конструктивному взаимодействию, направленному на укрепление «новой» экономики, на эффективное разрешение стоявших перед российским бизнесом хозяйственных проблем отраслевого, регионального и макроэкономического уровней. В статье автор показывает основных участников и внутреннюю структуру этих общественных институтов, механизмы принятия решений по находившимся в центре их внимания проблемам. В результате проведенного анализа он приходит к выводу, что рассматриваемые бизнес-структуры превратились к 1917 г. в эффективных лоббистов, активных акторов общественно-экономической жизни страны.

Ключевые слова: либеральная модель, этатистская модель, группа интересов, лоббизм, бизнес-ассоциация, предпринимательские союзы, торговые палаты, Мануфактурный совет, Коммерческий совет, биржа, отраслевые предпринимательские союзы, Съезд горнопромышленников юга России, региональные предпринимательские организации, ассоциации работодателей, Съезды представителей промышленности и торговли, журнал «Промышленность и торговля».

В современных условиях проблема взаимодействия государственных органов с группами общества приобретает особую актуальность. В ходе такого взаимодействия разрабатывается вну-

* Шапкин Игорь Николаевич – доктор экономических наук, профессор (заведующий кафедрой экономической истории и истории экономических учений, Финансовый университет при Правительстве РФ).

тренинга и внешняя политика, складываются новые механизмы принятия решений, в том числе в экономической сфере, формируется новый тип отношений между властью и обществом, основанный на согласии и сотрудничестве.

Отношение государства и бизнеса, являющихся основными субъектами трансформационных изменений, носит сложный, нередко противоречивый характер. Оно определяется целым рядом внутренних и внешних факторов.

Важнейшим из них является сформировавшаяся в ходе исторической практики политическая модель государства. Известны две основные модели – «либеральная» и «этатистская».

Первая сложилась в Великобритании, а затем распространилась на другие, находившиеся в сфере ее влияния территории – США, Канаду, Австралию. Для этой модели характерен либеральный рыночный тип экономики, отсутствие активной регулирующей хозяйственной роли государства. Государство осуществляет, главным образом, «координирующие» экономические функции. Второй – «этатистский» вариант, характерный для Германии, Китая, России, предполагает активное участие государства в экономической жизни.

Независимо от политической модели государства важнейшим фактором во взаимоотношении власти и бизнеса являются особенности конституционного строя и сформировавшиеся на этой основе центры принятия решений. Жесткая политическая централизация ограничивает доступ бизнеса к центрам формирования правительственной политики и побуждает его к консолидации, к выработке определенных форм и методов воздействия на власть. В условиях отсутствия единого центра принятия решений представители бизнеса стремятся оказывать воздействие на различные государственные структуры.

Большое значение имеют сложившиеся в обществе социально-политические и экономические институты, которые определяют конкретные формы доступа и участия бизнеса в политическом процессе, устанавливают границы отношений между государством и бизнесом.

Далеко не последнюю роль в выстраивании этих отношений играют национально-культурные черты и особенности народов. Принципы и формы подобного взаимоотношения во многом зависят от культуры, традиций, исторического наследия, которые у представителей неинституциональной экономической школы

получили название логики «обусловленного развития», т. е. зависимости настоящего от траектории предшествующего развития¹.

Отношения между государством и бизнесом приобретают различные формы под влиянием различий в направлениях развития, связанного с особенностями выбора политического курса в поворотные моменты истории. Историческое развитие сформировало устойчивые и разнообразные типы соотношения публичной и частной сфер, государства и экономики. Поэтому анализ прошлого опыта, исторически сложившихся (формальных), а также подчас неписаных (неформальных), но действующих в реальной жизни норм, имеет большое значение для понимания современных проблем.

Впервые вопрос об отношении государства и общества, бизнеса в том числе, актуализировался на рубеже XIX–XX вв. Завершившаяся промышленная революция привела к усложнению социальной структуры, образованию новых видов социального представительства, предоставлявших возможность основным классам индустриального общества и мелким социальным группам отстаивать свои интересы. Понимание устройства нового общества и его социально-политических противоречий проходило в обстановке острого политического и идеологического противостояния.

В новых условиях важнейшим субъектом политической деятельности стали *группы интересов*. Осознание индивидами схожести интересов приводило их к объединению, формированию инициативного ядра, которое брало на себя разработку стратегии и тактики активного действия, выступало идеологом и локомотивом продвижения и отстаивания групповых интересов в органах государственной власти. Инициаторами объединения выступали как организационно неоформленные группы, так и разные по своей организационно-правовой форме организации. Для достижения своих интересов они стремились оказывать воздействие на нормотворческую и управленческую деятельность государства. Эта цель достигалась за счет делегирования представителей групп в систему органов власти или путем влияния на процесс принятия решений властными структурами.

Деятельность организованных групп интересов тесно связана с таким явлением, как *лоббизм*². Он существует в любом обществе, но степень его развития, интенсивность и результативность зависят от характера политического режима, структуры политической системы, культуры, исторических традиций и других осо-

бенностей каждой конкретной страны. При определенных обстоятельствах лоббизм влиятельных групп интересов может вызвать масштабные коллизии – реформу политического устройства, изменение формы правления, характер и направление экономической политики. Но, как правило, лоббисты не ставят перед собой такие задачи. Они ограничиваются максимальным использованием существующей общественно-политической системы в собственных интересах.

Лоббизм – это деятельность субъектов общественно-политической практики, стремящихся влиять на структуры государственной власти и управления с целью принятия ими необходимых лоббисту решений. Лоббизм представляет собой одну из форм взаимодействия власти и общественных институтов, совокупность целенаправленных усилий по оказанию влияния на процесс принятия государственных решений для отстаивания и защиты групповых и общественных интересов.

Группы интересов различаются характером интереса, целями, ресурсами. Наибольшей активностью отличаются «экономические» группы, которые для защиты экономических и материальных целей своих членов создают разные организационные структуры – союзы, ассоциации.

Центральное положение среди этой группы занимают предпринимательские союзы. Как подчеркивал британский исследователь С. Е. Файнер, ассоциации подобного типа стремятся оказать целенаправленное воздействие на политический процесс, но при этом не претендуют на прямое участие в управлении государством, тем самым избегая какой-либо политической ответственности за свои действия³.

Сложность отношений государства и бизнеса определяется рыночной экономикой. В условиях рынка общество неизбежно начинает структурироваться в сторону усложнения, превращаясь в развитую систему множества разнообразных, хорошо организованных экономических и иных групповых интересов. Постоянно формируются разные групповые притязания, вспыхивают межгрупповые противоречия и конфликты, удовлетворить или разрешить которые нередко может только государство. Чем активнее государство берет на себя функцию регулирования социально-экономических процессов, тем больше стремление групп интересов влиять на эту деятельность в собственных интересах и на свою пользу. Тем самым складываются объективные условия для появления лоббистской деятельности.

При различиях в целевых установках и собственных специфических интересах у государства и бизнеса имеются общие цели, связанные с достижением экономического роста и социально-политического развития. Однако в отличие от государства у бизнеса стратегия экономического развития напрямую совпадает с его интересами. Поэтому вопрос о выстраивании конструктивных деловых отношений между этими субъектами является важнейшей практической задачей.

Как показывает история, защиту и продвижение собственных интересов бизнес осуществляет на первых порах посредством вхождения в создаваемые правительством «консультационные», «совещательные» органы, а позже через лоббистскую деятельность предпринимательских союзов⁴.

Первыми бизнес-организациями являлись торговые палаты. Как совещательные органы по делам торговли они появились при городском управлении в 1599 г. во Франции. В 1700 г. они вошли в «Королевский совет торговли» – консультационный правительственный орган, который был наделен также определенными административными полномочиями.

В 1768 г. в Северной Америке первая торговая палата была образована в Нью-Йорке⁵. В Европе палаты появились в Англии в XIX в., а затем и в других странах. К концу столетия они существовали уже в 43 странах Латинской Америки, Азии и даже в принадлежавших европейцам африканских колониях. К началу Первой мировой войны в индустриальных странах их количество увеличивалось за счет разрастания сети региональных палат. Во Франции общая численность торговых палат, без учета колониальных организаций, достигала 117, в Германии – 147, в Англии – 92, в Австро-Венгрии – 86, в Италии – 74⁶.

В Европе торговые палаты обладали значительными правами и обязанностями. Наибольшими полномочиями они обладали в Германии. Их «задача... состоит в защите общих интересов торговцев и промышленников их района; в частности они содействуют правительству в его заботах о торговле и промышленности доставлением соответствующих сведений, ходатайств и предложений»⁷. По закону 1897 г. ни один законопроект, имевший отношение к экономике, не мог быть внесен в рейхстаг без рассмотрения торговыми палатами, ни один международный торговый договор не мог быть заключен правительством без обсуждения палатами.

Первые союзы предпринимателей появились в США и Англии. В 1762 г. производители свечей Род-Айленда (США) объединились в предпринимательский союз. В 1799 г. в Лондоне была учреждена Британская ассоциация бумаги и картона⁸. В начале XX в. процесс оформления бизнес-сообществ в Западной Европе и США завершился созданием ассоциаций, отличавшихся по видам, формам, направлениям деятельности.

Первыми массовыми организациями стали построенные по отраслевому принципу союзы предпринимателей горнодобывающей и металлургической промышленности, определявшие развитие «индустриального» капитализма. В Германии в 1871 г. был создан Союз немецкой железо- и сталепромышленности, в 1890 г. – Союз немецких металлопромышленников.

Для регулирования трудовых отношений образовывались особые предпринимательские объединения. В Англии они назывались союзами нанимателей рабочей силы, а в Германии – союзами работодателей⁹.

В середине XIX в. бизнес приступил к образованию «общенациональных» ассоциаций. Первой организацией подобного типа являлась основанная в 1854 г. Национальная ассоциация фабрикантов Англии. Этот процесс усилился в период Первой мировой войны и первые послевоенные годы. В апреле 1919 г. был учрежден Имперский союз германской промышленности (ИСПГ), объединивший около 1000 отраслевых и практически все региональные бизнес-союзы. В США была организована Национальная ассоциация промышленников (НАП), во Франции – Всеобщая конфедерация французской промышленности, в Италии – Генеральная конфедерация итальянской промышленности. Существовавшая в Англии с 1915 г. Ассоциация промышленников была преобразована в Федерацию британской промышленности, на входивших в нее предприятиях было занято около $\frac{1}{3}$ всех промышленных рабочих страны¹⁰.

История становления и развития предпринимательских союзов в России представляет малоисследованную область отечественной экономической истории. Целый ряд вопросов, связанных с данной проблематикой, требует более детальных исследований. Например, отсутствуют точные данные о количестве этих союзов, их участниках, мотивах, побуждавших предпринимателей к объединению, взаимоотношениях бизнеса и государственных учреждений и ведомств, особенно на местном уровне и т. д. Деятельность

целого ряда бизнес-союзов не исследована вовсе. И это, несмотря на то что их численность, по некоторым данным, накануне Первой мировой войны доходила до 150.

Вместе с тем изучение данной проблемы позволяет по-новому подойти к рассмотрению некоторых традиционных для историко-экономической науки проблем, в частности разработки и принятия экономических программ развития страны и отдельных отраслей хозяйства, разработки экономической политики, в том числе тарификационной, таможенной, несколько иначе посмотреть на проблемы эволюции и особенности российского капитализма прошлого. Представляется, что такой анализ позволит лучше понять настоящее и будущее современного «капиталистического» развития нашей страны.

Данная тема до сих пор остается недостаточно исследованной, несмотря на то что в последние годы были опубликованы работы, в которых рассматривались отдельные аспекты этой большой и многогранной проблемы. Необходимо отметить исследования А. А. Бессолицына, Л. Н. Епифановой, В. В. Изгаршева, Ю. А. Петрова и ряда других исследователей¹¹.

Цель данной статьи – рассмотреть развитие российских предпринимательских союзов и показать их влияние на институциональные изменения в экономике, проанализировать основные направления, формы, методы их работы.

Привлечение бизнеса к управлению экономикой началось с его участия в работе «совещательных» организаций. В России на протяжении XVIII – начала XX в. властью предпринимались неоднократные попытки создать работающие при правительстве «консультационные» структуры для разработки рекомендаций, направленных на развитие и совершенствование отечественной промышленности и торговли.

Впервые попытку привлечь промышленников к решению хозяйственных вопросов предприняла Екатерина I. 24 февраля 1727 г. ею был издан указ «Об уничтожении лишних присутственных мест и канцелярий», в котором она предписала «определить из самих фабрикантов, без жалования, которым, хотя на один месяц зимой, для совету в Москве съезжаться...»¹² В начале XIX в. для экономического развития юго-западных регионов страны правительством предпринималась попытка учредить филотехническое общество с участием представителей сельского хозяйства и промышленности¹³. Однако эти начинания не привели к каким-либо практическим результатам.

В 1828 г. при Департаменте мануфактур и внутренней торговли был создан Мануфактурный совет «для споспешествования мануфактурной промышленности»¹⁴. Его отделения – мануфактурные комитеты – были открыты в Петербурге, Москве, Владимирской, Воронежской, Калужской и других губерниях¹⁵. Для развития внутренней и внешней торговли в 1829 г. был образован Коммерческий совет¹⁶ с отделениями в Москве, Риге, Архангельске, Одессе, Таганроге. Коммерческий и Мануфактурный советы находились в ведении Министерства финансов. Предполагалось проведение совместных заседаний советов.

Задачи, поставленные перед ними правительством, носили сугубо практический характер – информировать власти об экономическом состоянии регионов и причинах, препятствовавших их хозяйственному развитию, обеспечить промышленные предприятия «техническими советами и опытными мастерами», проводить товарные экспертизы и т. д.

Однако деятельность советов отличалась излишней бюрократичностью и заорганизованностью. Бизнес не проявлял к ним интереса, поскольку у советов отсутствовало право на инициативное рассмотрение интересовавших его вопросов¹⁷.

В 1872 г. Мануфактурный и Коммерческий советы были упразднены. Вместо них создавался Совет торговли и мануфактур с прежними задачами и функциональными обязанностями. Но в отличие от ранее существовавших «совещательных» структур он получил право выражать «собственное» мнение и доводить его до органов власти¹⁸. Отделения Совета – комитеты торговли и мануфактур – учреждались по решению региональных властей либо местного купечества. К 1905 г. в стране насчитывалось 12 таких комитетов¹⁹. Они принимали решения о строительстве и открытии промышленных и торговых предприятий, создавали комиссии по развитию местной промышленности и торговли, готовили заключения по техническим проектам, предложениям и спорным проблемам, составляли годовые отчеты Министерству финансов о региональном хозяйственном положении²⁰. Вместе с консультационными задачами, таким образом, они выполняли и некоторые практические функции.

Авторитетом в предпринимательской среде Совет не пользовался. Этот факт было вынуждено признать правительство. «Совет торговли и мануфактур, – отмечал «Вестник финансов, промышленности и торговли», – ни по составу своему, ни по кругу возложенных на него задач... не имеет той авторитетности, какая

должна принадлежать этому правительственному органу. Совет торговли и мануфактур собирается весьма редко, и все главные вопросы по делам торговли и промышленности разрешаются без всякого его участия»²¹. В 1909 г. Министерство торговли и промышленности внесло предложение об упразднении Совета. Однако Государственный совет и Государственная дума не поддержали эту инициативу.

Особое положение в истории представительского движения российского бизнеса занимала *биржа*²². Являясь важнейшим институтом рыночной экономики, она, наряду с хозяйственными функциями, выполняла представительные и лоббистские задачи.

На протяжении XIX в. численность бирж не менялась. Их количественный рост пришелся на начало XX в. С 1899 по 1913 г. число бирж возросло с 24 до более чем 90²³. Точно определить их количество трудно, поскольку многие биржи, особенно в небольших городах, существовали номинально и не вели какой-либо хозяйственной деятельности. «Биржевые общества, – отмечал в 1912 г. журнал «Торгово-промышленный Юг», – представляют собой неясную, почти аморфную форму классово-организационной организации и первую ячейку чисто торгово-промышленного представительства, – и по лихорадочному росту этих организаций, возникающих даже в медвежьих углах нашей необъятной родины, можно судить о глубокой внутренней потребности торгово-промышленной среды в единении и солидарной охране своих интересов»²⁴. Превращение бирж в представительные организации является одной из особенностей российского бизнеса прошлого.

Биржи – это самоуправляющиеся организации. Полноправные члены биржи составляли «биржевое собрание». В полном составе оно собиралось один-два раза в год. Все вопросы на них решались открытым или тайным голосованием, простым большинством. Общее собрание принимало новых членов, распоряжалось имуществом, утверждало отчеты, сметы доходов и расходов на текущий финансовый год. Тайным голосованием собрание избирало биржевой комитет, руководивший всей ее деятельностью. В биржах с многолетней историей, например Московской, для представителей бизнеса считалось «хорошим тоном» из поколения в поколение участвовать в ее работе.

Для осуществления своей деятельности биржи создавали постоянные комитеты и временные комиссии. В них входили как члены биржевого общества, так и приглашенные лица.

Постоянные комитеты создавались для выполнения своей основной функции – для осуществления торгово-посреднических операций. Но кроме этого, они готовили разнообразные аналитические материалы и справки о конъюнктуре цен и состоянии товарных рынков, развитии отдельных отраслей промышленности для членов биржи, государственных учреждений и ведомств, отвечали на правительственные запросы. Работой комитетов руководили члены биржевого комитета.

Временные комиссии образовывались для обсуждения и принятия решений по каким-либо конкретным вопросам. По завершению работ, как правило, они прекращали свое существование. В комиссиях рассматривались наиболее важные вопросы текущей торгово-промышленной жизни. Например, Московским биржевым комитетом они создавались для рассмотрения проекта нового вексельного устава, закона об обложении земствами торговли и промышленности, «по вопросам неудовлетворительности порядков, существующих на железных дорогах», по проблемам орошения земель Средней Азии и Закавказья и «водному запасу для Туркестана», по очистке фабричных сточных вод и т. д.²⁵

Представительные функции за российскими биржами впервые были закреплены в принятом в 1870 г. уставе Московской биржи. Согласно § 21 устава, биржевое общество имело право выходить с ходатайствами о «разрешении возникающих торговых и промышленных вопросов и нужд, равно как об устранении неудобств, происшедших от каких-либо последовавших по части торговли или промышленности распоряжений или узаконений; предоставлять правительству всякого рода предположения, имеющие целью пользу и преуспевание торговли и промышленности»²⁶. Этот устав стал образцом для всех последующих бирж.

В пореформенную эпоху Московская биржа являлась ведущей представительной организацией этого типа в стране. Она претендовала на представительство не узко региональных или отраслевых интересов, а интересов всего бизнес-сообщества. Ее влияние выходило далеко за пределы «второй столицы» и распространялось на биржи и предпринимательские организации Центрально-промышленного района, Западной Сибири, Средней Азии и отчасти Дальнего Востока.

С последней трети XIX столетия биржи принимали активное участие в решении большого числа текущих хозяйственных вопросов, а также в разработке правительственной экономической политики. Можно выделить несколько направлений их деятельности.

Первое – это ее участие в законо- и нормотворческой работе. Широкое распространение получила практика передачи подготовленных правительством законопроектов на рассмотрение биржевым комитетам. Например, Петербургской бирже на «изучение» было передано «Положение об акционерных предприятиях»²⁷. В 1897 г. по ее просьбе Министерство финансов направило на заключение проект нового таможенного устава, который был рассмотрен в 1898–1899 гг. на заседаниях временной комиссией²⁸. Законодательные инициативы бирж обосновывались статистическими данными и аналитическими материалами, ссылками на западноевропейское законодательство. Иногда подготовленные ими законопроекты получали силу законов. Например, разработанный в 1894 г. Петербургской биржей законопроект «Положения об ограждении товарных знаков» стал законом («Правила о товарных знаках»)²⁹.

Со временем к нормотворческой деятельности стали привлекаться и провинциальные биржи. Например, из отчетов далеко не самой крупной и влиятельной Архангельской биржи видно, что ее мнение представляло интерес для Главного управления торгового мореплавания и портов по вопросам обложения пошлиной иностранной рыбы; Отдела торговли Министерства торговли и промышленности о законопроекте, касавшемся отдыха торговых служащих; Отдела промышленности (того же министерства) об отмене порто-франко на Дальнем Востоке; Отдела промышленности (того же министерства) о реорганизации консульского представительства и т. д.³⁰

Второе направление связано с созданием биржами по собственной инициативе «рабочих групп». Поводом к их образованию являлась подготовка правительством решения по какому-либо хозяйственному вопросу. Так, Московская биржа создавала такие группы накануне работы комиссии по вопросу о таможенном объединении России с Финляндией в 1910 г., перед совещанием Иркутского генерал-губернатора по вопросу торговли с Монголией и т. д.

Третье направление – это работа представителей бирж в правительственных комиссиях. В 1910 г. только председатель железнодорожного комитета Московской биржи принял участие в работе шести общих тарифных съездов и трех конвенциональных съездов московского района, двух сессиях центрального комитета при Министерстве путей сообщения, а также в работе различных межведомственных совещаний и комиссий³¹.

Между биржами и бюрократией установились тесные формальные и неформальные связи. Биржи направляли своих представителей в различные государственные учреждения, в том числе в Государственный совет. Петербургский биржевой комитет, ходатайствуя в 1903 г. «о возможно широком распространении права биржевых обществ в делах управления, касающихся интересов торговли и промышленности», отмечал, что «это право биржевых обществ не составит какого-либо новшества, так как биржевые общества отчасти уже пользуются им. Так, например, С.-Петербургское биржевое общество принимает участие через своих выборных представителей в... Особом Присутствии по промысловому налогу, комитете по надзору за браком товаров при С.-Петербургском порте и в особом присутствии о прямых налогах, в Особом присутствии С.-Петербургской казенной палаты, в раскладочном по промысловому налогу Присутствии, в Совете Государственного банка и в С.-Петербургском Особом по портовым делам Присутствии... Все указанные полномочия биржевых обществ установлены не одним общим законом, а отдельными уставами соответствующих правительственных учреждений и установлений»³². Как и столичные биржевики, представители Московской биржи входили в состав Общего присутствия Казенной палаты, Особое по промысловому налогу присутствие при Департаменте окладных сборов, Раскладочное присутствие и т. д.³³

Правительство относилось с большим вниманием к предложениям биржевых обществ. При посещении в 1872 г. Московской биржи министр финансов М. Х. Рейтерн заявил, что «купечество может быть уверено, что, доколе он будет министром, ни одна мера, касающаяся промышленности, не спадет на нее как снег на голову». В том же духе при посещении Московской биржи высказался и И. Х. Бунге³⁴.

Отраслевые предпринимательские союзы появились после реформ 1860–1870-х гг. Первыми к их созданию приступили предприниматели горнодобывающей и металлургической промышленности нового индустриального центра, развивавшегося на юге страны. Свою организацию они создали в форме «съезда». Заметим, что такой тип бизнес-организаций получил в России широкое распространение.

В июне 1874 г. в Таганроге состоялось учредительное собрание Съезда горнопромышленников юга России. С 1881 г. все его съезды ежегодно проходили в Харькове. Численность союза была невелика. В 1880-х гг. она не превышала 100 членов, в 1890-х гг. —

150, а в начале XX в. – 300 членов. Вначале в него вошли лишь представители горнодобывающих компаний, однако позже присоединились владельцы металлургических заводов, которые заняли в союзе ведущее положение.

Съезд горнопромышленников юга России с первых дней заявил о себе как о лоббистской организации, стремящейся к установлению долгосрочных отношений с правительственными учреждениями и ведомствами. На II съезде было принято решение о созыве ежегодных сессий и создании постоянного исполнительного органа в виде Совета уполномоченных «для поддержания ходатайств съездов и представительства их интересов в правительственных и общественных учреждениях»³⁵.

В организационном оформлении разрозненных и не всегда готовых к коллективным действиям предпринимателей определенную роль сыграло правительство. По его инициативе, например, в 1880 г. был создан Съезд горнопромышленников Урала. Повышенное внимание власти к этому региону объяснялось тем, что в пореформенный период промышленный Урал испытывал глубокий хозяйственный кризис. С помощью объединения промышленников они надеялись улучшить положение в этом районе. Однако, несмотря на значительные усилия, предпринятые правительством, союз на протяжении продолжительного времени никак не проявлял себя. С 1880 по 1896 г. состоялось лишь три съезда организации. С 1896 г. работа активизировалась. Было принято «Положение о съездах», образованы постоянные органы союза. В 1905 г. он перебрался из Екатеринбурга в столицу.

В 1880-е гг. были созданы: Съезд горнопромышленников Подмосковного района (1880), который из-за экономического кризиса начала XX в. прекратил свое существование в 1902 г., и Съезд горнопромышленников Царства Польского (1883), активно работавший вплоть до 1917 г. В 1884 г. был основан Съезд бакинских нефтепромышленников. Общие собрания этого союза ежегодно проходили в Баку и Петербурге.

В 1887 г. была образована Постоянная совещательная контора железозаводчиков для «отстаивания и защиты» интересов металлургической отрасли. С самого начала Контора заявила о себе как о всероссийской организации. В ее состав входили не отдельные лица, а выборные представители горнодобывающих и металлургических заводов всех регионов страны. Она состояла из семи членов, которые представляли 35 % всех предприятий отрасли.

На их долю приходилось 70 % выплавляемого в стране металла. Ежегодно Конторой устраивалось несколько десятков заседаний. Каждый год она издавала собственные «Труды»³⁶.

В 1896 г. в Кутаиси возник Съезд марганцепромышленников Шаропанского уезда, в 1898 г. в Грозном – Съезд терских нефтепромышленников. Вскоре к созданию отраслевых союзов приступили владельцы сахарной промышленности, льнопромышленники, производители земледельческих машин и сельскохозяйственных орудий и т. д.

В 1902 г. в Петербурге была учреждена Постоянная совещательная контора золото- и платинопромышленников, преобразованная в 1907 г. во Всероссийский съезд золото- и платинопромышленников. С первых дней она заявила о себе как о лоббистской организации. Союз последовательно и энергично отстаивал групповые интересы: ходатайствовал о проведении и улучшении путей сообщения и связи, о пересмотре системы отраслевого налогообложения, об изменении системы акционерного учредительства и устранении архаизмов Горного устава; выступал за представительство бизнеса в законодательных органах власти – Государственной думе и Государственном совете, отстаивал необходимость учреждения земств в Сибири и т. д.³⁷ Однако не все предложения Союза находили поддержку у правительства. Эта бизнес-организация находилась под пристальным контролем со стороны правительственных органов, поскольку золотодобывающая отрасль являлась важнейшим источником пополнения казны.

В России в начале XX в. сложилась разветвленная система отраслевых предпринимательских союзов. К 1916 г., по подсчетам Я. В. Лившина, далеко не полным, в стране насчитывалось 40 отраслевых объединений предпринимателей, из которых 10 союзов были образованы до 1900 г., а оставшиеся 30 появились после 1905 г.³⁸

Все отраслевые союзы – это объединения с выборными организационными структурами. Руководство организациями и выполнение представительных функций осуществлялось исполнительными органами, которые опирались на управленческий аппарат, состоявший из постоянных отделов и комиссий. Значительная часть отраслевых союзов имела собственные периодические печатные органы – журналы и газеты. В них публиковались документы союзов, отраслевые аналитические справки и доклады, материалы по вопросам экономической политики, как России, так и

зарубежных стран. Съезд горнопромышленников юга России, например, с 1880 по 1887 г. издавал «Южнорусский горный листок», а с 1888 г. «Горнозаводской листок».

Деятельность организаций регулировалась уставами, которые утверждались правительством. В них за союзами признавалось право представлять групповые интересы предпринимателей. Члены Съезда горнопромышленников юга России, например, рассматривали свой союз как законного «представителя всей южной горной промышленности», имевшего право «от ее имени выступать и... посылать представителей во все местные и общегосударственные учреждения, в кои полагаются представители промышленности». Он имел право «ходатайствовать по всем вопросам, касающимся нужд и пользы горного и горнозаводского дела на Юге России, а также отраслей промышленности, связанных по своим интересам с горным и горнозаводским делом»³⁹.

Представительская, хозяйственная, административная деятельность организаций осуществлялась за счет членских взносов. Размер и порядок их взимания закреплялись уставами. Размер взносов определял, в конечном счете, положение каждого члена союза. Например, в Союзе бакинских нефтепромышленников для получения одного голоса требовалось добывать от 100 000 до 500 000 пудов нефти, производить от 100 000 до 200 000 пудов масла, перекачивать от 1 000 000 до 2 000 000 пудов нефти. Число дополнительных голосов не ограничивалось. Каждый новый голос давался при условии, если член союза вырабатывал сверх установленной нормы не менее 1 000 000 пудов добытой нефти, или 400 000 пудов масел, или 400 000 пудов перекаченной нефти⁴⁰. Поэтому ведущее положение в союзе занимали представители крупного бизнеса – Нобели, Манташевы, Лианозовы, представители Ротшильда и др.

На XXIII съезде бакинских нефтепромышленников в 1906 г. 75,9 % членов организации (112 компании) обладали в совокупности 37,6 % голосов, в то же время 37 крупных фирм (24,1 % членов организации) имели 62,4 % голосов, причем восемь наиболее крупных (5,4 % членов организации) владели более чем 10 голосами каждая. На эту группу приходилось 124 из 450 голосов, т. е. 27,5 % всех голосов⁴¹. Распределение голосов в целом соответствовало соотношению сил в отрасли. Похожее положение складывалось и в других предпринимательских союзах.

На XII съезде южных горнопромышленников в 1887 г. под давлением крупных компаний было принято «Положение о горнопромышленных съездах южной России», прочно закрепившее господство в нем крупнейших отраслевых производителей. В § 34 Положения было зафиксировано, что «для покрытия расходов по съезду и содержанию должностных лиц и канцелярии съезда съездом устанавливается добровольный попутный сбор с отправляемого каменного угля и прочих материалов и продуктов; размер этого сбора, несмотря на надобности, изменяется по постановлениям съезда»⁴². В 1887 г. для получения права голоса были установлены следующие правила: один голос получали горнопромышленники, отправлявшие в течение года 250 вагонов, два голоса – 1000 вагонов, три голоса – 4000 вагонов и более. В 1898 г. был установлен новый порядок: 1000 отправленных вагонов давали два голоса; 4000 и более вагонов – три голоса⁴³.

Подобное положение не устраивало средний бизнес, который боролся за отмену установленного ценза, выступал за равное представительство. После продолжительной борьбы в 1914 г. ему удалось утвердить новый порядок: каждая компания, производившая один вид продукции, могла иметь не более трех голосов. После принятия этого решения на долю производителей с тремя голосами приходилось 54,3 % всех голосов.

Для пополнения бюджета организации, например, бакинские нефтепромышленники облагали обязательным «сбором» все работавшие в отрасли компании, независимо от их членства в союзе. За счет членских взносов и «дополнительного» сбора Съезд сосредоточивал в своих руках значительные денежные средства. XXX съезд (1911) «установил смету доходов в размере» 2 425 000 руб.⁴⁴

Характерной особенностью бизнес-организаций этого типа являлось выполнение некоторых практических функций, которые закреплялись уставными документами. Например, они занимались кредитованием, определяли условия сбыта продукции и т. д. При содействии Съезда бакинских нефтепромышленников на Апшеронском полуострове строились шоссейные дороги в городе и на промыслах, сооружались и содержались жилые помещения для рабочих и служащих, возводились школы, содержалась полиция, проводились изыскательские работы.

Некоторые отраслевые союзы активно вторгались в хозяйственную деятельность своих членов, например, Всероссийское

общество сахарозаводчиков, которое объединяло в своих рядах 239 сахарных заводов страны, т. е. 80 % всех предприятий отрасли⁴⁵. Многие соглашения, имевшие отношение к ценовой и сбытовой политике отрасли, создавались при его самом активном участии. Ряд изменений в законодательстве о сахарной промышленности был осуществлен по инициативе общества.

В годы экономического кризиса 1900–1903 гг. Съезд горнопромышленников юга России содействовал созданию отраслевого синдиката. Для выхода из кризиса он предлагал равномерно распределять казенные заказы, расширить государственное железнодорожное строительство, облегчить условия кредита. Им был внесен проект «соединенных представительств южных металлургических заводов», т. е. проект создания будущего синдиката «Продамета». Активное участие в образовании подобных синдикатов принимали Совецательная контора железозаводчиков, Съезд горнопромышленников Царства Польского, Съезд горнопромышленников Урала, Съезд бакинских нефтепромышленников и некоторые другие.

Отраслевые организации обладали целым рядом особенностей, в частности, они находились под пристальным правительственным контролем. Например, программа съезда любого отраслевого союза не только утверждалась правительственными органами, но и по требованию последних могла быть пересмотрена. Правительство решительно пресекало нежелательную активность организаций под предлогом нарушения уставов или, как выразился государственный контролер Шванебах, «неправильности их юридической конструкции»⁴⁶.

Региональные предпринимательские организации – это результат сравнительно позднего развития представительного движения бизнеса. Они получили распространение в наиболее развитых регионах лишь после 1905 г. Первыми объединились промышленники десяти губерний Польши, учредив в 1909 г. Общества промышленников губерний Царства Польского.

Согласно уставу его целью являлось «выяснение и обсуждение вопросов, имевших отношение к промышленности края, и разработка мер, способствовавших ее преуспеванию». Общество представляло интересы промышленных предприятий в правительственных и общественных учреждениях; участвовало в съездах, комиссиях, совещаниях, обсуждающих вопросы, относящиеся к промышленности; ходатайствовало перед центральными и мест-

ными правительственными органами по вопросам, касающимся экономической жизни страны; содействовало урегулированию отношений между хозяевами и рабочими; организовывало конкурсы, выставки, школы и т. д. Ему предоставлялось право открывать представительства. К 1912 г. общество имело уже 12 местных отделений⁴⁷. Новым для этого типа организаций являлось участие в регулировании трудовых отношений⁴⁸.

Члены общества делились на пять разрядов в зависимости от размера вступительного взноса, колебавшегося от 100 до 500 руб., и распределялись на профессиональные группы. Были образованы металлопромышленная, строительная, химическая, мукомольная, писчебумажная группы.

Для оказания помощи своим членам Обществом было образовано несколько комитетов: «Информационное железнодорожное отделение», которое предоставляло предпринимателям необходимые сведения об изменении тарифов, новых правилах, вводимых на государственных и частных железных дорогах, занималось проверкой железнодорожных накладных, определением и взысканием «начисленных поборов»; «Юридическая консультация», занимавшаяся регулированием отношений между промышленниками и рабочими, между владельцами предприятий и фабричной инспекцией. Общество имело «особые» структуры, например, Варшавское отделение Императорского общества судоходства, изучавшее состояние водных путей Привислинского края, Варшавское отделение комитета по холодильному делу, Варшавское общество для надзора за паровыми котлами. Общество издавало материалы по важнейшим хозяйственным вопросам – «Труды состоящей при обществе промышленников Царства Польского комиссии по рабочему вопросу», «Материалы по ревизии таможенного тарифа», «Торгово-промышленные палаты», «Записка общества промышленников Царства Польского по делу пересмотра тарифов на перевозку каменноугольных грузов» и т. д.

Отраслевые и региональные союзы принимали деятельное участие в экономической жизни страны. Первостепенное внимание они уделяли таможенным вопросам. Стремясь оградить себя от иностранных конкурентов, Съезд горнопромышленников юга России, например, требовал повышения таможенных пошлин на уголь, ввозимый в страну через южные порты. На VII (1882) и VIII съездах (1883) горнопромышленники высказались за установление пошлин на уголь в размере 3,5 коп. золотом с пуда. В 1885 г.

она была установлена в размере 3 коп., а на XI съезде (1886) они добивались повышения пошлины до 4 коп. На XV (1890) и XVI съездах (1891) горнопромышленники требовали увеличить пошлину до 6,16 коп. золотом с пуда угля. В 1892 г. пошлина была уставлена в размере 4 коп.⁴⁹

Значительное внимание эти общества уделяли вопросам налогообложения, и в первую очередь земского, поскольку горные прииски и большая часть металлургических заводов подпадали под земское налогообложение. Жалобы на чрезмерность земских налогов являлись постоянной темой письменных и устных выступлений горнопромышленников. «Но земство, – замечал один из руководителей Съезда горнопромышленников юга России Н. Ф. фон Дитмар, – не находило нужным считаться с этими указаниями и иногда давало на них резкий ответ»⁵⁰.

Довольно решительную позицию они занимали в вопросе о прямом налогообложении. В 1894 г. члены Постоянной совещательной конторы железозаводчиков получили приглашение на заседание правительственной комиссии по «промысловому обложению» металлургических предприятий. Когда председатель В. Ковалевский заявил, что планируется увеличить налог с 5 % до 10 % с оборота, промышленники подняли бурю и бойкотировали ее работу. Необходимо «отстраниться от предложенной В. Ковалевским выработки тарифных ставок налога, – заявили они, – так как это может быть принято за соглашение Конторой на введение этого налога»⁵¹.

Одними из центральных в работе отраслевых союзов являлись вопросы регулирования рынка труда. Власти столкнулись с упорным, дружным и сплоченным противодействием бизнес-союзов против попыток вмешательства правительства в трудовые отношения.

Съезды южных горнопромышленников активно сопротивлялись законодательному ограничению рабочего дня. Резкий протест южных горнопромышленников вызывал вопрос об увеличении заработной платы. Когда после долгих согласований в 1912 г. Государственная дума начала обсуждать законопроекты о страховании рабочих, Съезд горнопромышленников юга России «экстренно просил разрешения включить в программу работ» XXXVI съезда вопрос «о законопроектах по рабочему вопросу и подготовительных работах по введению страхования рабочих». «Как ни важно, – писало «Горнозаводское дело», – наискорейшее

осуществление разных видов страхования рабочих, но еще более важно, чтобы страхование это было надлежащим образом осуществлено. Ради этого можно даже несколько и повременить... Совет съезда полагает, что если бы это действительно имело место, если бы высокие учреждения, как Государственная дума и Совет, действительно из-за суждений Съезда горнопромышленников юга России задержали прохождение законопроекта о врачебной помощи, то от этого дело бы только выиграло»⁵².

Отраслевые и региональные объединения вели многостороннюю лоббистскую деятельность. Одной из ее форм являлись обращения в правительственные учреждения по хозяйственным вопросам. Союзы беспокоились о расширении сети железных дорог и о понижении железнодорожных тарифов, об увеличении покровительственных таможенных ставок до размера запретительных и об установлении вывозных премий, о развитии кредитных учреждений и о налогообложении, об улучшении почтово-телеграфных и телефонных сообщениях, о совершенствовании специального высшего и среднего образования и т. п. Обращения и ходатайства, как правило, не оставались без правительственного внимания. «Почти все существенные ходатайства, – отмечал IV съезд (1908) горнопромышленников Царства Польского, – были удовлетворены или всецело, или в значительной степени; многие из ходатайств содействовали направлению дел в желательном для съездов смысле; но буквально ни одно из заявлений и просьб съездов не оставалось без рассмотрения, ни одно из них не было гласом, вопиющим в пустыне»⁵³.

Отраслевые и региональные союзы установили и поддерживали постоянные и прочные контакты с правительственными ведомствами и учреждениями. В 1894 г. Контора железозаводчиков, обеспокоенная заключением торгового договора с Германией, который мог обернуться для них возросшей конкуренцией, обратилась к С. Ю. Витте за разъяснениями. Министр финансов поспешил их успокоить и внести ясность в этот вопрос. «С. Ю. Витте, – докладывал председатель Конторы, – горячо и убежденно выразил твердую и полную готовность приходить на помощь нашей металлургической промышленности вообще и отдельным заводам в частности всеми имеющимися в распоряжении финансового управления мерами, уполномочив меня заявить об этом в совещательной конторе железозаводчиков, выборным представителям всех горнозаводских округов России»⁵⁴.

В начале XX в. широкое распространение получила практика приглашения чиновников к работе комиссий, собраний, совещаний, создаваемых союзами. Контора железозаводчиков в 1903 г. отмечала, что имеет постоянные отношения с правительственными учреждениями, что «по более важным вопросам конторой были образованы особые комиссии из своих членов с участием представителей заводов и различных ведомств»⁵⁵.

Постепенно складывалось, по замечанию С. Ю. Витте, «живое общение» правительства с предпринимателями, предполагавшее двустороннее общение, не исключавшее конструктивной критики, в том числе правительственных действий. Н. С. Авдаков, руководитель Съезда горнопромышленников юга России, отмечал, что «история развития горного дела в России за 1/3 века шла рука об руку с развитием съездов, которые с каждым годом выдвигают все более и более важные вопросы экономической жизни», но по-прежнему «нити всех промышленных вопросов тянутся к правительственным учреждениям, без которых нельзя решить ни одного общего вопроса». Он предложил создать правительственное учреждение, которое бы несло ответственность за развитие добывающей отрасли. «Самыми существенными сторонами горного дела занято не горное ведомство, а другие учреждения», – отмечал он. И действительно, государственные заказы на уголь и металлы находились в ведении Министерства путей сообщения. Вопросами угольной промышленности занималось бывшее Главное управление торгового мореплавания и портов. Заказы Военного и Морского ведомств раздавались «без учета нужд отечественного горного дела»⁵⁶.

Первой *работодательской ассоциацией* в стране стало созданное в 1897 г. Петербургское общество для содействия улучшению и развитию фабрично-заводской промышленности, объединившее владельцев промышленных предприятий. Вначале свою главную задачу Общество видело в «объединении промышленных деятелей ввиду защиты общих интересов»⁵⁷. С 1905 г. оно сосредоточилось на трудовых отношениях. Тогда же предпринимателями были основаны: Рижское общество фабрикантов и заводчиков, Общество донских заводчиков и фабрикантов, Московский союз владельцев типографий, Московское общество типолитографов, Московское общество фабрикантов парфюмерного производства и т. д.

Новые союзы создавались на основе принятого в 1906 г. закона о союзах и обществах. В связи с его принятием Государственный совет отмечал, что «опыт других государств с гораздо более развитой промышленной жизнью показывает, что предоставленные сами себе фабриканты совместными усилиями вполне способны защитить свои интересы от чрезмерных притязаний со стороны рабочих и что деятельность их в этом направлении нередко служит предотвращению значительных общественных бедствий и экономических потрясений»⁵⁸.

Всемерную помощь и поддержку организациям этого типа оказывала местная администрация. В Белостоке, например, возникновению работодательского союза содействовал генерал-губернатор.

При их образовании российский бизнес воспользовался европейским опытом. Петербургское общество для содействия улучшению и развитию фабрично-заводской промышленности весной 1905 г. направило в заграничную командировку А. Е. Винтергальтера для сбора материалов о деятельности работодательских ассоциаций. Результатом поездки стал проект «Общего закона о союзах промышленников»⁵⁹. В отчете за 1907 г. Общегерманский союз работодателей отмечал, что к нему за советом часто обращались предпринимательские организации Петербурга, Риги, Москвы, что многие российские союзы работодателей создавались на основе устава «*Handstelle*»⁶⁰.

Как и в Западной Европе, отечественные работодательские организации можно разделить на отраслевые и региональные.

Отраслевые работодательские союзы были созданы в Петербурге, Москве, Екатеринославле, Риге, Харькове, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Тифлисе и других городах. Денежные средства союзов формировались за счет членских взносов, а также всевозможных «денежных гарантий». Лодзинский союз фабрикантов шерстяной промышленности, например, со своих членов взимал залог в размере 15–20 тыс. руб. Рижский союз типографов-хозяев брал с каждого члена вексель на сумму 4000 руб., который в случае нарушения членом организации решений союза предъявлялся к взысканию. Общество металлзаводчиков Северного района создало страховой фонд за счет 3 % отчислений с прибыли⁶¹.

В Белостоке, Варшаве, Костроме, Москве, Петербурге, Риге и других городах появились региональные союзы. Одними из первых к их формированию приступили промышленники централь-

ной России. Они учредили Общество фабрикантов и заводчиков Центрального промышленного района, которое распространило свою деятельность на Владимирскую, Калужскую, Костромскую, Нижегородскую, Рязанскую, Смоленскую, Тверскую, Тульскую и Ярославскую губернии.

В постреволюционный период два союза – Общество фабрикантов и заводчиков Центрального промышленного района и Петербургское общество заводчиков и фабрикантов, слившиеся с Петербургским обществом содействия улучшению и развитию фабрично-заводской промышленности, стали эталонами для подражания всех последующих работодательских организаций. Первым по времени образования стал петербургский союз. Его устав был утвержден в сентябре 1906 г., а 5 марта 1907 г. был зарегистрирован устав московского общества.

Согласно уставам, общества пользовались всеми правами юридических лиц, т. е. обладали правом приобретать, закладывать, принимать в залог недвижимое имущество, «образовывать капиталы», заключать договоры, защищать интересы в суде, вступать в отношения с другими общественными организациями и т. п. Помимо «изучения, развития и защиты интересов промышленности, исследования и улучшения условий труда и производства», они ставили перед собой широкий круг задач: устранять путем «миролюбивого согласия» или третейского разбирательства недоразумения, возникавшие на почве договорных условий между работодателями и наемными работниками; учреждать примирительные камеры; разрабатывать унифицированные нормы и правила в сфере трудовых отношений для разных отраслей промышленности и содействовать их применению; выдавать пособия в случае забастовок; учреждать библиотеки, общие и профессиональные школы; организовывать разные курсы, лекции; открывать филиалы обществ; организовывать съезды, выставки, конкурсы; издавать газеты, брошюры; создавать службы занятости; открывать консультационные службы для оказания юридической помощи членам союза. Общества получили право налагать на членов организации штрафы, пени, требовать представления залога в виде векселей или денежных сумм для обеспечения принятых обязательств.

За короткий срок столичные союзы превратились в достаточно крупные организационные структуры. Членами московского Общества в 1910 г. являлись, по данным журнала «Промышлен-

ность и торговля», «399 фабрично-заводских предприятий Центрального промышленного района с числом рабочих свыше 386 178 человек»⁶².

Таблица 1

Количество компаний и численность рабочих, входивших в состав Петербургского общества содействия улучшению и развитию фабрично-заводской промышленности (до 1906 г.) и Петербургского общества заводчиков и фабрикантов

| Группы | Число фирм | | | | Число рабочих | | | |
|-------------------|------------|------|------|------|---------------|---------|---------|---------|
| | 1897 | 1906 | 1907 | 1908 | 1897 | 1906 | 1907 | 1908 |
| Текстиль. | 35 | 37 | 35 | 34 | 27 760 | 29 150 | 29 216 | 40 632 |
| Механич. | 22 | 66 | 72 | 48 | 9840 | 52 510 | 53 603 | 26 940 |
| Писчебумажная | 9 | 11 | 11 | 16 | 3240 | 4270 | 3308 | 4405 |
| Обработ. дерева | 5 | 9 | 10 | 8 | 575 | 880 | 1097 | 1124 |
| Пищевых продуктов | 4 | 12 | 13 | 12 | 2190 | 6330 | 7093 | 7436 |
| Кожевен. заводы | 5 | 6 | 5 | 5 | 1160 | 3600 | 3512 | 4052 |
| Химико-технол. | 18 | 26 | 25 | 19 | 9770 | 12 660 | 12 536 | 11 008 |
| Смешан. | | | | 1 | | | | 510 |
| Итого | 98 | 167 | 171 | 163 | 54 535 | 109 340 | 110 365 | 100 563 |

Источник: Общество заводчиков и фабрикантов. 1906 г. Отчет за 10 лет. 1897–1906 гг. СПб., 1907. С. 16, 40, 45.

Из приведенных в таблице данных следует, что, во-первых, увеличение членов союза наблюдалось в 1905–1907 гг.; во-вторых, его численность возрастала за счет предприятий тяжелой промышленности. Но со спадом рабочих выступлений численность этой группы пошла на убыль, сократившись на треть. Менее значительные изменения произошли в других группах. Более того, после 1905 г. несколько выросла группа предприятий писчебумажной промышленности. Примечательно, что при этом сократилось количество предприятий, входивших в текстильную группу. Однако численность рабочих этой группы не уменьшилась, а выросла почти на треть. Приведенные данные свидетельствовали о перегруппировке сил внутри союза, о вхождении в организацию крупных промышленных предприятий.

Схожесть задач, стоявших перед работодательскими союзами, создавала условия для коллективных действий, заключения соглашений между организациями для «совместного ограждения интересов производства». Такие соглашения носили долгосрочный характер. Московский союз имел, например, подобные

соглашения со Съездом русских фабрикантов земледельческих орудий и машин, Обществом суконных фабрикантов, Обществом фабрикантов парфюмерного производства, Московским обществом типолитографов, Московским обществом красильно-аппретурных предприятий, Первым московским обществом по организации медицинской помощи и охране здоровья рабочих и служащих. В 1912 г. оно «поддерживало тесные и деловые сношения с 15 торгово-промышленными организациями других районов империи, что позволяло координировать с ними деятельность в общих вопросах»⁶³.

Можно выделить три основных направления в деятельности работодательских организаций: борьба с рабочим движением, регулирование рынка труда и участие в формировании рабочего законодательства.

В годы политической нестабильности антистачечная борьба являлась центральным направлением. В январе 1905 г. Московский биржевой комитет разработал конвенцию по противодействию стачкам на промышленных предприятиях и принципы взаимодействия работодателей. Конвенция была предложена проходившему в марте 1905 г. совещанию предпринимательских организаций. Однако из-за разногласий она не была подписана. Тем не менее совещание рекомендовало заключать подобные соглашения на местах.

Первая конвенция была подписана 92 компаниями, входившими в Петербургское общество. Подписавшие ее предприниматели обязывались не сокращать продолжительность рабочего дня, не допускать оплаты забастовочного времени и участия рабочих в определении заработной платы и в вопросах внутреннего фабрично-заводского распорядка; не допускать никакого вмешательства рабочих и их представителей в обсуждение вопроса об увольнении рабочих; отклонять требования рабочих об отмене штрафов; не допускать установления по требованию рабочих гарантированной заработной платы и минимальной оплаты труда⁶⁴. Для обеспечения выполнения этих условий участники конвенции вносили в фонд Общества письменное денежное обязательство (вексель), которое взыскивалось в случае его нарушения⁶⁵. Конвенция стала основой для заключения соглашений с отраслевыми союзами Петербурга и металлзаводчиками Урала. В 1912 г. Петербургское общество заключило новое, более развернутое соглашение, учитывавшее накопленный опыт.

Предпринимательские объединения выступали против любых форм рабочего представительства. Петербургское общество, например, налагало на своих членов крупные денежные штрафы, если они шли на уступки рабочим, вступали в переговоры с профсоюзом. Такую же позицию занимал и московский союз, видевший в рабочем представительстве «попытки легализовать на заводе власть, независимую от владельцев предприятий»⁶⁶.

Работодательские организации активно противодействовали созданию и деятельности профессиональных союзов. В циркуляре, разосланном Обществом заводчиков и фабрикантов, сообщалось, что Советом принято решение: «Признать, что всякие переговоры владельцев предприятий с их рабочими могут и должны вестись не с представителями рабочих организаций, а только непосредственно с представителями рабочих каждого данного предприятия, где возник какой-либо конфликт или забастовка»⁶⁷. Аналогичные решения были приняты и другими организациями.

Организации работодателей координировали деятельность. С этой целью ими была создана информационная служба, оповещавшая обо всех проявлениях рабочего движения, а также о решениях, которые принимались руководством союза для противодействия рабочим выступлениям. Союзы рассылали печатные информационные бюллетени, печатные обзоры о рабочем движении и пр. своим членам, которые в свою очередь информировали о стачках и мерах, принятых для их ликвидации.

Одной из наиболее распространенных форм борьбы с рабочим движением являлись «черные списки». Попавшие в них рабочие увольнялись с предприятий и лишались возможности получить новую работу. Практика составления «списков» закреплялась в соглашениях и конвенциях. Петербургское общество, например, создало специальную картотеку и обязало всех членов при приеме работника на работу пользоваться ее данными.

Эффективным методом стало так называемое страхование от стачек. С этой целью союзы создавали специальные денежные фонды, из которых покрывались (частично или полностью) понесенные предпринимателями убытки от стачек. Московское общество фабрикантов кондитерского производства, Московское общество фабрикантов парфюмерного производства и некоторые другие из «антистачечных фондов» возмещали от 50 % до 75 % общей суммы убытков⁶⁸. Такое страхование позволяло промышленникам выдерживать длительные забастовки.

Союзами для борьбы со стачечным движением была разработана система штрафов. По данным фабричной инспекции, каждые 100 рабочих в 1905 г. штрафовались 152 раза, в 1906 г. – 139 раз, в 1910 г. – 242 раза, в 1912 г. – 265 раз⁶⁹. Все требования рабочих об отмене штрафов решительно отклонялись. Работодательские союзы устанавливали единые нормы штрафов и «табели взысканий», а их руководители бдительно следили за неукоснительным соблюдением соглашений и подвергали крупным денежным взысканиям предпринимателей, нарушивших их.

Одной из форм борьбы со стачечным движением являлись локауты. Индивидуальные локауты начали широко применяться с 1905 г., когда рабочих стали обвинять в так называемом фабричном терроре. Наряду с индивидуальными применялись массовые локауты. Впервые такой локаут был организован Петербургским союзом фабрикантов в 1905 г. в связи с введением рабочими явочным порядком 8-часового рабочего дня. 16 ноября 1905 г. 72 частных завода, которые поддерживали государственные предприятия, уволили 200 тыс. рабочих. Организация массовых локаутов предпринималась в 1913 г. и 1914 г.

Вторым направлением деятельности работодательских союзов являлось регулирование рынка труда и трудовых отношений на предприятиях.

При Петербургском обществе в 1909 г. была создана «Справочная контора по найму рабочих» для того, чтобы «составить кадры хороших и надежных рабочих для района и косвенно способствовать фабрично-заводской дисциплине»⁷⁰. Члены общества были обязаны предоставлять в контору сведения обо всех уволенных рабочих и обращаться к ней в случае появления вакансий. Аналогичная структура существовала и при Московском обществе.

Организации работодателей стремились унифицировать условия найма рабочих на предприятия. Ими была разработана расчетная книжка, в которой содержались единые для всех предприятий условия найма рабочих (срок найма, размер и форма заработной платы и т. д.). Она вручалась рабочему при приеме на работу.

Ими устанавливались единые правила внутреннего распорядка, которые регламентировали порядок фабричной жизни (правила поведения рабочих и распределение рабочего времени, количество смен, табель праздничных дней, порядок взысканий за неисправную работу, прогулы и нарушения правил внутреннего распорядка и т. д.). К началу 1909 г. такие правила были введены на большинстве крупных промышленных предприятий страны.

Довольно легко был решен вопрос о продолжительности рабочего дня. В 1905–1907 гг. под давлением рабочих был установлен 9-часовой рабочий день. Но уже в 1908 г. он увеличился до 10 часов. Эта норма была зафиксирована во всех утвержденных Петербургским обществом правилах внутреннего распорядка, а конвенция, заключенная между ее членами в 1912 г., запретила сокращение продолжительности рабочего дня. Попытки отдельных компаний добиться исключения из этого правила решительно пресекались Советом общества. По этому же пути шли и другие работодательские союзы⁷¹.

Установить унифицированный размер заработной платы оказалось сложнее. Часто личные интересы работодателей оказывались сильнее союзной дисциплины. В 1905–1907 гг., несмотря на отсутствие единых норм заработной платы, промышленники стремились придерживаться согласованной позиции. Введение единых тарифов заработной платы предпринял Лодзинский союз фабрикантов, который обязал всех членов не допускать повышения заработной платы и «приступил к разработке одинаковых норм заработной платы для своих союзных фабрик»⁷². Такие же меры пытался осуществить Съезд русских фабрикантов земледельческих машин и орудий. Петербургское общество подготовило введение единых норм заработной платы. Но до начала Первой мировой войны единые ставки заработной платы установить не удалось.

Борьба против фабричного законодательства, которое в России начало складываться в 1880-е гг., являлась одним из направлений деятельности работодателей. Как известно, первый фабричный закон, ограничивавший применение детского труда, был издан в 1882 г., через два года была учреждена фабричная инспекция. С 1885 г. законом запрещалось в текстильной промышленности использование в ночное время труда женщин и подростков до 17-летнего возраста. В 1897 г. закон установил максимальную продолжительность рабочего дня для всех категорий рабочих в 11,5 часов днем и 10 часов ночью. Однако эти законы оставили открытыми многие стороны фабричной жизни.

Правительство попыталось расширить «промышленное» законодательство. Осенью 1902 г. подготовленный Министерством финансов законопроект о вознаграждении увечных рабочих был внесен в Государственный совет. Несмотря на противодействие промышленников, 2 июня 1903 г. законопроект об ответственности предпринимателей за потерю трудоспособности и смерть рабочих получил силу закона.

Для создания рабочего «представительства» в апреле 1901 г. Министерство финансов созвало Совецание «О мерах по обеспечению на фабриках и заводах спокойствия». В его итоговом документе было признано полезным для развития промышленности предоставить «рабочим... возможность избирать из своей среды старост, которые могли бы об общих желаниях и нуждах рабочих обращаться с заявлениями к заводууправлению и чинам инспекции»⁷³.

Общество фабрикантов Петербурга отнеслось резко отрицательно к проекту и направило правительству свои замечания. В них была выдвинута идея «открытых предприятий», ставшая впоследствии одним из базовых принципов отношения бизнеса к формировавшемуся законодательству. В замечаниях отмечалось, что «фабрикант... не обязан признавать представителей рабочих и не обязан нормировать своих отношений к рабочим, кроме норм, установленных законом». Поэтому «нет вопросов, которые надо фабриканту обсуждать со старостами, так как нельзя же допустить, чтобы такому обсуждению подлежали вопросы о продолжительности рабочего времени и о заработной плате»⁷⁴. В 1903 г. законопроект стал законом, но в нем отсутствовала норма, обязывавшая промышленников выполнять это требование. Вопрос о них передавался на усмотрение владельцев предприятия. Поэтому закон почти нигде не выполнялся.

В конце 1904 г. правительство выступило с инициативой разработки закона о страховании рабочих. Министр финансов В. Н. Коковцев направил царю записку о необходимости пересмотра «фабричного» законодательства и предложил расширить его «в пределах, доступных современному развитию промышленности»⁷⁵. Итогом этой инициативы явилось образование комиссии «для обсуждения мер по упорядочению быта и положения рабочих в промышленных предприятиях», известная под названием «Комиссия Коковцева».

Уже в марте 1905 г. Министерством финансов была предоставлена записка «Об основных положениях государственного страхования рабочих», предполагавшая введение обязательного страхования рабочих и служащих при профессиональных заболеваниях, несчастных случаях и старости. В ней указывалось, что эти виды страхования находятся в ведении государства. Поэтому надзор и управление ими должны сосредоточиться в Главном управлении по делам страхования. При нем учреждался Совет из представителей правительства, предпринимателей и рабочих, а также

судебный отдел для рассмотрения жалоб на решение особых по страховым делам судов.

Страхование от болезней должно было осуществляться через вспомогательные кассы, которые создавались на каждом предприятии. Медицинская помощь рабочим возлагалась на владельцев предприятий. Средства касс формировались в равных долях – из взносов рабочих и предпринимателей, от ведения «коммерческой деятельности», а также штрафов, налагаемых на рабочих. Проект устанавливал, что вознаграждения потерявших трудоспособность рабочих должны были оплачивать владельцы предприятий. В проекте устанавливался размер вознаграждения и определялся размер пенсий⁷⁶.

Отношение работодателей к проекту были сформулированы в «Памятной записке председателя С.-Петербургского Общества для содействия улучшению и развитию фабрично-заводской промышленности С. П. Глезмера». В ней он решительно отрицал возможность регулирования трудовых отношений путем уступок рабочим. Взаимоотношения между предпринимателями и рабочими, по его мнению, должны строиться на патриархальных началах, без законодательной регламентации и административного воздействия со стороны правительства.

К работе «Комиссии Коковцева» были привлечены 62 представителя предпринимательских организаций. Комиссия должна была обсудить разработанные министерством законопроекты – об ограничении продолжительности рабочего времени, о государственном страховании рабочих и служащих на промышленных предприятиях и горных промыслах, об отмене постановлений о стачках. Представители бизнес-союзов накануне работы комиссии провели совещание. На нем они выработали единую позицию по предложенным законопроектам, которая сводилась к полному их неприятию. Неконструктивная, жесткая позиция предпринимателей привела к срыву работы комиссии.

Но, несмотря на противодействие, некоторые меры в области «фабричного» законодательства были приняты. В 1905 г. правительство приняло «Временные правила о стачках», отменившие статьи «Указа о наказаниях», в 1906 г. – «Временные правила о профессиональных обществах», предоставлявшие рабочим право на организацию профессиональных союзов.

Созданное в 1906 г. Министерство торговли и промышленности продолжило работу в этой сфере. Оно разработало ряд законопроектов: договор о найме, продолжительности и распределении

рабочего времени, страховании в случае болезни, несчастного случая, сберегательных кассах, органах надзора и фабричной инспекции, промышленных судах, мерах поощрения строительства «дешевых и здоровых жилищ». Министерские законопроекты были переданы бизнес-союзам на изучение.

Апрельское совещание 1906 г. выявило серьезное расхождение в этих вопросах правительства и предпринимателей. Последние добились уменьшения своих взносов во вспомогательные кассы, исключения из правительственного проекта положения об ответственности работодателей за профессиональные заболевания рабочих и т. п. Председатель Петербургского общества заводчиков и фабрикантов настаивал на том, чтобы отложить принятие фабричных законов. «Чем позже будут рассматриваться эти законы в новой Государственной думе, – говорил он на совещании, – тем правильнее будет их решение, тем почва для них будет солиднее и доступнее... Чем позже, тем лучше»⁷⁷.

Тем не менее законопроекты предполагалось передать во II Государственную думу. Но лишь 25 июня 1908 г. они были внесены на обсуждение в Думу. Но и после этого предприниматели не прекращали попыток изменить их. Параллельно с министерскими законопроектами они разрабатывали собственные проекты, которые затем легли в основу работы комиссии Думы по рабочему страхованию. После долгих согласований в апреле 1911 г. законопроекты были рассмотрены и приняты Государственной думой, а 23 июня 1912 г. стали законами.

Законы о страховании касались только двух видов страхования – от несчастных случаев и болезней. Они охватывали лишь небольшую часть промышленных рабочих европейской части страны и не распространялись на Сибирь, Кавказ, а также сельскохозяйственных, железнодорожных рабочих. Были установлены размеры вознаграждения. Главная часть расходов по страхованию возлагалась на самих рабочих, страховые учреждения были лишены самостоятельности и отданы под надзор чиновников, полиции и предпринимателей. Но даже эти половинчатые меры имели громадное значение. К 1 января 1916 г. количество больничных касс достигло 2902. В 2250 кассах, в которые входило 1 759 170 человек, началось формирование за счет заработной платы рабочих страховых фондов, и кассы приступили к выдаче денежных пособий. В горной промышленности насчитывалось 289 касс, из которых 80 касс, численностью до 110 000 человек, также начали выдавать пособия рабочим⁷⁸.

Экономический и политический кризис, с которым столкнулась страна после проигранной Русско-японской войны и политических потрясений 1905–1907 гг., подтолкнул правительство к решению давно назревших, но игнорировавшихся десятилетиями проблем. Аграрная реформа, введение рабочего законодательства, изменение промыслового обложения, введение подоходного налога, улучшение финансового положения земств и городов, реорганизация системы представительных организаций бизнеса – вот тот круг первоочередных вопросов, к решению которых приступило правительство. Новые обстоятельства потребовали от него и поиска новых механизмов защиты своих интересов. Пользуясь законом 1906 г. о союзах, российский бизнес приступил к формированию *общероссийского предпринимательского союза*.

Идея создания подобной организации зародилась в среде московских промышленников, сформулировавших цель, задачи и направления ее деятельности и разработавших ее организационные принципы. Они провели большую подготовительную работу – заручились согласием на создание новой структуры у существовавших бизнес-ассоциаций и руководителей крупных компаний⁷⁹.

На состоявшемся 12–14 января 1906 г. Всероссийском промышленном съезде было принято решение об учреждении новой организации – *Съездов представителей промышленности и торговли*. Было избрано организационное бюро, которому было поручено разработать, согласовать и утвердить устав новой организации, сформировать организационную структуру, установить контакты с региональными и отраслевыми союзами.

В апреле 1906 г. в Петербурге состоялся учредительный съезд новой организации. На нем присутствовали 138 делегатов, из которых 61 делегат представлял 28 местных и отраслевых организаций. Съезд рассмотрел и утвердил проект положения нового общества и избрал его временный Совет в составе 36 членов. В августе 1906 г. после утверждения устава предпринимательский союз приступил к работе.

По замыслу учредителей Съезды представителей промышленности и торговли – это лоббистский союз. По мнению одного из его руководителей – А. А. Вольского, он должен не только иметь собственные взгляды по существующим проблемам, но и «уметь привить их учреждениям и группам, от которых будет зависеть проведение в жизнь тех или иных мер, касающихся промышленности и торговли»⁸⁰. Съезды должны участвовать в разработке основ экономической политики и активно влиять на ее реализацию. «Из

новой организации, – писал в 1908 г. журнал «Промышленность и торговля», – совершенно устранен политический элемент. Наши съезды исключительно профессиональная организация, живущая в пределах законов, действующих в каждый данный момент... Наш удел – вопросы хлеба насущного, вопросы скорейшего подъема производительных сил России, а не бесконечные политические споры... Мы не сторонники общих мест и платформ... Мы – люди дела»⁸¹.

Члены Съездов делились на действительных и совещательных. Действительные члены – это полноправные участники организации с правом решающего голоса. Совещательные члены имели право высказывать собственное мнение по рассматриваемым вопросам, но у них не было права влиять на внутреннюю жизнь организации. Все члены Съездов представляли «промышленные и торговые организации, состоящие из владельцев торгово-промышленных предприятий или их представителей, и имеющие целью объединение своих членов на почве экономических интересов»⁸².

Общие собрания союза созывались ежегодно, а экстренные по решению Совета или требованию действительных членов. Они считались состоявшимися при любом числе присутствующих представителей⁸³.

Управление делами возлагалось на Совет, состоявший из действительных членов, избравшихся на очередных общих съездах. Члены Совета избирались сроком на два года от всех регионов и отраслей промышленности и торговли. Ежегодно его состав обновлялся наполовину. На заседания Совет мог приглашать представителей общественных и бизнес-организаций, «имеющих противоположные интересы»⁸⁴.

Бюджет организации формировался за счет членских взносов, пожертвований и прочих поступлений. Размер ежегодного взноса действительных членов определялся общим съездом на год в зависимости от класса, занимаемого членом организации. В 1907 г. для первого класса он составлял 5000 руб., для второго – 3000 руб., для третьего – 1500 руб., для четвертого – 500 руб. и для пятого – 200 руб. Занимаемый класс определял положение действительно члена в обществе.

Статус совещательных членов получали промышленные компании с капиталом или торговым оборотом не менее 300 тыс. руб. в год. Если принять во внимание, что средний размер основного капитала, приходившийся на одно промышленное предприятие в 1912 г. по данным С. Г. Струмилина, составлял 138 тыс. руб.,

то приходим к выводу, что статусом совещательного члена могли воспользоваться преимущественно представители крупного капитала⁸⁵.

На I съезде членами союза стали 37 бизнес-организаций и 57 компаний и фирм. Первым председателем Совета съездов был избран В. И. Тимирязев⁸⁶, а его заместителями – директор страхового общества «Саламандра», руководитель «Русского общества перестрахования» Н. А. Белоцветов, нефтепромышленник Э. Л. Нобель, промышленник И. И. Ясюкович и Н. С. Авдаков⁸⁷, который после назначения В. И. Тимирязева министром торговли и промышленности занял пост председателя.

В Совет съездов вошли 37 видных представителей российских деловых кругов. Среди них – один из руководителей южных горнопромышленников В. И. Арандаренко, председатель общества сахарозаводчиков граф А. А. Бобринский, руководитель Совета съездов марганцепромышленников Шаропанского уезда А. А. Вольский, член Совета съезда бакинских нефтепромышленников П. О. Гукасов, председатель Совета съезда Уральских горнопромышленников В. В. Желтоватых, член Совета съезда горнопромышленников Царства Польского, депутат Государственной думы I созыва В. В. Жуковский, член Московского биржевого комитета А. И. Коновалов и другие⁸⁸. Съезды, таким образом, вобрали в себя наиболее энергичных представителей российского бизнеса. «Одни и те же лица фигурируют... и повторяются... в столичных организациях», – сетовал в связи с этим член Совета общества для защиты интересов и развития Одесской промышленности С. И. Соколовский⁸⁹.

Таблица 2

Численность Съездов представителей промышленности и торговли

| Год | Члены организации | |
|------|-------------------|---------------|
| | Действительные | Совещательные |
| 1906 | 37 | 57 |
| 1907 | 48 | 100 |
| 1908 | 46 | 160 |
| 1909 | 44 | 211 |
| 1910 | 47 | 252 |
| 1911 | 49 | 251 |
| 1912 | 54 | 266 |
| 1913 | 59 | 277 |
| 1914 | 67 | 588 |

Источник: Шепелев Л. Е. Царизм и буржуазия во второй половине XIX века. Проблемы торгово-промышленной политики. Л., 1981. С. 95.

Приведенные данные говорят, во-первых, о постоянном росте численности организации. Если в 1906 г. в нее входили 94 члена, то к концу 1914 г. в ней насчитывалось уже 655 членов, т. е. за 8 лет численность организации возросла в 7 раз.

Действительными членами Съездов в 1911 г. являлись 16 бирж, 5 комитетов Совета торговли и мануфактур, 2 купеческих общества и 28 отраслевых и региональных предпринимательских организаций.

Совещательными членами Съездов являлись 4 страховых и финансово-кредитных учреждения, 56 горнодобывающих, металлургических и машиностроительных компаний, 53 текстильные фирмы, 15 «сахарных заводов и кондитерских предприятий», 5 крупнейших нефтяных и нефтеперегонных компаний, 28 «пивоваренных заводов», 12 «пароходных и транспортных обществ и зерноприемников», 28 компаний «по переработке каучука, химические, писчебумажные, цементные, лесные и т. д.», а также «торговые дома и разные предприятия»⁹⁰.

Во-вторых, приведенные цифры свидетельствуют о широком представительстве бизнеса в союзе. Его членами являлись промышленные, финансовые, транспортные и иные предприятия. Накануне открытия в 1911 г. V Съезда журнал «Промышленность и торговля» в передовой статье с гордостью писал, что «голос организации будет услышан в России, поскольку она объединяет организации и предприятия с капиталом свыше миллиарда рублей»⁹¹.

За период своего существования организация провела 11 Съездов. Основной их задачей являлось согласование мнений разных бизнес-групп, примирение и поиск компромиссов, выработка общей позиции по текущим и перспективным хозяйственным вопросам. Решения Съездов представляли консолидированное мнение не отдельных лиц и предпринимательских групп, а всего союза, представлявшего значительную часть отечественной промышленности и торговли.

Интенсивной работой отличалась деятельность всех структурных подразделений общества. С апреля 1908 по февраль 1911 г. состоялось 517 заседаний Совета, его комитета и всевозможных комиссий. «Другими словами, – отмечал журнал «Промышленность и торговля», – исключая летние месяцы, в среднем в месяц было 21–22 заседания, т. е. почти не проходило присутственного дня без заседания»⁹².

Вся эта многообразная деятельность опиралась на рекомендации постоянных комиссий по таможенно-тарифным вопросам,

железнодорожным делам, юридическим и налоговым вопросам. Для работы они располагали необходимыми ресурсами – штатом сотрудников, численность которых превышала 100 человек, приглашенными специалистами, в том числе из других предпринимательских организаций, правительственных учреждений и ведомств. На комиссии возлагалась работа по составлению аналитических материалов, обзоров, записок, а также подготовка будущих решений союза – меморандумов, циркуляров. Они отвечали за отношения Съездов с государственными органами власти, готовили к печати различные материалы, осуществляли информационное обеспечение и сопровождение съездовских проектов. Информационной трибуной бизнес-организации являлся журнал «Промышленность и торговля».

Принятие обоснованных решений по сложным хозяйственным вопросам требовало от комиссий объективной информации. С этой целью проводились статистические и социологические исследования, собирались и обрабатывались статистические данные из официальных источников и представленных другими ассоциациями, анализировались российские и иностранные издания. Результатом проводимой работы являлась заметная публикационная активность. Съезды издавали различные материалы по экономическим проблемам и перспективам хозяйственного развития страны. Среди многочисленных его изданий особое место занимали два статистических справочника «Фабрично-заводские предприятия Российской империи», изданные в 1909 и 1914 гг., в которых содержались сведения практически обо всех российских промышленных предприятиях. Цель справочников – «дать в руки лицам, интересующимся вопросами экономической жизни России, справочную книгу, в которой они могли бы найти статистические данные, освещающие важнейшие стороны русского народного хозяйства»⁹³.

Значительный объем информационно-аналитической работы выполнялся в рамках разных совещаний и временных комиссий. Поводом для их образования являлись хозяйственные проблемы, с которыми сталкивался бизнес, запросы и обращения, поступавшие в адрес организации от правительственных учреждений, предпринимательских союзов или отдельных компаний.

В помещении Совета на Невском проспекте непрерывной чередой шли различные съезды. На них без шума и посторонних свидетелей вырабатывалась единая позиция по всем, в том числе хозяйственным вопросам, снимались разногласия и противоречия,

неизбежно возникавшие в организации, достигалось единение и согласие ее членов. В 1909 г., например, состоялось 10 совещаний по вопросу об изменении ставок таможенного тарифа, 15 – по выработке законопроекта о казенных подрядах и поставках, 8 совещаний было посвящено обсуждению закона о перевозке и хранении нефти, 12 – об установлении единообразных норм вексельного права, 7 – о приморских торговых портах и программе портостроительных работ и т. п.⁹⁴ Принимаемые решения доводились до сведения правительства. «Такая постановка дела, со всесторонними и солидарными мнениями, – отмечал журнал «Промышленность и торговля», – в большинстве случаев оказывали существенное влияние на решение правительства»⁹⁵.

Поводом к образованию совещаний и комиссий являлись многочисленные обращения членов общества, что было связано с многообразием их региональных и отраслевых интересов. Довольно часто они просили поддержать их ходатайства, направленные в правительственные ведомства, например, «о продлении льготного срока для металлургических заводов Царства Польского на ввоз заграничного чугуна»⁹⁶, требовали рассмотреть в срочном порядке вопрос «о понижении портового сбора с экспортируемых чугуна, железа, стали, рельсов и рельсовых креплений и т. д.»⁹⁷, просили дать разъяснения по юридическим коллизиям. Работа с поступающими обращениями являлась важнейшим направлением деятельности Совета съездов.

По собственной инициативе союз готовил всевозможные записки, доклады и ходатайства по общим и частным экономическим проблемам, которые затем направлялись в правительственные и государственные учреждения. По мнению современников, документы, подготовленные Съездами, отличались деловитостью и обоснованностью, а поднимаемые вопросы положительно рассматривались органами власти.

Новым направлением деятельности предпринимательской организации стало предоставление консалтинговых услуг бизнесменам и государственным учреждениям. Нередко предприниматели, например, спрашивали о состоянии и перспективах развития зарубежных товарных рынков. Съезды давали подробную информацию по запрашиваемым вопросам. В случае затруднения они использовали разные каналы по ее поиску. Так, в 1908 г. архангельский торговый дом «А. и Я. Белявские» прислал в Совет съездов запрос о рынке сбыта древесной смолы и скипидара в Аргентине. Совет «не замедлил, – как отмечал журнал «Про-

мышленность и торговля», – обратиться за справками в российскую миссию в Буэнос-Айрес, полученные сведения сообщены Советом гг. Белявским»⁹⁸.

К Съезду выходили с предложениями и обращениями зарубежные компании, торговые палаты, иностранные государственные учреждения. В отчете за 1908 г. отмечалось, что союз «с охотой дает подобного рода справки» и передает их затем «заинтересованным своим членам... Из них укажем: запросы из Франции и Австро-Венгрии – о русских папиросах и табаке, из Сирии – о русском угле, из Сиама и Палестины – о рельсах и железе, из Греции – о предметах снаряжения для войск, из Болгарии и Сербии – о сельскохозяйственных орудиях, из Персии – о хлопчатобумажных фабрикатах, из Индии – о растительных маслах, соли, парче и т. д.»⁹⁹

Во время Первой мировой войны Съезды объявили об открытии постоянной консультационной службы по налоговым вопросам. Особо сложные вопросы обсуждались с участием специалистов финансово-экономического и юридического отделов союза. Заведовать консультацией был приглашен И. И. Комиссаров, который до этого возглавлял подобный отдел в Петербургском обществе заводчиков и фабрикантов.

Руководители ассоциации – постоянные участники различных собраний, проводимых российскими региональными и отраслевыми предпринимательскими объединениями. Только в 1910 г. они участвовали в работе IV съезда представителей биржевой торговли и сельского хозяйства, XXXV съезда горнопромышленников юга России, XV съезда горнопромышленников Урала, VII съезда горнопромышленников Царства Польского, I Южнорусского торгового съезда в Одессе¹⁰⁰. Представители Съездов в 1908 г. приняли участие в работе Пражского, а в 1910 г. – Лондонского конгрессов торговых палат¹⁰¹.

Определенное внимание организация уделяла работе с законодательными органами власти. На съездах, и на страницах журнала «Промышленность и торговля», который бесплатно рассылался членам Государственной думы и Государственного совета, правительственным чиновникам и редакторам крупнейших газет, значительное внимание уделялось работе законодателей в области экономики. Члены Государственной думы приглашались к участию в работе общих собраний ассоциации. Неоднократно на них выступали А. И. Шингарев, председатель комиссии по рабочему вопросу III Думы барон Е. Е. Тизенгаузен, председатель финансовой комиссии Г. Г. Лерхе. Иногда думские и союзные комиссии

совместно работали над будущими законопроектами. В 1911 г. постоянная комиссия по юридическим и налоговым вопросам союза приступила к обсуждению проекта положения о государственном подоходном налоге «согласно просьбе председателя финансовой комиссии Государственной Думы Г. Г. Лерхе». Журналы заседаний комиссии Совета съездов регулярно сообщались ему с «комментариями и объяснениями»¹⁰².

Основным методом лоббистской деятельности союза являлась практика «прямого давления». Для этого Совет съездов формировал представительную депутацию, которая напрямую обращалась к высшим должностным лицам со своими проблемами. В 1908 г. журнал «Промышленность и торговля» поместил подробный отчет о встрече министра торговли и промышленности с большой группой его членов. В ходе нее представители деловых кругов заявили о необходимости разработки общенациональной программы экономического развития, поскольку из-за ее отсутствия, как заявил Авдаков, «нельзя рассчитывать на столь желательный приток капиталов к отечественной промышленности и торговле». По мнению участников встречи, министерство должно пересмотреть систему налогообложения, ввести прогрессивный подоходный налог и изменить положение о промысловом налоге; приступить к пересмотру тарифной политики на транспорте, разработать основы рабочего законодательства¹⁰³.

Члены депутации – руководители крупнейших отраслевых бизнес-союзов. Воспользовавшись предоставленной возможностью, они высказали пожелания членов своих объединений. «Н. С. Авдаков поднял вопрос о затруднении по вывозу за границу криворожской руды, Г. Г. Виссендорф просил министра высказать взгляд на вопрос о порто-франко на Дальнем Востоке... А. К. Фойгт поднял вопрос об урегулировании дела казенных подрядов и поставок, которые теперь совершаются на основании законов, изданных слишком 70 лет назад. В. В. Жуковский возбудил вопрос об облегчении частного железнодорожного строительства. П. О. Гукасов указал на необходимость скорейшего расширения площадей нефтедобычи. Князь А. Д. Оболенский обратил внимание министра на урегулирование дела поставки стеклянной посуды для винной монополии. Граф А. А. Бобринский указал на необходимость скорейшего использования постановлений Брюссельской сахарной конвенции, и, наконец, А. А. Вольский просил от имени Совета съездов содействовать возможно широкому насаждению всяких местных организаций промышленности и тор-

говли и в частности утвердить устав общества промышленников Царства Польского»¹⁰⁴.

Практика «прямых обращений» получила широкое распространение. Как правило, министры очень внимательно относились к поднимаемым бизнесом вопросам. В 1909 г. новый министр торговли и промышленности, бывший руководитель Совета съездов – Тимирязев, принял большую группу представителей союза. Он отнесся «весьма сочувственно к ходатайствам депутации, обещал всячески содействовать развитию торгово-промышленным организациям и неоднократно называл себя “уполномоченным от торгово-промышленного класса”». Тимирязев «ознакомил депутацию с ближайшими задачами министерства»¹⁰⁵. После назначения министр путей сообщения С. В. Рухлов принял представителей организации. На встрече он заявил, что «для Совета съездов он не будет делать никаких секретов из своей деятельности», обратил их внимание на необходимость «уделить большее внимание вопросу о водных путях сообщения»¹⁰⁶.

Прямые связи дополнялись постоянным «живым общением» членов общества с представителями власти на организуемых Съездами различных совещаниях и собраниях. «Экономические» правительственные учреждения и ведомства считали своим долгом откликаться на приглашения союза. В первый день после вступления в должность министр торговли и промышленности С. И. Тимашев поспешил на проходивший IV съезд, на котором выступил с обширной речью¹⁰⁷. В работе VI съезда, проходившего в 1912 г., участвовали председатель Совета министров В. Н. Кокорцев, министр торговли и промышленности С. И. Тимашев, товарищ министра торговли и промышленности А. И. Коновалов, управляющий отделом торговли В. Д. Сибилев, управляющий отделом промышленности В. Н. Литвинов-Фалинский и другие представители правительственных ведомств, а также члены Государственной думы и Государственного совета¹⁰⁸. В работе этих совещаний и собраний самое деятельное участие принимали и чиновники более низкого уровня. Между бизнес-союзом и исполнительными органами установилось тесное сотрудничество и взаимопонимание.

О прочности этих контактов свидетельствовала практика так называемых вращающихся дверей – переход членов ассоциации на государственную службу и обратно. В 1909 г. министром промышленности и торговли был назначен В. И. Тимирязев, член Совета П. Л. Барк – министром финансов; член комитета Со-

вета В. И. Арандаренко – директором Горного департамента и т. д. В свою очередь крупные сановники, уходя с государственной службы, активно включались в работу общества, выполняя функции профессиональных лоббистов. Среди них: М. М. Федоров – бывший министр торговли и промышленности, В. И. Ковалевский и Н. Н. Покровский – бывшие заместители министра финансов, Н. Н. Кутлер – заместитель министра земледелия, В. П. Литвинов-Фалинский, Н. П. Ланговой – руководители департаментов министерства финансов и торговли.

Члены союза являлись участниками постоянных и временных правительственных комиссий и совещаний. Подготовленные ими материалы носили более аргументированный характер, чем те, над которыми трудились чиновники многочисленных правительственных департаментов. В тех случаях, когда рассматриваемый вопрос имел принципиальное значение, Совет съездов созывал собственное собрание. Впервые подобная форма была отработана в 1906–1907 гг. во время обсуждения основ рабочего законодательства. «Достигнутая на этих совещаниях сплоченность представителей промышленности и торговли, – заявлял журнал «Промышленность и торговля», – обоснования, разработанные Советом съездов, побудили Министерство вновь переработать свои законопроекты, во многом согласно с высказанными на упомянутых совещаниях мнениями представителей промышленности и торговли»¹⁰⁹.

В дальнейшем практика проведения предварительных слушаний стала нормой. В рамках подобных совещаний вырабатывалось единое мнение членов союза на рассматриваемую проблему либо на них стремились максимально сблизить разные точки зрения. Разногласия, как правило, не выходили за пределы организации и не становились темой обсуждения в печати. Их отголоски в смягченном виде представлены в съездовских документах. После завершения подобных слушаний составлялась записка, в которой давался детальный разбор предложенного министерского проекта и излагались собственные предложения, которые снабжались многочисленными пояснениями. «Наша организация, – заявил на V съезде Авдаков, – с одной стороны, путем заседаний, совещаний и докладов разрабатывает те общественные меры, которые в нее поступают, и в то же время имеет постоянные сношения с правительственными учреждениями, которые обращаются к нашей организации, черпают сведения, просят нашего мнения и советов. Таким образом, устанавливается живая связь через посред-

ство организации с правительственными учреждениями, связь, которая необходима для правильного освещения и разрешения вопросов»¹¹⁰.

В центре внимания организации находились различные проблемы экономической практики. Первостепенное значение она уделяла защите отечественного товаропроизводителя и внутреннего рынка от западных конкурентов и совершенствованию системы налогообложения.

Протекционизм являлся основополагающим принципом экономической программы союза. Закрывая III съезд, Авдаков заявил: «В основу промышленно-торговой политики российского государства съезд положил национальное начало и защиту этого начала: как строго покровительственной протекционистской системой, так и развитием производительных сил страны, а также и усилением экспорта произведений отечественной промышленности»¹¹¹. С помощью обращений, ходатайств, правительственных совещаний союз добивался ограничения доступа иностранного капитала в страну. Примеров подобного рода множество. Он инициировал совещание об «установлении порто-франко в устье рек Оби и Енисея». Итогом обсуждения стало решение о том, что предлагаемые меры входят в «противоречие с существующей у нас покровительственной системой и вредно отразятся на отечественной промышленности»¹¹². В 1909 г. не без участия Съездов были изменены некоторые статьи Таможенного устава, был запрещен ввоз иностранных товаров в Приамурское генерал-губернаторство и т. д.

Деятельность союза отличалась энергией и напористостью. В 1907 г., когда Главное управление землеустройства и земледелия решило заказать для переселенцев дешевые иностранные сельскохозяйственные машины и орудия, Совет съездов развернул мощную кампанию по противодействию планам ведомства. В результате «организованное при Совете совещание из представителей отечественных заводов, опираясь на подготовленный Советом обширный статистический материал, отнеслось отрицательно к предложениям Главного управления землеустройства и земледелия, и предложенный за границу заказ, по сведениям Совета съезда, не состоится»¹¹³.

Руководители организации добивались равных условий для государственных предприятий и частных компаний, выступали против мелочной опеки и регламентации отечественного бизнеса. В 1908 г. секретарь Совета съездов Вольский опубликовал брошюру «Основы торгово-промышленной политики», в которой

содержалась критика государственного предпринимательства. Он отмечал, что «правительства, будучи лишены необходимой подвижности, не могут быть хорошими предпринимателями», поэтому необходимо шире открыть двери частному капиталу в перспективные отрасли хозяйства, например, железнодорожное и почтово-телеграфное дело. От правительства он потребовал разработать программу строительства «экономически необходимых и коммерчески выгодных железных дорог», финансирование которой должно осуществляться за счет правительства, а после завершения строительства эксплуатацию построенных объектов возьмет на себя частный капитал. Вольский настаивал на необходимости формирования перспективного плана развития морских портов с участием бизнеса, финансирование которого также должно осуществляться за счет казны. Настойчиво проводя мысль о том, что развитие экономики страны связано с частным предпринимательством, руководители Съездов в то же время стремились направить усилия правительства в важные для бизнеса сферы, требовавшие, однако, больших капиталовложений и не сулившие быстрой отдачи и больших прибылей, – на строительство шоссейных дорог, портов, бездоходных железных дорог и т. д. От правительства бизнес-союз ожидал мер по «плановому покровительству» тех отраслей промышленности, которые не выдерживали иностранной конкуренции¹¹⁴.

Съезды придавали огромное значение вопросам, связанным с налогами и системой налогообложения. Динамичное развитие отечественной промышленности требовало от правительства постоянного совершенствования архаичного, доставшегося от феодальной эпохи налогового законодательства и налоговых органов.

Осознавая «крайнюю сложность законопроектов по промысловому и особенно подоходному обложению», Съезды собирали и обобщали информацию об иностранном законодательстве, анализировали статистические данные о доходности отечественных компаний, состоянии, тенденциях развития отдельных отраслей производства и торговли, для того чтобы побудить министерства, «не спешащие с их окончательной разработкой», к конкретным шагам. В частности, Совет съездов инициировал рассмотрение вопроса о введении прогрессивного процентного налога на личные промысловые занятия служащих, об участии городов и земств в доходах казны от установленного личного промыслового налога. II съезд (1907) представителей промышленности и торговли одобрил доклад П. П. Рябушинского «О проекте подоходного нало-

га». В нем докладчик утверждал, что промышленность и торговля «терпят убытки и разоряются» из-за общих неблагоприятных условий и тяжести налогового бремени, в то время как помещичьи земли дорожают «независимо от работы земледельческого класса». Он предлагал ввести обложение «незаработанного дохода» с этих земель, которое «дало бы несомненно больше и было бы целесообразнее», чем обложение новым налогом «разоряющейся промышленности»¹¹⁵.

Одним из важнейших направлений деятельности союза являлась издательская деятельность. В начале 1908 г. он приступил к выпуску журнала «Промышленность и торговля». Цель журнала была определена в 1906 г. «Русская промышленность и торговля должны в интересах собственного сохранения, – писал Вольский, – высказывать не только свои широко обоснованные взгляды, но и уметь привить эти взгляды тем учреждениям и группам, от которых будет зависеть проведение в жизнь тех или иных законов и мер... тут-то и лежит весь корень работы и весь смысл съездов представителей промышленности и торговли»¹¹⁶.

Журнал выходил регулярно, с 1908 по 1915 г. раз в две недели, а в 1916–1917 гг. – еженедельно. За десять лет существования им было выпущено чуть менее трехсот номеров. Объем номера, в первые два года издания составлявший около 60–70 страниц, в дальнейшем увеличился до 100–110 страниц. Годовой экземпляр составлял в среднем два больших тома, порядка 1200 страниц.

Опубликованные в журнале аналитические и дискуссионные статьи, статистические материалы, отчеты конференций, съездов и совещаний, материалы о деятельности российских и зарубежных предпринимательских союзов и прочие материалы отличались фундаментальностью, широтой взглядов, обоснованностью и аргументированностью. Журнал не только информировал читателей о различных вопросах экономической жизни, не только предоставлял предпринимателям необходимые сведения и информацию, но со временем превратился в мощное организующее начало. Именно журнал взял на себя задачу по сплочению разрозненных предпринимательских сил вокруг всероссийской организации – Съездов представителей промышленности и торговли.

Несмотря на то что издание было убыточным, чем вызывало недовольство у некоторой части организации, большинство ее членов считало выпуск журнала безусловно необходимым делом. Более того, некоторые члены Совета съездов вообще называли издаваемый журнал главной задачей и заслугой организации¹¹⁷.

Кроме журнала, Съездом издавалось большое количество печатной продукции – книг, брошюр, докладов и т. п. К 1912 г., т. е. за пять лет работы, им было опубликовано 144 неперіодических издания, которые были направлены на «распространение в массе населения, в сферах, не близко соприкасающихся с промышленностью и торговлей... в нашей повседневной прессе более ясных и более правильных понятий по экономическим вопросам»¹¹⁸.

* * *

Таким образом, представленный обзор позволяет сделать несколько выводов.

1. Бизнес – это главный двигатель экономического развития в условиях рыночной экономики. Отсутствие благоприятного делового климата в стране, государственной поддержки бизнеса ведет к экономической стагнации страны, снижению в конечном счете ее эффективности.

Как свидетельствует историческая практика, постоянное взаимодействие государственных институтов с бизнес-организациями является необходимым условием экономического роста в условиях рынка. В ходе такого взаимодействия вырабатывается стратегия развития государства, разрабатывается экономическая политика, формируются новые механизмы принятия решений.

2. Взаимоотношения государства и бизнеса неизбежно приводят к развитию лоббистских форм деятельности, которые носят объективный характер. Основанием для появления лоббизма является многообразие интересов в обществе, которые неизбежно приходят в столкновение и к поиску компромиссных решений. Лоббирование выступает в виде системы аргументации, механизма подготовки и принятия соответствующих актов. В России конца XIX – начала XX в. этот процесс развивался достаточно интенсивно. Основным субъектом лоббистской деятельности являлись предпринимательские организации.

3. Как и в большинстве индустриальных стран Западной Европы, российский бизнес, объединенный в различные организации и союзы, прошел три этапа.

I период – с 1827 г. по середину 1860-х гг. – это образование государством так называемых совещательных организаций с участием представителей власти, торговли и промышленности. Деятельность этих структур была малопродуктивной из-за неспособности бизнеса в тот период к такому роду деятельности и нежелания власти рассматривать его как равноправного партнера.

II период начался в 1860-х гг. и продолжался до 1905 г. Этот этап характеризовался существованием «полупредставительных» организаций, сочетавших в своей деятельности выполнение хозяйственных и представительных функций. Такими структурами являлись биржи. В этот же период начали образовываться отраслевые бизнес-союзы, нацеленные на выполнение лоббистских целей и задач.

III период – 1906–1917 гг. – краткосрочный, но плодотворный этап в истории российского организованного бизнеса. Это – время совершенствования деятельности существовавших ассоциаций, укрепление контактов и связей с властью, создания региональных ассоциаций и «специализированных» – работодательских союзов, формирования всероссийских предпринимательских организаций.

К началу Первой мировой войны бизнес-союзы превратились во влиятельную силу со значительными материальными, финансовыми и интеллектуальными ресурсами. По подсчетам «Русского технического общества», в России в 1912 г. насчитывалось 143 бизнес-организации. На предприятиях – членах этих союзов производилось 84 % стоимости промышленных товаров страны. На них трудилось почти 80 % всех промышленных рабочих. Только в 1911 г. 52 организации из 143 потратили на представительные цели огромную сумму – 7 млн рублей¹¹⁹.

Развитие представительного движения российского капитала – это сложный и противоречивый процесс. В него были вовлечены далеко не все отрасли хозяйства и не все хозяйствующие субъекты. Например, в нем практически не принимали участие представители малого и среднего бизнеса.

4. Экономические успехи России конца XIX – начала XX в. во многом обеспечивались постоянной коррекцией правительственного экономического курса. От покровительства и «дирижизма» власть постепенно переходила к конструктивному диалогу с представителями бизнеса, объединенного в разные союзы и организации. Создание разветвленной сети бизнес-организаций, превратившихся во влиятельную общественную силу, заняло непродолжительное время. Предпринимательские союзы – это результат самоорганизации российского бизнес-сообщества, которое рассматривало их как реальную возможность оказания влияния на хозяйственную практику, разработку отраслевой и «общенациональной» экономической политики. Их образование свидетельствовало о формировании в российском бизнесе группы, ориентированной на ведение активной лоббистской деятельности.

5. Созданные бизнес-организации – это лоббистские структуры, нацеленные на установление прочных и долговременных контактов с органами всех ветвей власти и всех уровней. Используя разные механизмы, способы и приемы воздействия на власть: от традиционных ходатайств, до участия в работе законодательных и исполнительных органах власти, они показали себя достаточно эффективными лоббистами, способными решать многочисленные хозяйственные проблемы, с которыми сталкивался российский бизнес.

С помощью этих предпринимательских объединений в российской экономике складывалась новая хозяйственная структура, обеспечившая экономический рост страны. Не в последнюю очередь, высокие темпы экономического развития России в конце XIX – начале XX в. объяснялись этими изменениями.

6. «Живое общение» бизнеса и государства, к которому призывал С. Ю. Витте, проявлялось в разных формах. Государственные структуры охотно шли на установление отношений с бизнес-организациями. Но тесное сотрудничество с властью сформировало в российском бизнесе ряд особенностей, в частности, отсутствие интереса к политической деятельности. Его аполитичность во многом объясняется тем, что по важнейшим вопросам он всегда находил понимание и поддержку со стороны власти. Создание рыночной экономики в России осуществлялось совместными усилиями власти и бизнеса. В таких условиях менять существующую политическую систему бизнес считал опасным и нецелесообразным. К политической деятельности люди обращаются тогда, когда у них нет иных способов реализовать свои коренные интересы.

7. Российские бизнес-союзы, помимо лоббистских функций, способствовали формированию новой хозяйственной культуры, новых стандартов поведения. С их помощью складывалась новая институциональная среда в российской экономике и бизнесе, которая соответствовала рыночной модели экономики. В наиболее законченном виде эти задачи решали работодательские союзы, деятельность которых была направлена на унификацию и стандартизацию трудовых отношений как на «общенациональном», так и «отраслевом» уровнях. Вместе с тем, представленный материал позволяет сделать вывод об определенной неадекватности и неконструктивности российского бизнеса и его союзов в решении ряда вопросов, в частности, в области трудовых отношений. Отсутствие понимания важности решения этих вопросов имело негативные последствия для будущего развития страны.

Примечания

¹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 18.

² Слово «лобби» (англ. lobby – кулуары, холл, вестибюль) первоначально применялось для обозначения проходов или крытых галерей в монастырях. В 1640-х гг. так назывался вестибюль и два коридора в здании палаты общин британского парламента, куда депутаты уходили голосовать и где они могли встретиться с заинтересованными лицами, которые не допускались на пленарные заседания. Возникновение этого термина в США зафиксировано довольно точно. В нынешнем значении слово «лобби» появилось в 1808 г. в протоколах конгресса 10-го созыва. Представители различных заинтересованных групп проводили многие часы в кулуарах залов заседаний законодательных органов Соединенных Штатов, надеясь поговорить с законодателями и тем самым повлиять на их решения.

³ *Finer S. E. Anonymous Empire. A Study of The Lobby in Great Britain. L., 1958. P. 12.*

⁴ Шепелев Л. Е. Царизм и буржуазия во второй половине XIX века. Проблемы торгово-промышленной политики. Л., 1981. С. 119.

⁵ Сахаров Н. А. Предпринимательские ассоциации в политической жизни США. М., 1980. С. 11.

⁶ Торгово-промышленные организации в России и в Западной Европе // Нефтяное дело. 1908. № 13. С. 3.

⁷ Лурье Е. С. Организация и организации торгово-промышленных интересов в России. СПб., 1913.

⁸ Сахаров Н. А. Указ. соч. С. 11; Куликов А. Г. Лабиринты власти. М., 1981. С. 5, 9.

⁹ Зак С. Организации труда и капитала // Русское богатство. 1911. № 4. С. 133.

¹⁰ Куликов А. Г. Указ. соч. С. 11.

¹¹ Бессолицын А. А. Становление предпринимательских организаций в Поволжье (конец XIX – начало XX века). Волгоград, 2004; Его же. Проблема формирования институтов предпринимательства в западной и российской историографии // Российское предпринимательство. 2008. № 7; Епифанова Л. Н. Московская биржа как представительная организация крупной буржуазии (1870–1913 гг.) // Экономическая история. Ежегодник. М., 1999; Изгарышев В. В. Методы и формы представительной деятельности организаций крупной буржуазии в начале 20 века // Представительная власть. 1997. № 4 (21); Его же. Представительные организации крупной буржуазии: Моск. биржевой комитет и Съезды представителей промышленности и торговли. Дисс. ... канд. ист. наук. М., 1998; Петров Ю. А. Предприниматели и власть // История предпринимательства в России. Кн. 2. Вторая половина XIX – начало XX в. М., 2000; Его же. «Третье сословие»: вхождение в политику // Полис. 1993. № 3; Шапкин И. Н. Представительные организации российских предпринимателей. 1861–1914 гг. // Экономическая история России: проблемы, поиски, решения. Вып. 1. Волгоград, ВолГУ, 1999; Его же. Институционализация лоббистской деятельности в XIX–XX вв. Торгово-промышленные

палаты как представительская форма предпринимательства // Экономическая история: взгляд из XXI века: Сборник научных трудов. Ч. 1 / под ред. И. Н. Шапкина. М., Финансовый университет, 2012; и др.

¹² Нисселович Л. Торгово-промышленные совещательные учреждения России: Исторический очерк. СПб., 1887. С. 5–6.

¹³ Министерство финансов. 1802–1902. СПб., 1902. Т. 1. С. 21; Лурье Е. С. К введению торгово-промышленных палат в России // Вестник финансов, промышленности и торговли. 1912. № 12. С. 140.

¹⁴ Полное собрание законов Российской империи. 1829. № 3250.

¹⁵ Нисселович Л. Указ. соч. С. 13–18.

¹⁶ Полное собрание законов Российской империи. 1829. № 3250.

¹⁷ Нисселович Л. Указ. соч. С. 25–27.

¹⁸ Полное собрание законов Российской империи. Т. 47. Отд. I. 1872. № 50957.

¹⁹ Выборные учреждения торгово-промышленного класса и биржевое устройство // Вестник финансов, промышленности и торговли. 1905. № 45–46. С. 174.

²⁰ Нисселович Л. Н. Указ. соч. С. 39.

²¹ Выборные учреждения торгово-промышленного класса и биржевое устройство. С. 219.

²² См.: Епифанова Л. Н. Московская биржа как представительная организация крупной буржуазии (1870–1913 гг.) // Экономическая история. Ежегодник. М., 1999.

²³ Филипов Ю. Д. Биржа. Ее история, современная организация и функции. СПб., 1912. С. 197–198.

²⁴ Большаков А. Торгово-промышленное представительство // Торгово-промышленный Юг. 1912. № 4. С. 29–30.

²⁵ Московская биржа. 1839–1889. М., 1889. С. 29–30, 65.

²⁶ Свод законов Российской империи. Т. XI. Ч. II. Устав торговый. Приложение IV в ст. 592. Устав Московской биржи. Ст. 21.

²⁷ Тимофеев А. Г. История С.-Петербургской биржи. 1703–1903. СПб., 1903. С. 276.

²⁸ Там же. С. 270–271.

²⁹ Там же. С. 247.

³⁰ Гушка А. О. Представительные организации торгово-промышленного класса в России. СПб., 1912. С. 178–179.

³¹ Отчет московского биржевого комитета за 1911 г. М., 1911. М., 1912. С. 26.

³² Свод отзывов биржевых комитетов на программу вопросов, подлежащих обсуждению в совещании представителей биржевых комитетов. СПб., 1903. Ч. I. С. 30.

³³ Промышленность и торговля. 1911. № 8. С. 381.

³⁴ Московская биржа 1839–1889. С. 77, 78.

³⁵ Краткий очерк истории съездов горнопромышленников Юга России. Харьков, 1906. С. 1.

³⁶ Ерманский А. Крупная буржуазия до 1905 года // Общественное движение в России в начале XX века. СПб., 1909. Т. 1. С. 336.

³⁷ Говорков А. А., Мосина И. Г., Рабинович Г. Х. Представительные организации буржуазии в Сибири (конец XIX в. – 1914 г.) // Вопросы истории Сибири. Томск, 1972. Вып. 6. С. 30–32; Первый всероссийский съезд золотоплатинопромышленников. СПб., 1907. Т. I. С. 7.

³⁸ Лившин В. Я. «Представительные» организации крупной буржуазии в России в конце XIX – начале XX вв. // История СССР. 1959. № 2. С. 108.

³⁹ Труды экстренного Съезда горнопромышленников Юга России (28 марта – 3 апреля 1910 г.). Приложение 1. (К докладам Совета Съезда по 1 вопросу программы). Приложение 2. (Положение о съездах 1907 г.). Харьков, 1910. С. 9, 4.

⁴⁰ Гушка А. О. Указ. соч. С. 91.

⁴¹ Труды XXIII очередного съезда нефтепромышленников в г. Баку (27 ноября по 16 декабря 1906 г.). Баку, 1907. Т. 1. С. 27–33.

⁴² Вольский А. А. Представительство русской промышленности и торговли в настоящее время и основы предпринимательства, необходимого в ближайшем будущем. СПб., 1906. С. 10.

⁴³ Ерманский А. Крупная буржуазия до 1905 года // Общественное движение в России в начале XX века. СПб., 1909. Т. 1. С. 335.

⁴⁴ Промышленность и торговля. 1912. № 1. С. 51.

⁴⁵ Промышленность и торговля. 1908. № 6. С. 391–392.

⁴⁶ Лаверычев В. Я. Крупная буржуазия в пореформенной России. 1861–1900. М., 1974. С. 99.

⁴⁷ Организация промышленников Царства Польского // Торгово-промышленный Юг. 1912. № 1. С. 50–53.

⁴⁸ Устав Общества промышленников губерний Царства Польского. Варшава. 1909. С. 2–3.

⁴⁹ Краткий очерк истории съездов горнопромышленников Юга России. Харьков, 1906. С. 70, 71, 73.

⁵⁰ Там же. С. 48.

⁵¹ Ерманский А. Крупная буржуазия до 1905 года... С. 337.

⁵² Промышленность и торговля. 1912. № 3. С. 145.

⁵³ Труды IV съезда горнопромышленников Царства Польского. Варшава, 1908. С. 360.

⁵⁴ См.: Труды Совецательной конторы железозаводчиков за 1894 г. Журнал заседаний. СПб., 1894.

⁵⁵ Труды Постоянной совещательной конторы за 1903 г. СПб., 1903. С. 12.

⁵⁶ Авдаков Н. С. О желательном преобразовании горного ведомства и горнозаводской промышленности. СПб., 1907. С. 5–6.

⁵⁷ Общество заводчиков и фабрикантов. 1906 г.: Отчет за 10 лет. 1897–1906 гг. СПб., 1907. С. 13.

⁵⁸ Закон «О союзах и обществах» 4 марта 1906 года. СПб., 1906.

⁵⁹ Рейнхард В. Работодательские союзы в 1905–1906 гг. // Труд в России. 1925. Кн. 2–3. С. 57.

⁶⁰ Ерманский А. Союз работодателей // Современный мир. 1909. № 2. С. 29.

⁶¹ Там же. С. 31–32; Лурье Е. К характеристике союзов работодателей в России // Вестник Европы. 1911. № 12. С. 311, 320.

⁶² Промышленность и торговля. 1911. № 8. С. 394.

⁶³ Общество заводчиков и фабрикантов Московского промышленного района в 1912 г. М., 1913. С. 95–96.

⁶⁴ Балабанов М. От 1905 к 1917 году. М., 1927. С. 34–35.

⁶⁵ Лившин В. Я. Указ. соч. С. 432.

⁶⁶ Общества заводчиков и фабрикантов Московского промышленного района. Бюллетень рабочего движения № 17. Январь–июль 1913 г. М., 1913. С. 14.

⁶⁷ Лившин В. Я. Указ. соч. С. 436.

⁶⁸ Там же. С. 438.

⁶⁹ Там же. С. 439.

⁷⁰ Общество заводчиков и фабрикантов. 1907. Отчет и приложения. СПб., 1908. С. 11.

⁷¹ Доклад Совета московского общества заводчиков и фабрикантов о деятельности общества за 1909 г. М., 1909. С. 13.

⁷² См.: Общество заводчиков и фабрикантов Московского промышленного района. Бюллетень рабочего движения № 3. 20 июля – 20 августа 1907 г. М., 1907.

⁷³ Законодательные материалы к закону о старостах в промышленных предприятиях. Штутгарт, 1903. Вып. II. С. 1.

⁷⁴ См.: Отчет Петербургского общества для содействия улучшению и развитию фабрично-заводской промышленности. 1903 г. Приложение к отчету. СПб., 1904.

⁷⁵ Особый журнал Комитета министров 28 и 31 января 1905 г. по представлению министра финансов о постановлениях, определяющих взаимные отношения промышленников и рабочих // Правительственный вестник. 1905. № 46. С. 1–2.

⁷⁶ Чистяков Ив. Страхование рабочих в России. Опыт истории страхования рабочих, в связи с некоторыми мерами их обеспечения. М., 1912. С. 245–246.

⁷⁷ ЦГИАМ. Ф. 143. Оп. 1. Д. 1190. Л. 23.

⁷⁸ Пажитнов К. А. Положение рабочего класса в России. М., 1923. Т. II. С. 119.

⁷⁹ Пока шла подготовительная работа, в мае 1905 г. была утверждена другая организация – Съезды представителей биржевой торговли и сельского хозяйства. Идея образования подобного союза возникла во время Особого совещания 1903 г. В соответствии с его рекомендациями при Петербургском биржевом комитете было образовано временное бюро биржевых комитетов, которое разработало все нормативные документы организации. Союз учреждался «для выяснения и обсуждения нужд внутренней и отпускной торговли».

⁸⁰ Лившин В. Я. «Представительные» организации крупной буржуазии... С. 112.

⁸¹ Редакционная статья // Промышленность и торговля. 1908. № 3. С. 3.

⁸² Положение об общеимперских съездах представителей по промышленности и торговле. СПб., 1906. С. 2–3.

⁸³ Там же. С. 8–9.

⁸⁴ См.: Объяснительная записка к Положению об общеимперских съездах представителей учреждений по промышленности и торговле. СПб., 1906.

⁸⁵ Струмилин С. Г. Очерки советской экономики. М., 1928. С. 75.

⁸⁶ Тимирязев В. И. – член Государственного совета, председатель Совета Русского для внешней торговли банка, председатель правления 7 промышленных и транспортных фирм, директор и член правления двух железнодорожных обществ.

⁸⁷ Авдаков Н. С. – горный инженер, председатель Съезда горнопромышленников юга России, директор Общества Северо-Донецкой железной дороги, председатель правления синдиката «Продуголь», председатель и директор 5 горнодобывающих и промышленных компаний, член Государственного совета.

⁸⁸ Промышленность и торговля. 1908. № 5. С. 318–319.

⁸⁹ Труды IV Очередного съезда представителей промышленности и торговли. СПб., 1910. С. 3.

⁹⁰ Редакционная статья // Промышленность и торговля. 1911. № 6. С. 246–247.

⁹¹ Там же. С. 248.

⁹² Там же. С. 248.

⁹³ Совет съездов представителей промышленности и торговли. Статистический ежегодник на 1914 г. СПб., 1914. С. IV.

⁹⁴ Краткие сведения о Съездах представителей промышленности и торговли и деятельности Совета съездов. СПб., 1910. С. 3.

⁹⁵ Промышленность и торговля. 1908. № 1. С. 25.

⁹⁶ Там же. 1912. № 8. С. 429.

⁹⁷ Там же. С. 23.

⁹⁸ Там же. С. 689.

⁹⁹ Там же. 1909. № 1. С. 25.

¹⁰⁰ Там же. 1911. № 1. С. 26.

¹⁰¹ Там же. 1909. № 1. С. 25; Промышленность и торговля. 1911. № 1. С. 26.

¹⁰² См.: Изгаршев В. В. Методы и формы представительной деятельности организаций крупной буржуазии в начале 20 века // Представительная власть. 1997. № 4 (21).

¹⁰³ Промышленность и торговля. 1908. № 5. С. 294.

¹⁰⁴ Там же. С. 294–296.

¹⁰⁵ Там же. С. 321.

¹⁰⁶ Там же. С. 321.

¹⁰⁷ Журнал заседания IV очередного съезда представителей промышленности и торговли, состоявшегося 10–13 ноября 1909 г. в С.-Петербурге. СПб., 1910. С. 31.

¹⁰⁸ Промышленность и торговля. 1912. № 10. С. 522.

¹⁰⁹ Стеклов Ю. М. Национальная организация капитала // Современный мир. 1908. № 2. С. 7.

¹¹⁰ Журнал V очередного съезда представителей промышленности и торговли, состоявшегося 15–18 марта 1911 г. в С.-Петербурге. СПб., 1912. С. 2.

¹¹¹ Промышленность и торговля. 1908. № 8. С. 469.

¹¹² Стеклов Ю. М. Национальная организация капитала // Современный мир. 1908. № 2. С. 10.

¹¹³ Берлин П. А. Русская буржуазия в старое и новое время. М., 1922. С. 250.

¹¹⁴ Вольский А. А. Основы торгово-промышленной политики России. СПб., 1908. С. 13–33.

¹¹⁵ II очередной съезд представителей промышленности и торговли. Доклад Совета съездов по поводу внесенного в законодательные учреждения проекта подоходного налога. СПб., 1907. С. 15–16.

¹¹⁶ Ерманский А. Крупная буржуазия в 1905–1907 гг. // Общественное движение в России в начале XX века. СПб., 1909. Т. 2. С. 89.

¹¹⁷ Журнал заседаний IV очередного Съезда представителей промышленности и торговли. СПб., 1910. С. 48.

¹¹⁸ Там же. С. 2.

¹¹⁹ Свет и тени торгово-промышленных организаций // Торгово-промышленный Юг. 1912. № 1. С. 30–31.

История страхового дела России

Россия и международный рынок страхования, XVIII–XX вв.**

Аннотация: *Статья посвящена исследованию международных связей российского страхового бизнеса на протяжении двух основных этапов его развития: в Российской империи с середины XVIII в. до 1917 г. и в советский период 1917–1991 гг.*

Для каждого из этапов рассмотрен круг вопросов, связанных с внешним фактором развития страхового бизнеса в России, а именно структура и функционирование национальной страховой системы, деятельность иностранных страховых компаний на территории страны (за исключением советского периода, когда иностранным компаниям запрещалось вести операции в СССР), активность российских страховых компаний за рубежом, контакты российских корпораций с международным рынком перестрахования.

Ключевые слова: *страховой бизнес, международные связи, иностранные капиталы, акционерное страхование, взаимные страховые общества, страховой синдикат, государственное регулирование, государственная монополия, Ингосстрах.*

1. Российская империя и международный рынок страхования, XVIII – начало XX в.

Россия, как известно, принадлежала к числу государств «догоняющего» типа экономического развития, вступив на путь современного экономического роста позже ведущих стран Западной Европы и США. Роль государства в экономической жизни страны, в отличие от классической британской модели, была весьма велика, и потому именно правительство стало инициато-

*Петров Юрий Александрович – доктор исторических наук (директор Института российской истории РАН).

** Публикуемый текст является частью материала, подготовленного для коллективного труда по истории мирового перестрахования: World Insurance: The Evolution of a Global Risk Network (Peter Borscheid and Niels Viggo Haueter, eds.). Oxford: Oxford University Press, 2012.

ром появления в России западных экономических институтов, в том числе и страховых учреждений. Однако нельзя недооценивать и фактор свободных рыночных сил, который особенно ощутимо проявился в экономике России после отмены крепостного права в 1861 г.

Американский историк экономики Александр Гершенкрон в свое время выдвинул концепцию о преимуществах исторической отсталости России, согласно которой государственное вмешательство сыграло решающую роль в индустриализации империи. Наряду с иностранными инвестициями экономическая политика правительства, нацеленная на создание, даже насильственное насаждение западных экономических институтов и целых отраслей промышленности, послужила, на его взгляд, компенсирующим фактором и позволила патриархальной империи за короткий исторический срок войти в число относительно развитых индустриальных держав. Частнопредпринимательский слой не рассматривался Гершенкроном в качестве сколько-нибудь значимой экономической и общественной силы¹.

В действительности экономическая политика царского правительства носила противоречивый характер. С одной стороны, государство способствовало железнодорожному строительству, созданию тяжелой индустрии, росту банков, протекционистской защите отечественной промышленности и тем самым – развитию индустриального производства, а с другой – неуклонно и последовательно отстаивало систему государственного контроля и управления экономикой, соблюдало прежде всего интересы крупных землевладельцев – дворянства, ограничивало свободу предпринимательства, консервировало архаичные порядки в деревне.

Государство играло весьма активную роль в экономической жизни царской империи, но являлось не столько инвестором экономики (за исключением железнодорожного хозяйства, где казенные капиталовложения действительно были велики), сколько получателем дохода от экономического роста. Решающим фактором в экономике со второй половины XIX в. стали частнопредпринимательские силы. Можно согласиться с мнением американского экономиста Пола Грегори, что «экономический рост и структурные изменения царской экономики в 1885–1913 гг. соответствуют образцу современного экономического роста, который испытали на себе индустриально развитые страны»².

Согласно расчетам, выполненным сотрудниками аппарата Лиги Наций в рамках сравнительного изучения процессов индустриализации и развития международной торговли, доля России в мировом промышленном производстве, составлявшая в 1885 г. 3,4 %, возросла к 1900 г. до 5,0 %, а к 1913 г. – до 5,3 %³. Темпы роста царской экономики были относительно высоки с точки зрения мировых стандартов конца XIX – начала XX в. Россия принадлежала к группе стран с наиболее быстро развивающейся экономикой, как США, Япония и Швеция⁴.

Заметного экономического прогресса Россия добилась в том числе благодаря заграничным инвестициям, которые сыграли существенную роль в деле индустриализации страны, облегчив ей первые шаги в этом направлении и подтолкнув создание ряда новых отраслей промышленности и транспорта. В акции российских акционерных компаний к 1913 г. было инвестировано около 785 млн долл. иностранных капиталов или 18 % от общего объема инвестиций. В этом отношении Российская империя принципиально не отличалась от других стран, вступивших на путь экономической модернизации с некоторым опозданием и пользовавшихся поддержкой более развитых соседей (например, Германии, в течение XIX столетия совершившей громадный скачок в индустриальном развитии).

Переплетаясь и сращиваясь с отечественным капиталом, иностранный капитал интегрировался в процесс индустриализации страны, подтолкнув создание целого ряда отраслей и промышленных регионов (например, угольно-металлургический район Донбасса на юге России)⁵. Интернационализация экономических связей вместе с тем способствовала вхождению России в мировое экономическое сообщество, в том числе и в страховом деле.

Страхование судов и морских грузов, XVIII – первая половина XIX в.

Морское страхование, связанное с международным товарооборотом, является, как известно, старейшим видом страхования. Абсолютным лидером здесь в Новое время являлась Великобритания, оттеснившая прежних «владычиц морей» Испанию и Нидерланды. Операции морского страхования до XVIII в. велись исключительно единоличными страховщиками, затем и акционерными компаниями. Первыми были основаны в 1720 г. две

английские компании (London Assurance Corp., Royal Exchange Assurance Corp.), которые до 1824 г. имели формальную страховую монополию (запрет на учреждение новых компаний). Однако действовать им пришлось в условиях острой конкуренции с единоличными страховщиками, объединенными корпорацией Ллойда с его системой «подписчиков» (underwriters), ведущих операции через брокеров⁶. Единоличные страховщики под влиянием конкуренции акционерных компаний с конца XVIII в. утратили позиции везде в Европе, кроме Англии, где успешно продолжала действовать единственная в своем роде страховая ассоциация Ллойда, сохранявшая лидерство в морском страховании по крайней мере до конца XIX в.

Пионерами страхового дела в России являлись голландцы, в царствование императора Петра I (1682–1725) ставшие основными агентами внешней торговли России. Петр I, приверженец политики меркантилизма, всячески способствовал развитию внешнеэкономических связей страны и насаждению западных экономических институтов (банки, биржа и т. д.). Однако российские предприниматели в то время еще не могли сравниться со своими западными коллегами по уровню ведения бизнеса – главным препятствием являлось отсутствие собственного торгового флота. Поэтому внешнеторговые операции, в том числе импорт российских товаров в Европу из основных портов империи, осуществлялись исключительно западными коммерсантами, прежде всего столь любимыми Петром I голландцами⁷.

Морское страхование и страхование грузов в пути также было функцией иностранных страховых компаний, которые вели операции в России через своих агентов в основных российских портах. Правовое регулирование операций страхования велось на основе французского Морского ордонанса 1681 г. (Ordonance de la marine), основные нормы которого действовали в России вплоть до конца XVIII в.⁸ Голландские коммерсанты занимались страхованием морских грузов и судов в столице империи – С.-Петербурге, а также в Архангельске, порте на Белом море. Как и в других отраслях внешней торговли России, их место в страховании импортно-экспортных грузов на рубеже XVIII–XIX вв. заняли британцы.

Британские банкиры, предоставлявшие внешнеторговые кредиты своим российским партнерам, имели в своем распоряжении мощный рычаг, чтобы направить клиентов на тот страховой ры-

нок, который они считали предпочтительным. Обычным условием, которым лондонский банкирский дом братьев Бэринг (Baring) сопровождал предоставление кредита, было требование, чтобы накладная на отгрузку товара составлялась по их приказу, а страхование груза совершалось в Лондоне.

Стандартная форма морского полиса, в основе своей применяемого и сегодня, была разработана страховщиками Ллойда в 1770-г гг. Российские страховщики заимствовали зарубежные юридические нормы и сложившиеся деловые практики (usages). В итоге система морского страхования была перенесена сначала голландцами, а затем британцами и в Россию, которая стала одним из главных внешнеторговых партнеров Великобритании в XVIII–XIX вв.⁹

Становление страхования в России, XVIII – первая половина XIX в.

Особенность российского страхования заключалась в том, что на первом этапе, в XVIII – первой половине XIX в., оно не было результатом деятельности отечественных торгово-промышленных кругов, как в странах Западной Европы, поскольку в то время частнопредпринимательский слой в России был еще слабо развит, а возникало по инициативе государства.

Это относится к такой важнейшей для России сфере, как страхование от огня. Во второй половине XVIII в. значительное число домов аристократии в С.-Петербурге страховались за границей. Екатерина II при учреждении Государственного заемного банка в 1786 г. запретила страховать закладываемое в банке недвижимое имущество в иностранных компаниях. При банке была создана Государственная страховая экспедиция, однако в связи с неразвитостью страхового рынка в стране она была закрыта в 1822 г., поскольку за все годы существования ей удалось собрать всего 1,2 млн руб. премии.

На практике принцип государственной монополии на страхование не соблюдался. Потребность в огневом страховании удовлетворялась в тот период иностранными страховщиками. К концу XVIII в., когда за границей, преимущественно в Англии, было застраховано российской недвижимости на сумму около 3 млн руб.,

сам Заемный банк стал официально выдавать ссуды под залог строений, застрахованных в иностранных государствах.

Активную деятельность развернуло созданное в С.-Петербурге агентство английской компании «Феникс» (Phoenix Insurance Company), созданной в 1782 г. для имущественного страхования за рубежом. К 1785 г. она имела страховых полисов в России на сумму 45 тыс. ф. ст. Значительную часть сделок в России фирма проводила через своего гамбургского агента Уильяма Хэнбери (Hanbury). При его содействии, в частности, в 1821 г. было застраховано на 50 тыс. ф. ст. новое здание С.-Петербургской биржи на стрелке Васильевского острова, один из архитектурных шедевров города.

Российский рынок обеспечивал «Фениксу» до 15 % сбора страховых премий и служил вторым по значимости регионом деятельности компании после французского (всего же к 1815 г. «Феникс» имел 42 агентства по всему миру)¹⁰. В С.-Петербурге имела также свое агентство специальная британская компания международного огневого страхования Imperial Fire Office.

Отток страховых премий за границу побудил российское правительство создать собственные страховые компании. В 1827 г. была учреждена первая собственная акционерная страховая компания – Российское страховое от огня общество, созданное при активном участии придворного банкира немецкого происхождения Людвиг Штиглица (Stieglitz). Компании была предоставлена монополия сроком 20 лет на страхование в главных регионах империи, прежде всего в С.-Петербурге и Москве.

Успешная деятельность общества способствовала появлению других страховых компаний. В 1835 г. учреждается Второе Российское от огня страховое общество, в 1846 г. – компания «Саламандра». Деятельность страховых обществ курировалась высшими должностными лицами государства, которые были их соучредителями. Перечисленные выше три страховых общества, поделив сферы влияния на территории России, действовали на основе единых тарифов огневого страхования. Их уставы не допускали передачу имущества на страхование в зарубежные государства.

На этом этапе в России появились также первые компании страхования жизни (Российское общество страхования капиталов и доходов, 1835). При страховании жизни выплаты денежных

сумм производились при наступлении определенных событий в жизни застрахованного, а именно: достижении застрахованным определенного возраста, смерти в течение периода страхования, также болезни, получении травм, инвалидности застрахованного лица. В начале XX в. общество сменило название на страховое общество «Жизнь»¹¹.

Возникла и компания транспортного страхования в области морской торговли (общество «Надежда», 1844). Ранее, как отмечалось, морское страхование и страхование грузов в пути было исключительной функцией иностранных страховых компаний, которые вели операции через своих агентов в основных российских портах. В 1846 г. был принят закон «О правилах морского страхования», действовавший до революции 1917 г. Закон позволял использовать иностранное законодательство при оформлении полисов в тех случаях, которые не предусмотрены российскими правовыми нормами. Обычно в этих случаях использовались Гамбургские правила морского страхования (Allgemeine Hamburgversicherungs Bedingungen), кодифицированные в 1867 г.¹²

Таким образом, второй этап становления страхования в России характеризовался заменой официальной государственной монополии на олигополию частных компаний огневого страхования с ограниченным сроком действия (существовала до 1847 г.). Появились первые учреждения в области морского страхования и страхования жизни, но говорить о свободном страховом рынке в России можно только со второй половины XIX в.

Российский страховой рынок и его международные связи, вторая половина XIX – начало XX в.

Структура и динамика российского страхового рынка

Пореформенный период характеризуется развитием национального страхового рынка в условиях свободной конкуренции. Отмена крепостного права в 1861 г., рост промышленности, строительство путей сообщения (железные дороги), развитие сети коммуникаций (телеграф и телефон) создавали предпосылки для ускоренного роста национального страхового рынка и его активного вовлечения в мировую систему страхования.

Образцом организации страхового дела для России стала Германия, ближайший сосед в Западной Европе, занявший одно

из ведущих мест в мировом страховом деле. Немецкие страховщики приезжали в Россию, принимали российское подданство и становились активными учредителями и администраторами российских акционерных компаний. Иностраный «человеческий капитал» знакомил российских партнеров с западной технологией страхового дела (актуариат), способствовал налаживанию контактов с европейскими перестраховщиками. Так, на пост главного менеджера основанного в 1858 г. Московского страхового от огня общества из Германии был приглашен директор Магдебургского страхового от огня общества Иосиф Люкке (Josef Luecke), после смерти которого компанию возглавлял его сын Пауль Люкке¹³.

В царской России во второй половине XIX в. сложилась система страхования, включавшая российские и иностранные акционерные страховые компании, которые играли доминирующую роль на рынке страхования, а также взаимные страховые общества – городские и сельские (земские). Такие общества получали от органов местного самоуправления (земства или городской думы) ссуду на формирование основного капитала.

Для этого этапа характерно возникновение новых акционерных обществ без монопольных привилегий, в основном занимавшихся огневым страхованием. Большинство акционерных страховых обществ было сосредоточено в Петербурге и Москве. В 1913 г. из 19 акционерных обществ 13 с капиталом 297,7 млн руб. находилось в Петербурге, четыре с капиталом 76,4 млн руб. в Москве, два с капиталом 15,8 млн руб. – в Варшаве.

Общества городского взаимного страхования, более мелкие по масштабу по сравнению с акционерными компаниями (во взаимных обществах круг страхователей и страховщиков совпадал, роль акции выполнял страховой полис), организовывались обычно при городских муниципалитетах и занимались как страхованием от огня, так и другими видами страхования. Подавляющее большинство их участников являлись домовладельцами. Целью этих учреждений было противостоять диктату акционерных компаний путем более дешевых страховых тарифов. Возмещение выплачивалось прежде всего членам общества, причем при недостатке средств или для пополнения убытков проводилась дополнительная раскладка взносов между членами общества. В то же время, по мере накопления средств, страховые премии уменьшались, и у членов общества даже была возможность получить бес-

платный (свободный) полис. К 1913 г. на долю городских обществ взаимного страхования, действовавших в 250 городах империи, приходилось около 7 % сбора всех страховых премий в России.

Кроме того, в России организовывались общества взаимного страхования отдельных групп предпринимателей, прежде всего в текстильной промышленности, где особенно высоки были пожарные риски. К 1917 г. насчитывалось 120 таких обществ. С 1913 г. действовала их представительная организация – Российский союз обществ взаимного страхования от огня.

Введение в 1860-х гг. органов местного территориального самоуправления (земств) сопровождалось организацией страхования в сельской местности, которое стало проводиться как в обязательной, так и в добровольной форме. Возникло земское (разновидность взаимного) страхование строений от пожаров и скота от падежа. На долю земского страхования в 1913 г. приходилось около 17 % всех страховых платежей в России¹⁴. Земские учреждения были введены в губерниях европейской части России, на остальной территории империи действовало обязательное правительственное страхование сельских строений. Земские страховые общества активно занимались перестрахованием ответственности друг у друга и в 1917 г. образовали с этой целью перестраховочное объединение – Земский страховой союз.

Формирование национального страхового рынка завершилось с созданием в 1881 г. страховой компании «Россия», которая одновременно вела операции страхования от огня, транспортного, жизни и др. Эта компания стала лидером акционерного страхования в России. В 1882–1909 гг. главным менеджером компании был австриец Роман Пенль (Pehnl), который ранее работал в австрийской компании Oestere Phoenix. С 1883 г. компания принимала перестрахования от российских, затем иностранных (прежде всего американских) страховых компаний.

Наибольшее распространение в дореволюционной России имело страхование от огня. С 1866 г. владельцам недвижимого имущества разрешалось страховать его не только в России, но и в иностранных государствах при отказе российского страховщика от заключения договора или когда страховщик требовал установить страховую премию в размере, превышающем 2,5 % суммы страхуемого имущества. На практике эта норма носила превентивный характер защиты национального рынка огневого страхо-

вания от перевода денег российских страхователей в иностранные компании, поскольку никто из русских страховщиков не повышал страховую премию до этого размера.

Параллельное развитие страховых учреждений разных форм собственности приводило к достаточно жесткой конкуренции, вынуждавшей акционерные страховые компании снижать тарифные ставки. Особенно сложной была ситуация в начале 1870-х гг., когда на ограниченном страховом рынке ощущался переизбыток учреждений. Акции обществ страхования от огня не приносили дивидендов, ставки упали до критического для благополучия компаний уровня. В этих условиях в 1875 г. был образован страховой синдикат, в который вошли 8 обществ страхования от огня, позже число членов синдиката расширилось. В соответствии с выработанной синдикатом «Конвенцией общего тарифа» страховые общества обязались действовать по одинаковым для всех правилам, условиям и тарифным ставкам.

Деятельность синдиката оздоровила страховой рынок. С 1875 г. до середины 1880-х гг. тарифные ставки возросли, равно как страховые премии, число клиентов, а также дивиденды компаний. Во второй половине 1880-х гг. синдикат в конкурентной борьбе с не вошедшими в его состав компаниями, а также с земским и взаимным страхованием несколько раз снижал ставки страховой премии. Однако конкуренция с городскими и земскими учреждениями не всегда была успешной из-за лучшей адаптации последних к местным условиям. На рубеже XIX–XX вв. ставки синдиката опять стали расти.

Второе место в имущественном страховании по сбору платежей занимало транспортное страхование судов и грузов. В 1870 г. в С.-Петербурге было учреждено страховое общество «Русский Ллойд» для морского и вообще транспортного страхования. В нем страховались как грузы, так и «транспортные средства» – суда, железнодорожные вагоны и др. Общество обслуживало главным образом экспортно-импортную торговлю России.

Страхованием жизни занимались 11 акционерных обществ (в том числе все три иностранных), государственные сберегательные кассы, которые с 1905 г. стали заключать договоры страхования жизни с вкладчиками, в 1912 г. введена система обязательного страхования рабочих. Более дорогим страхованием жизни в

частных компаниях пользовались лишь 0,25 % населения страны, в основном состоятельные слои общества.

С конца XIX в. наблюдалась тенденция диверсификации деятельности российских страховых компаний, к страхованию от огня большинство добавило операции страхования жизни, транспорта, ценностей, пересылаемых по почте и др. Комбинированный характер деятельности придавал страховым компаниям большую финансовую устойчивость, поскольку способствовал снижению издержек¹⁵.

Государственное регулирование страховой деятельности

В связи с общим курсом министра финансов С. Ю. Витте в 1890-х гг. на усиление государственного вмешательства в экономическую жизнь было введено государственное регулирование страховых правоотношений и создана система страхового надзора. Имевшиеся ранее в руках государства рычаги воздействия (разрешительная система учреждения российских страховых компаний) были признаны недостаточными для контроля за страховой деятельностью.

В 1894 г. в России был установлен государственный страховой надзор за деятельностью страховых компаний с помощью правительственных инспекторов, устанавливалась обязательная публичная отчетность всех страховых компаний. Государством был определен размер акционерного капитала, необходимый для ведения одной страховой операции (500 тыс. руб.), и предельная норма дивидендов, которую компании имели право выплачивать до погашения организационных расходов (6 % от основного капитала) и до накопления запасного капитала в сумме не менее $\frac{1}{3}$ от основного капитала (7 %). Контроль за всеми формами страхования возлагался на Министерство внутренних дел.

Закон 1898 г. «О порядке помещения и хранения средств акционерных страховых обществ и о покрытии их обязательств» регламентировал инвестиционные операции страховых компаний. Капиталы и резервы разрешалось помещать в облигации государственных займов и железнодорожных компаний, гарантированных правительством, а также в закладные листы земельных банков, в ссуды под залог этих ценных бумаг, городское недвижимое имущество и в ссуды под него (не свыше 40 % от общей суммы капиталов), в ссуды и авансы под полисы по страхованию жизни, на вклады и текущие счета в банки.

Приоритет отдавался инвестициям в недвижимость и ценные бумаги, к 1913 г. 45 % активов российских страховых компаний было размещено в ценных бумагах, недвижимости и на счетах в коммерческих банках. Тем компаниям, кто перестраховывал свои риски за границей, разрешалось часть средств вкладывать в иностранные фонды для обеспечения зарубежных страховых операций¹⁶. Инвестиционная деятельность страховых обществ, протекавшая в рамках этого закона, приносила им высокий доход и позволяла выплачивать акционерам высокие дивиденды.

Иностранные страховые компании на российском рынке

Согласно закону 1871 г. в России разрешалось открытие зарубежных страховых компаний, но размер вносимого ими залога не был установлен и целиком зависел от усмотрения российского правительства. Кроме того, выданная компании лицензия могла быть отозвана без объяснения причин.

С 1880-х гг., когда эти ограничения были смягчены, в Российской империи начали операции три иностранные акционерные компании страхования жизни: «Нью-Йорк» (New-York Life, 1885, США), «Урбэн» (L'Urbaine, Франция, 1889) и «Эквитебл» (Equitable Life, США, 1889). Они открыли собственные отделения в форме дочерних фирм и вели операции страхования на внутреннем рынке страны. Кроме того, получили разрешение на ведение операций в России парижское общество L'Urbaine et la Seine и германское Victoria, но работу так и не начали.

Столь ограниченное число компаний объясняется жесткими условиями, которые диктовало государство для компаний, желавших открыть свои филиалы в России. Для открытия действий в России требовалось предварительно внести в государственное казначейство залог в размере 500 тыс. руб. (50 тыс. ф. ст.) и резервировать 30 % поступавших страховых платежей на счете в Государственном банке. Право правительства на отзыв лицензии сохранялось. Помимо этих трех компаний, в стране действовали и другие иностранные страховые структуры, но вели они свои операции на рынке перестрахования и собственных фирм в России не имели (об этом см. ниже).

Создание дочерних компаний за рубежом являлось общемировой тенденцией страхового дела в тот период, поскольку таким

путем «натурализованным» компаниям удавалось преодолеть барьеры государственного протекционизма (дискриминационное регулирование деятельности), расширить клиентскую базу и тем самым повысить массу прибыли, а также избежать излишнего налогообложения в стране пребывания¹⁷.

Операции иностранные компании были обязаны вести в русских рублях, а возможные судебные разбирательства проводить на основании российских законов. Управление осуществлялось через генеральные агентства, во главе которых стояли доверенные материнских фирм, а низовой аппарат (страховые агенты) подбирался на месте. Все эти компании специализировались только на заключении договоров личного страхования с населением. Первоначально они использовали метод тонтинного (tontine) страхования жизни, но в 1894 г. по требованию российских компаний, страдавших от активной конкуренции зарубежных корпораций, этот вид страхования в России был запрещен¹⁸.

Денежная реформа 1895–1897 гг., в ходе которой Россия перешла к золотому стандарту, создала благоприятные предпосылки для иностранных страховых компаний в России, поскольку русский рубль стал твердой валютой, обмениваемой на другие мировые валюты по золотому паритету.

К 1912 г. в портфеле трех вышеназванных иностранных страховых компаний в России находилось 56 тыс. договоров личного страхования на сумму около 240 млн руб. Они прямо конкурировали с 8 российскими страховыми обществами, у которых на ту же дату было 262 тыс. договоров страхования жизни на сумму 622 млн руб.¹⁹

Всего в 1913 г. в России было собрано по всем видам страхования 204,9 млн руб. страховых платежей. Российские акционерные страховые общества (19 компаний) собрали 129 млн руб. страховых платежей, три иностранные акционерные – 12, городские взаимные – около 14 млн руб. Доля операций земского страхования составляла около 15,5 млн руб.

На 1 января 1915 г., т. е. уже после начала Первой мировой войны, в области страхования жизни три иностранные компании имели 24 % от общей суммы (255 млн руб.) и собрали около 26 % страховых премий (12 из 47 млн руб.). Судя по размеру среднего договора страхования (4,3 тыс. руб. против 2,5 тыс. руб. у российских компаний), иностранные страховщики имели дело с наиболее состоятельными слоями населения Российской империи²⁰.

Проникновение иностранных страховых обществ на национальный рынок втягивало Россию в систему международных экономических связей, что выразилось в бурном развитии перестраховочного рынка.

Российские компании на международном перестраховочном рынке

В 1851 г. российские страховые компании впервые заключили договоры перестрахования за рубежом. Перестрахование, заметим, в первой половине XIX в. еще не было необходимым элементом страхового дела, в Великобритании в 1746–1867 гг. даже действовал закон о запрете перестрахования²¹. Таким образом, начало перестраховочных операций российскими компаниями фактически совпало с бурным развитием этого сегмента международного страхового рынка.

Перестраховочные операции велись в двух основных организационных формах: 1) перестрахование рисков акционерными обществами друг у друга, на началах взаимности (старейшая форма); 2) перестрахование рисков в специальных компаниях перестрахования, появившихся во второй половине XIX в. Эти компании, крупнейшими из которых являлись германская Munich-Re и швейцарская Swiss-Re, стали играть ведущую роль на мировом перестраховочном рынке.

Российские компании, получившие право прямых страховых или перестраховочных операций за границей, могли с разрешения правительства помещать часть своих капиталов в иностранных фондах в целях обеспечения страховых операций. Русские страховые общества в 1863 г. выплатили заграничным партнерам по перестрахованию от 25 % до 40 % их страховой премии, в 1870-е гг. эта доля повысилась до 60 %²².

Первыми обществами, принимавшими перестрахования от русских обществ, были английские компании (наиболее активна была лондонская страховая компания «Феникс»). Ввиду постепенного роста конкуренции между страховыми учреждениями и понижения в силу этой конкуренции премии перестрахование начало давать убытки²³. За 1868–1887 гг. чистая прибыль по огневому перестрахованию в России составила скромные 6,5 млн руб. в связи с высокими пожарными рисками²⁴.

Место английских перестраховочных компаний, которые постепенно ушли с российского рынка перестрахования в связи с высокими рисками и понесенными крупными убытками, заняли преимущественно германские общества. К концу XIX в. Германия являлась мировым лидером перестрахования, тогда как по объемам прямого страхования занимала третье место после Великобритании и США. До 1880-х гг. с Россией работало лишь одно Магдебургское общество, к концу 1890-х гг. на российский рынок перестрахования наблюдается усиленный прилив германских обществ. В огневом перестраховании к концу XIX в. участвовало около 70 иностранных компаний. Лидирующими перестраховщиками для России выступали Мюнхенское, Кельнское, Швейцарское перестраховочные общества. Российские страховые компании подписывали соглашения о перестраховании с этими и другими западноевропейскими страховыми корпорациями, перестрахование за границей являлось общей практикой российских страховых обществ вплоть до революции 1917 г.

В 1882 г. около 50 % страховых премий, собранных русскими компаниями, были выплачены по счетам перестрахования иностранным корпорациям, главным образом, британским и немецким. В конце XIX в. доля иностранных перестраховщиков в русском страховом деле была ограничена правительством в пределах 40 % от всей перестраховочной премии (эта государственная лимитация отражала реальное положение вещей, поскольку в тот период российские компании уплачивали иностранным перестраховщикам до 40 % страховой премии)²⁵. Так, в 1904 г. 35 % премии по огневому страхованию 13-ти российских страховых компаний было получено за счет перестрахования рисков в Западной Европе и США²⁶. Все это обеспечивало интеграцию российского национального страхового рынка в систему мирового страхования.

Однако в условиях острого экономического кризиса начала XX в. германские перестраховщики понесли крупные потери (в 1896–1901 гг. от принятых в России обязательств потери составили около 20 млн руб.). Это заставило германских перестраховщиков объединиться в союз (Verband), с целью выработать новые условия перестрахования для России. В 1901 г. в Берлине состоялось совещание 48 заинтересованных иностранных обществ, представители которых прибыли в С.-Петербург и предложили российским партнерам ужесточенный вариант общего

перестраховочного договора, ссылаясь на понесенные убытки по русским перестрахованиям. В переговорах участвовали в том числе представители ведущих германских перестраховочных компаний (Austrian Phoenix, Magdeburg, Aachen-Munich, Munich Re-Insurance)²⁷.

В соглашении предусматривалось обязательное повышение страховой премии, что для русских обществ означало потерю значительной части клиентов. Стремление союза монополизировать в своих руках значительную часть русского страхового дела вызвало отпор со стороны русских страховых обществ, и в итоге германские перестраховщики сократили свою активность по русским перестрахованиям²⁸. Имея к 1901 г. перестраховочной премии свыше 25 млн руб., германский союз сохранил к 1914 г. не более 10 млн руб.²⁹

К 1914 г. в России на перестраховочном рынке действовало 4 датских, 5 шведских, 5 норвежских, 21 английское, 24 германских страховых обществ, 6 австро-венгерских, 1 швейцарское. Российское страхование, особенно от огня, зависело в первую очередь от рынка перестрахования в Германии и Австро-Венгрии.

В то же время российские компании активно проникали на международный рынок. К 1900 г. в США действовали уже 4 российских компании. Так, ведущая компания в области огневого страхования «Саламандра» к 1913 г. имела представительства в Берлине, Буэнос-Айресе, Гамбурге, Константинополе, Лондоне, Нью-Йорке, Париже и Шанхае³⁰. Крупнейшая страховая компания «Россия» имела свои отделения и многочисленные агентства в Александрии, Афинах, Белграде, Константинополе, Нью-Йорке, Берлине и других городах.

В начале XX в. российские компании вышли на американский перестраховочный рынок, что позволило им резко увеличить размер страховых премий. Компания «Россия» в 1902 г. по собственным полисам страхования жизни и от огня получила 7,8 млн руб. премии, а по перестрахованиям 0,5 млн, тогда как в 1913 г. соответственно 13,4 и 18,8 млн руб.

Взаимное перестрахование российских компаний

Все российские компании, занимавшиеся страхованием в значительных масштабах, практиковали и взаимное перестрахование, однако масштабы его были несравнимо меньше, чем международ-

ное перестрахование. В 1889 г. российские компании из 32 млн руб. премии по страхованию от огня передали в заграничное перестрахование более половины, и только 10 % премии пришлось на взаимное перестрахование между ними. Валовая же прибыль заграничных перестраховщиков от операций в России за десятилетие с 1883 по 1892 г. превысила 25 млн руб.

Время от времени предпринимались попытки наладить внутреннее перестрахование с тем, чтобы избавиться от платежей иностранным перестраховщикам. В 1889 г. было даже объявлено о создании Всероссийского общества перестрахования, но из-за противоречий между учредителями – страховыми компаниями общество не сумело начать деятельность³¹.

Вторая попытка относится к концу XIX в. и связана с введением в России «золотого стандарта», системы денежного обращения, основанной на свободном размене бумажных банкнот на золотую монету. В 1895 г. после введения золотой валюты по инициативе министра финансов С. Ю. Витте решено было для ограничения спроса на иностранную валюту внутри страны и тем самым улучшения платежного баланса создать отечественное перестрахование, чтобы ослабить отток золота за границу в виде перестраховочной премии в пользу иностранных компаний.

Акционерные страховые компании во главе с «Россией» в 1896 г. учредили Общество Русского перестрахования с капиталом 6 млн руб. для организации взаимного страхования. Иностранному перестраховщику ими передавалось 40 % рисков, 36 % общество оставляло у себя, а остальные 24 % переуступало русским компаниям (по 2 % каждой из 12 компаний-учредителей). Таким образом, предусматривалась система внутреннего перестрахования наряду с внешним, иностранным. Интересы страхователей при этом не затрагивались, т. к. размер страховых премий оставался прежним³². Однако Обществу Русского перестрахования не удалось снизить долю иностранного перестрахования в российском страховом бизнесе. В портфель общества поступали самые плохие огневые риски, т. к. оно не имело права отклонять переданные ему перестрахования. В 1898 г. это положение отменено, но в условиях экономического кризиса начала XX в. из-за убытков основной капитал компании в 1900 г. был снижен до 3 млн, и в дальнейшем эта компания не играла заметной роли на рынке перестрахования.

В условиях экономического кризиса 1900-х гг. российскими фабрикантами было создано несколько страховых организаций для взаимного огневого страхования своих предприятий. Крупнейшим из них стал Российский взаимный страховой союз, созданный в 1903 г. по инициативе текстильных фабрикантов Центральной России. Союз был призван создать противовес акционерным страховым компаниям и уменьшить издержки по страхованию промышленных предприятий в связи с повышением в 1900 г. акционерными обществами страховых ставок на 30 %. При содействии члена правления Сиднея Гоппера (Sidney Horper), англичанина по происхождению, союз установил контакты с английскими страховыми обществами, заключив с ними договоры о перестраховании.

Опора на внешних партнеров усилила позиции союза в конкурентной борьбе с российскими страховыми компаниями, отказавшими новой организации в подобных договорах. В итоге страхование в союзе обходилось промышленникам на 10 % дешевле, чем в акционерных страховых компаниях. К 1917 г. страховой портфель союза составлял свыше 1,2 млрд руб., в нем были застрахованы 594 предприятия. При содействии союза большинство заводов и фабрик были оснащены американской системой автоматического пожаротушения (спринклеры). Опираясь на британских и немецких перестраховщиков, союз представлял серьезную силу на рынке огневого страхования, где ему удалось потеснить прежних монополистов – группу акционерных компаний.

С началом Первой мировой войны в 1914 г., разрушившей международные страховые связи, объем страховой операции российских компаний резко снизился, поскольку оказалось невозможным компенсировать утрату внешнего перестрахования.

2. Страховое дело в советской России, 1917–1991 гг.

Установление государственной монополии страхового дела

После 1917 г. советским правительством была проведена национализация страхового дела, которая осуществлялась на фоне других крупных мероприятий – национализации банков, промышленности, транспорта, связи, установления государственной монополии внешней торговли, аннулирования государственных займов.

Декретом «Об организации страхового дела в Российской Республике» от 28 ноября 1918 г. была введена государственная монополия на все виды и формы страхования. Однако этим документом не была создана государственная страховая организация. Все частные страховые компании на территории советской России были ликвидированы, аннулированными объявлялись и все страховые договоры.

В условиях Гражданской войны и почти полного обесценивания денежных знаков страхование, предусматривающее выплаты страхового возмещения и страховых сумм в денежной форме, теряло свое значение. Советское правительство провозгласило политику «военного коммунизма», направленную на упразднение денежных расчетов и замену товарных отношений прямым распределением материальных ресурсов (в первую очередь продовольствия). Деньги почти полностью утратили свое значение как форма накоплений и сбережений, как средство обращения и платежного средства.

В этих условиях в 1920 г. государственное имущественное страхование в денежной форме было отменено. Вместо него оказывалась бесплатная государственная помощь (натурой или в исключительных случаях деньгами) пострадавшим от стихийных бедствий трудовым хозяйствам. Система страхования в России фактически прекратила существование.

Проблема регулирования деятельности российских страховых компаний за рубежом, 1920–1930-е гг.

Российские страховые компании, как отмечалось, имели многочисленные филиалы за границей, особенно в США и Великобритании. После революции, когда связи между центральными учреждениями российских страховых компаний и их заграничными филиалами были прерваны, последние продолжали функционировать на основании контрактов, заключенных до 1917 г. Поэтому русские страховые общества, порвавшие связь с Россией, существовали в США и Великобритании как автономные финансовые институты. В 1919 г. в США действовало 9 русских страховых обществ с общим капиталом почти 30 млн долл. во главе с компанией «Россия»³³.

Несмотря на советские декреты о национализации, власти США признали законным существование русских компаний. После революции Североамериканское отделение общества «Якорь»

продолжило операции под названием Anchor Insurance Co. of New York, все акции компании принадлежали норвежской корпорации Norske Yakog. Отделение компании «Россия» в США после революции продолжило операции под фирмой Северо-Восточной страховой компании Хартфорда (North Eastern Insurance Company of Hartford)³⁴.

Такое положение сохранялось до 1925 г., когда американские власти приняли решение о ликвидации задолженности русских компаний американским кредиторам. После этого судьба оставшихся крупных капиталов стала предметом долгих судебных разбирательств. Вплоть до начала 1930-х гг. исход дел решался в целом в пользу русских обществ, правления которых могли распоряжаться своими капиталами. Большинство этих обществ обанкротилось в годы великой депрессии 1930-х гг.

Развитие советской системы страхования

В 1921 г., с окончанием Гражданской войны, советское правительство объявило о введении «новой экономической политики» (нэп), стержнем которой являлся частичный возврат к нормам рыночной экономики. Нэп пришел на смену политике «военного коммунизма», которая привела к полной дезорганизации экономической жизни. Под влиянием ряда крестьянских восстаний против насильственных изъятий хлеба из деревни советское правительство отменило бесплатные реквизиции и реставрировало денежно-кредитную систему. Была проведена денежная реформа 1922–1924 гг., покончившая с гиперинфляцией и укрепившая советский рубль, возрождена банковская система (правда, с контрольным пакетом акций в руках государства) во главе с организованным в 1921 г. Государственным (Народным) банком РСФСР.

В том же 1921 г. советское правительство приняло закон «О государственном имущественном страховании», который восстановил страховую систему в стране. Осуществление государственного страхования было возложено на Главное управление государственного страхования (Госстрах, образован в 1921 г.) в системе Министерства финансов. Госстрах был фактическим монополистом страхования в СССР. Помимо имущественного страхования, Госстраху предоставлялось право проведения добровольного страхования жизни и страхования от несчастных слу-

чаев. Госстрах осуществлял страхование и внешнеторговых сделок. 95 % его прибыли перечислялось в бюджет.

Декретом 1921 г. предусматривалась организация во всех сельских и городских местностях страхования частных хозяйств от пожаров, падежа скота, градобития посевов, а также аварий на путях водного и сухопутного транспорта в форме государственного добровольного страхования. По мере организации добровольного страхования и укрепления страхового аппарата вводилось государственное обязательное страхование, которое затем стало основным. Различие между обязательным и добровольным страхованием было условным, т. к. страховые премии в обоих случаях притекали в государственный бюджет и реальной конкуренции между ними не было³⁵.

В соответствии с декретом 1921 г. предусматривалось параллельно с государственным развитие кооперативного взаимного страхования. В 1923 г. в стране развернулась дискуссия между противниками и сторонниками установления государственной страховой монополии. В условиях проведения политики укрепления общегосударственных структур, жесткой централизации финансовых ресурсов победу одержали сторонники установления твердой государственной монополии на страхование.

В 1925 г. законодательно было закреплено, что «страхование во всех его видах является государственной монополией Союза ССР»³⁶. Тем не менее исключение было сделано для кооперативных предприятий (они страховали свое имущество в порядке взаимного кооперативного страхования). Однако со свертыванием нэпа в 1930 г. кооперативное страхование было ликвидировано и его функции переданы Госстраху. Государство, став монопольным собственником страхового фонда, использовало его для решения задач «строительства социализма».

В условиях сталинской индустриализации и коллективизации сельского хозяйства произошло резкое изменение государственной страховой политики. С 1929 г. было введено обязательное страхование в промышленности, которое распространялось почти на все имущество государственных учреждений и предприятий. В годы массовой коллективизации государственное имущественное страхование было ориентировано на осуществление политических целей создания крупного сельскохозяйственного производства и ликвидации кулачества как класса. Этим целям

служила дифференцированная политика в определении страховых тарифов. Страхование имущества колхозов было возложено на Госстрах СССР. Условия страхования предусматривали более широкую ответственность и более высокое обеспечение по сравнению с условиями страхования индивидуальных хозяйств. Для колхозов устанавливались пониженные тарифы, тогда как единоличные хозяйства страховались по удвоенным и утроенным тарифам.

В 1930 г., в связи с проведением кредитной и налоговой реформ, система органов государственного страхования вообще была ликвидирована, все операции по внутреннему имущественному страхованию переданы финансовым органам, а по личному страхованию – сберегательным кассам. Эта реорганизация оказалась неудачной, и в 1933 г. органы государственного страхования были восстановлены.

Становление личного страхования в 30-е годы происходило противоречиво. В 1929 г. было введено коллективное страхование, получившее быстрое распространение. Страховая сумма выплачивалась только в случае смерти и при утрате трудоспособности. Договоры заключались с трудовыми коллективами. В 1936 г. было введено добровольное индивидуальное страхование жизни без ограничения страховой суммы. Важную роль в развитии добровольного личного и имущественного страхования сыграла созданная в 1936 г. сеть страховых агентов.

Этапом в развитии государственного имущественного страхования стало принятие в 1940 г. закона «Об обязательном страховании», который фактически до конца существования Советского Союза определял принципы обязательного имущественного страхования. К 1940 г. было коллективизировано 97 % крестьянских дворов. Важные изменения в экономике сельского хозяйства были учтены в новом законе. Повышался уровень страхования имущества колхозов и совхозов, одновременно отменялось страхование на приусадебных участках колхозников, как не имевшее экономической целесообразности.

В годы Великой Отечественной войны средства государственного страхования направлялись в первую очередь на нужды фронта. За 1941–1944 гг. Госстрах СССР передал в государственный бюджет в порядке приобретения облигаций госзаймов и в порядке отчислений от прибыли свыше 5,8 млрд руб.³⁷ В годы войны,

в связи с ростом цен на сельскохозяйственную продукцию, был повышен размер страхового обеспечения по обязательному страхованию посевов и животных.

В послевоенные годы в страховании имущества, жизни и страховании от несчастных случаев все более возрастала роль добровольного страхования. Наблюдался значительный рост операций личного страхования. В 1985 г. договоры личного страхования имели более 100 млн советских граждан, а показатель охвата населения личным страхованием возрос до 85 %.

Сильной стороной государственного страхования была система работы с населением по имущественному и личному страхованию. В конце 1980-х гг. в СССР работало 5765 инспекций государственного страхования. В 1989 г. поступление страховых платежей по этой системе составляло более 18 млрд руб., действовало почти 204 млн договоров добровольного страхования среди населения, в том числе в России число договоров составляло 121,5 млн при численности населения 148 млн человек, т. е. менее 1 договора на человека. Вместе с тем надо признать этот уровень невысоким, если учесть, что в странах с развитой системой страхования на одного человека приходилось 5–6 договоров страхования³⁸.

В 1989 г., с наступлением эпохи «перестройки» М. С. Горбачева, в СССР было введено добровольное страхование имущества любых государственных предприятий, работающих в условиях хозяйственного расчета и обладающих правом юридического лица. В стране объективно стали складываться условия для демополизации страхового дела.

Участие в международном рынке перестрахования: обслуживание внешнеторгового обмена

С 1922 г. иностранное страхование в интересах развития советской внешней торговли начал осуществлять транспортный отдел Госстраха путем налаживания перестраховочных связей с иностранными страховыми компаниями и созданием собственной заграничной сети. Госстраху было поручено страховать весь советский экспорт, а также часть импорта из приграничных стран. В первые годы работы Госстраха значительное число страховых обществ разных стран объявило ему бойкот и не заключало с ним договоры по перестрахованию³⁹. Только 11 марта 1924 г. был заключен первый перестраховочный договор с английской компа-

нией London Insurance, размещенный на английском и германском рынке⁴⁰.

К 1928 г. Госстрах имел свои представительства в 11 странах, в том числе в США, Персии, Китае, Монголии и Турции. Сбор страховых премий Госстраха в морском страховании вырос с 2,5 млн долл. в 1922/23 г. до 6,3 млн долл. в 1924/25 г.⁴¹

Торговлю в Европе и США поддерживала созданная в 1925 г. дочерняя страховая компания Black Sea & Baltic General Insurance Company, Ltd. (Blackbalsea) в Лондоне с капиталом 100 тыс. ф. ст. В 1927 г. основана Black Sea & Baltic Transport Insurance Company (Schwarzmeer und Ostsee Transport Versiecherungs AG, Hamburg, Sovag) в Гамбурге с капиталом 500 тыс. марок. Оба общества юридически являлись иностранными акционерными компаниями, но контрольный пакет акций обеих компаний принадлежал Министерству финансов СССР. Задачей обеих компаний являлось страхование импорта СССР из ведущих западноевропейских стран и США. В тех случаях, когда иностранный партнер отклонял страховой полис Госстраха, «Блэкбалси» или «Софаг» могли сами оформить страхование с соблюдением интересов советской стороны.

Таким образом, в страховании транспортных и огневых рисков внешней торговли СССР участвовали три страховые организации (Госстрах, «Софаг» и «Блэкбалси»). Кроме этих организаций, отдельные риски страховались в иностранных обществах, но постепенно страхование экспорта и импорта в СССР концентрировалось в указанных трех организациях. В Госстрахе сосредоточивалась работа по страхованию грузов, ввозимых в СССР из Финляндии, Эстонии, Латвии, Литвы, Польши, Греции, Турции, стран Востока. Каско советских судов также страховались в Госстрахе; в «Блэкбалси» осуществлялось страхование импорта в СССР из Великобритании и ее доминионов, Франции, Бельгии, Палестины и Египта; в «Софаге» – страхование импорта из Германии, Чехословакии, Австрии, Голландии, Дании, Норвегии, Швеции и других западноевропейских государств, а также из стран Америки.

Соглашение о распределении «страхового поля» между тремя указанными организациями не затрагивало и не изменяло существовавших соглашений с иностранными обществами по перестрахованию рисков. Проводя страхование от своего имени и за свой счет, каждая из трех организаций (Госстрах, «Блэкбалси» и

«Софаг») оставляла на своей ответственности все риски, которые не превышали установленных максимумов; превышение максимумов передавалось в перестрахование иностранным страховым обществам⁴².

С 1947 г. из системы Госстраха было выделено Управление иностранного страхования (Ингосстрах) для обслуживания интересов страховых операций во внешнеторговом обороте (Госстрах отныне вел страховые операции на территории СССР). Это решение было вызвано ростом внешнеэкономических связей СССР после Второй мировой войны. Важную роль сыграло и решение Потсдамской мирной конференции 1945 г. о переходе к СССР в качестве репараций части активов германских страховых компаний и компаний государств – участников гитлеровской коалиции (Венгрии, Румынии). Впоследствии эти компании были возвращены правительствам этих стран⁴³.

Ингосстрах осуществлял страхование морских грузов (marine cargo insurance), каско судов, страхование от огня, страхование ответственности и перестрахование. Дочерняя компания Ингосстраха – «Блэкбалси» (Великобритания) – открыла свои отделения во Франции, Египте (1956), Сирии (1958), Ливане (1961) и Судане (1964). В 1958 г. Ингосстрах совместно с австрийскими партнерами учредил дочернюю компанию Garant-Versieherungs-AG в Вене⁴⁴. С 1959 г. Ингосстрах вел операции страхования имущества иностранных граждан и фирм на территории СССР и личное страхование советских граждан за границей. За 1948–1971 гг. доходы Ингосстраха составили 631 млн руб., расходы 178 млн, суммарная прибыль составила 453 млн.⁴⁵ 75 % прибыли перечислялись в государственный бюджет.

Однако развитию операций мешала правовая форма государственного учреждения, поскольку подавляющая часть страховых компаний мира была организована на акционерной основе. В 1972 г. Ингосстрах был преобразован в страховое акционерное общество в связи с расширением внешнеторговых контактов государства, его страховой портфель являлся одним из крупнейших в мире. Компании было предоставлено монопольное право на все виды страхования, связанные с внешнеторговыми, научно-техническими, культурными и прочими контактами СССР с зарубежными странами. Впрочем, акционирование Ингосстраха носило формальный характер, поскольку частные, в том числе

иностранные инвесторы не были допущены в число акционеров, которыми стали министерства и ведомства СССР.

В 1973 г. в Ингосстрахе страховалось 62 % советского экспорта, остальное в иностранных компаниях. На международном рынке перестрахования Ингосстрах действовал как активный и пассивный перестраховщик, уже в 1970-е гг. имел контакты в области перестрахования с 60-ю странами⁴⁶. Ингосстрах являлся членом международных союзов страхования – Международного союза морского страхования, Союза авиационных страховщиков и др.

Для снижения издержек по международному перестрахованию Ингосстрахом в 1989 г. создано Совместное перестраховочное общество с участием стран восточного блока (Болгария, Чехословакия, Венгрия, Польша) как альтернативное западным рынкам. Но в связи с ослаблением и распадом «социалистического лагеря» общество в 1990 г. было ликвидировано⁴⁷.

Законодательную базу правового регулирования страховой деятельности в современной России заложил закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 г. Им официально отменена действовавшая в советский период государственная монополия на страховые операции, однако развитие отечественного страхования, вновь ставшего частью общемировой системы, протекало в сложных условиях.

Страхование в России в международном сравнении пока развито недостаточно, доля страховых премий, собираемых всеми страховщиками, составляет в России менее 3 % от внутреннего валового продукта (ВВП), тогда как в странах Европейского союза этот показатель составляет 8–9 %⁴⁸. Дефолт 1998 г. негативно сказался на внутреннем рынке перестрахования и, напротив, стимулировал связи России с иностранными перестраховщиками⁴⁹. В 2006 г. объем операций на российском страховом рынке составил всего 1,4 % мирового⁵⁰. Россия в международной классификации относится к «становящимся рынкам» (emerging markets), где сбор страховых премий в расчете на душу населения не превышает 500 долл.⁵¹

Крупные международные перестраховочные компании занимают значительную долю российского рынка перестрахования. На западном рынке российские компании активно сотрудничают с континентальными компаниями Munich Re, SCOR, Allianz, синдикатами Lloyds. В перестрахование внутри России переда-

ется 25 % премий, а 75 % – в перестрахование на международном рынке.

Подводя итог, следует отметить, что в целом развитие страхового дела в Российской империи сопровождалось переходом от государственной страховой монополии к страховому рынку, в советский период, напротив, была возрождена государственная страховая монополия. В дореволюционный период Россия была глубоко интегрирована в международный рынок страхования. Помимо инвестиций из Западной Европы, в страну притекал также «человеческий капитал» (менеджеры), позволивший организовать страховое дело в России в соответствии с мировыми стандартами. В советский период контакты ограничивались обслуживанием потребностей внешнеторгового оборота СССР, однако и в эти годы, особенно после Второй мировой войны, связи с международными страховщиками не прерывались. Крупные политические изменения, последовавшие в связи с распадом СССР, стали решающим фактором воссоздания национального страхового рынка в России, который стал сегментом мирового рынка страхований.

Примечания

¹ Gershenkron A. *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge; Mass., 1962.

² Gregory P. *Russian National Income, 1885–1913*. Cambridge Univ. Press, 1982. P. 193.

³ Россия. 1913 год: Статистико-документальный справочник / отв. ред. А. П. Корелин. СПб., 1995. С. 51. Табл. 8.

⁴ Gregory P. *Russian National Income, 1885–1913*. P. 192.

⁵ См.: Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России: Очерки / рук. проекта В. И. Бовыкин. М., 1997.

⁶ Райхер В. К. *Общественно-исторические типы страхования*. М.; Л., 1947. С. 105–106; Pearson R. *Introduction: Towards an international History of Insurance*. London, 2010. P. 2–5.

⁷ Захаров В. Н. *Западноевропейские купцы в России в XVIII веке*. М., 2005.

⁸ Аленичев В. В. *Страховое законодательство в России*. Т. 1. М., 1999. С. 464–470.

⁹ Томпстон Ст. *Организация и финансирование российской внешней торговли до 1914 г.* / пер. с англ. Ю. А. Петрова. М., 2006.

¹⁰ Trebilcock C. *Phoenix Insurance and the Development of British Insurance*. Vol. 1. Cambridge, 1985. P. 178–179, 189, 229; Pearson R. *Introduction: Towards an international History of Insurance*. P. 11.

¹¹ Рогозин И. И. *История страхования в России*. СПб., 1994. С. 20–21.

¹² Аленичев В. В. *Страховое законодательство в России*. С. 139–140.

¹³ Ефимов С. Л., Акимов В. В., Борзых В. Н. Страховое дело в России: веки истории. М., 1997. С. 62–63.

¹⁴ Рогозин И. И. История страхования в России. С. 22–23.

¹⁵ Подр. см.: Ефимов С. Л., Акимов В. В., Борзых В. Н. Страховое дело в России: веки истории.

¹⁶ Аленичев В. В. Страховое законодательство в России. С. 161.

¹⁷ Pearson R. Introduction: Towards an international History of Insurance. P. 13.

¹⁸ Post Magazine and Insurance Monitor. May 1894. № 19. P. 329.

¹⁹ Ефимов С. Л., Акимов В. В., Борзых В. Н. Страховое дело в России: веки истории. С. 58; Assekuranz Jahrbuch (Wien). 1913. S. 396–399.

²⁰ Auslandspiegel. Monats-Beitraege zu «Versiecherung und Geldwirtschaft». 1926. 4. S. 15–16.

²¹ Райхер В. К. Общественно-исторические типы страхования. С. 142–143.

²² Dickson P. G.M. The Sun Insurance Office, 1760–1960. London, 1960. P. 183–185; Pearson R. Introduction: Towards an international History of Insurance. P. 12.

²³ Фейгин Я. А. Перестрахование, его история и современное положение // Страховое обозрение. 1915. № 10. С. 696–697.

²⁴ Post Magazine and Insurance Monitor. Oct. 1894. № 43. P. 752.

²⁵ Аленичев В. В. Страховое законодательство в России. С. 263–264.

²⁶ Pearson R. Introduction: Towards an international History of Insurance. P. 12.

²⁷ The Review. Dec. 1901. P. 752.

²⁸ The Review. 27 January, 1905. 1901. P. 49.

²⁹ Фейгин Я. А. Перестрахование, его история и современное положение. С. 697.

³⁰ Саламандра // Экономическая история России с древнейших времен до 1917 г.: Энциклопедия. Т. 2. М., 2009.

³¹ Пояснительная записка к проекту учреждения в России общества перестрахования. СПб., 1887; Устав Всероссийского общества перестрахования, учрежденного в 1889 г. СПб., 1889.

³² Аленичев В. В. Страховое законодательство в России. С. 263–264.

³³ Шацилло М. К. Российская буржуазия в период гражданской войны и первые годы эмиграции. 1917 – начало 1920-х годов. М., 2008.

³⁴ Best P. J. The Origins and Development of Insurance in Imperial and Soviet Russia. Ph.D., New York Univ., 1965.

³⁵ Steinlin P. Sowjetunion // Die Versiecherungsmaerkte der Welt. Zuerich, 1964. S. 144.

³⁶ Тагиев Г. М. Развитие государственного страхования в СССР (1917–1977). М., 1978.

³⁷ Рогозин И. И. История страхования в России. С. 41–46.

³⁸ Шахов В. В. Страхование. М., 1997. С. 153.

³⁹ Тагиев Г. М. Развитие государственного страхования в СССР (1917–1977).

⁴⁰ Страховое акционерное общество Ингосстрах. 1947–1997: Исторический очерк к 50-летию деятельности. М., 1997. С. 27.

⁴¹ The Review. 13 January, 1928. 1901. P. 34.

⁴² Тагиев Г. М. Развитие государственного страхования в СССР. С. 57–59.

⁴³ Аленичев В. В. Страховое законодательство в России. С. 431–432.

⁴⁴ Steinlin P. Sowjetunion. S. 150.

⁴⁵ Страховое акционерное общество Ингосстрах. 1947–1997. С. 52–55.

⁴⁶ International Insurance Monitor. July/August, 1977. P. 5.

⁴⁷ Страховое акционерное общество Ингосстрах. 1947–1997. С. 67.

⁴⁸ Новосельская Е. И. Деятельность страховых компаний с иностранными инвестициями на российском страховом рынке: реальность и перспективы // Лучшие страховщики России. Энциклопедия. Вып. 2. М., 2007. С. 238.

⁴⁹ Страхование в Российской Федерации в цифрах в 1994–2001 гг. М., 2002. С. 6, 44.

⁵⁰ Финансы. 2008. № 2. С. 58.

⁵¹ Sigma. 2010. № 2.

**Источники для изучения страхования недвижимых
и движимых имуществ в России
конца XIX – начала XX в.:
общероссийский и региональный аспект****

***Аннотация:** В статье рассмотрен вопрос наличия и применимости комплекса источников по страхованию от огня – в целях реконструкции и оценки собственно страхования как области экономической деятельности и для исчисления народного богатства. Также представлен краткий обзор законодательства и институционального становления страхового дела.*

***Ключевые слова:** страхование от огня, статистические источники, недвижимость, народное богатство, законодательство, страховое дело, история России в XIX в., имперская Россия.*

Работа в области экономической истории России постепенно захватывает все новые сферы для изучения. В связи с этим встает вопрос о массовых источниках.

В частности, весьма перспективным представляется применение страховых данных как для реконструкции и оценки собственно страхования как области экономической деятельности (что в частности, сделано Ю. А. Петровым в общероссийском аспекте и С. В. Ильиным в локальном)¹, так и для исчисления народного богатства, а также использование данных страховой статистики для изучения вопроса о народном благосостоянии на рубеже XIX–XX вв.²

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

** Статья написана в рамках проекта «Электронный архив российской исторической статистики, XVIII–XXI вв.», поддержанного фондом «Династия». URL: <http://www.ichshes.ru/proekty/issledovatel'skie/elektronnyj-arkhiv-rossijskoj-istoricheskoy-statistiki-xviii-xxi-vv>

1. Введение

Страхование движимого и недвижимого имущества от огня началось в России во второй половине XVIII в., когда несколько богатых жителей Петербурга застраховали свои жилые дома в английских страховых обществах³. В 1786 г. страхование имущества в иностранных государствах было запрещено манифестом Екатерины II «Об учреждении Государственного заемного банка» от 28 июня 1786 г.: «Повелеваем, дабы Банк Наш в обеих столицах Наших и во всех городах, состоящие каменные дома принимал на свой страх, также каменные фабрики и заводы от всех их хозяев, которые бы о том восхотели просить»⁴. Страховой взнос принимался Страховой экспедицией (специальным подразделением Заемного банка) в начале года в размере 1,5 % от стоимости недвижимости, которая для целей страхования исчислялась в сумме 75 % от городской оценки. Закон также исключал возможность страхования недвижимого имущества за границей: «Запрещаем всякому в чужие Государства дома и фабрики здешние отдавать на страх и тем самым выводить деньги во вред и убыток Государственный»⁵.

В 1827 г. сенатским указом было учреждено Первое российское страховое общество, в 1835 г. открылось Второе российское страховое общество, в 1846 г. общество «Саламандра»⁶. К 1897 г. в России действовало 15 акционерных страховых компаний, включая старейшие. В 1910 г. пять российских страховых компаний перевалили рубеж 10 млн руб. по годовому объему операций по страхованию от огня. Лидером была все та же «Саламандра», заработавшая в 1910 г. более 28 млн руб., и в 1912 – уже 31,5 млн руб.⁷

В пореформенный период система страхования развивается. Помимо коммерческих страховых обществ, начинает действовать городское и земское страхование, а также чуть ранее система страхования построек государственных крестьян в сельской местности.

В 1858 г. было введено обязательное страхование у государственных крестьян с размером страховой оценки 24 руб. за каменный дом и 15 руб. – за деревянный (эта сумма постоянно повышалась, составив, по оценке Е. Д. Максимова, в конце 1880-х гг. для

дома 25 руб. и для двора 74 руб., при этом «отношение страховых оценок к действительной стоимости застрахованных построек составило... в среднем около 64 %»⁸.

Принципы взаимного городского страхования определялись законом 10 октября 1861 г. «О введении взаимного страхования от огня имуществ в городах, посадах и местечках Империи»⁹ (опубликованном 14 ноября того же года).

Положение о взаимном земском страховании было введено 7 апреля 1864 г., вскоре после указа Правительствующему Сенату «О земских учреждениях» 1 января 1864 г. С 1866 по 1875 г. обязательное и добровольное страхование было постепенно введено в губерниях¹⁰. Страховые земские взносы были двух типов: по обязательному (окладному) страхованию и по добровольному страхованию. В свою очередь обязательное страхование распалось на две части: окладную (или собственно-обязательную) и дополнительную (необязательную для страхователя). Деятели страхования отмечали, что окладное или обязательное страхование представляет собой «страховую повинность сельского населения, весьма слабо обеспечивающую его на случай пожара»¹¹. Обеспечение одного строения обязательным земским страхованием составляло 39 руб.

6 июня 1894 г. было издано положение о Страховом комитете. Согласно Положению рассмотрение полисных условий страховых обществ было возложено на этот Комитет. Утверждение принятых Страховым комитетом правил осуществлялось МВД и Министерством финансов¹².

В 1874 г. на съезде представителей акционерных страховых компаний было признано целесообразным «установить общий тариф премий, обязательный для всех обществ, а для обоснования последнего вести сводную (общую) статистику всех обществ»¹³. Тарифное соглашение стало действовать с 1875 г., общая статистика велась с 1884 г.¹⁴ С 1884 г. началась аккумуляция статистических данных по единым принципам, выработанным деятелями страхования. Однако, по признанию самих статистиков, до начала 1900-х гг. статистика была неполной¹⁵.

Данные страхования от огня уже в XIX в. применялись для установления размеров народного (национального) богатства. Так, в энциклопедическом словаре Малхолла (Mulhall) «Dictionary of

Statistics» национальное богатство России на конец XIX в. исчисляется в 5800 млн фунтов стерлингов или 54 868 млн руб., в том числе земли и леса 18 920 млн руб., железнодорожные пути – 2970 млн руб., остальное – 32 978 млн руб.¹⁶

Одной из целей аккумуляции данных о страховании недвижимого и движимого имущества от огня, таким образом, является определение стоимости имущественных активов, находившихся во владении населения в 1897 г.

2. Разработка А. Л. Вайнштейном методики оценки народного богатства

В опубликованной в 1960 г. книге А. Л. Вайнштейна «Народное богатство и народнохозяйственное накопление предреволюционной России», обобщившей 35-летние исследования автора¹⁷, сказано: «Народное богатство (вместе с характеристикой его распределения) является одним из главных показателей экономической мощи страны и благосостояния ее жителей»¹⁸. Под народным богатством понимается «весь прошлый труд, овеществленный в сумме всех наличных в стране средств производства и предметов потребления в стоимостной их оценке»¹⁹.

Для оценки народного богатства на 1913 г. Вайнштейн избрал «метод инвентаризации, состоящий в оценке и суммировании отдельных имуществ страны», т. е. «метод прямой»²⁰. Он предложил черпать исходные данные из нескольких статистических источников (которые объединил в пять групп).

1. **Налоговая статистика**, т. е. данные обложения недвижимости городским налогом в городах с 1912 г. (пишет Вайнштейн, но муниципальный налог был введен раньше. – Г. У.).

2. **Статистика страхования имуществ от огня.**

3. **Данные переписей и специальных статистических обследований** имущества и доходов.

4. **Текущая статистика** за длительный период: капиталовложения, производство, внешняя торговля.

5. Различные материалы и данные **хозяйственной статистики.**

Что касается статистики страхования от огня, то, по мнению Вайнштейна, ее использование дает представление примерно о половине всего народного богатства. Вайнштейн пишет, что применение страховых данных для исчисления народного богатства имеет давнюю историю, в частности, эту статистику использовали Портер в Соединенном Королевстве (1801), Круг (1805) и Рюмелин (1863) – в Германии²¹.

Вайнштейн отмечал: «Статистика страхования имущества представляет собой непосредственный источник данных о стоимости материальных объектов, в объеме которой страховое учреждение отвечает за гибель имущества от стихийных бедствий... Из всех видов страхования имущества страхование от огня играет совершенно исключительную роль, и только о пользовании статистикой этого вида страхования может и будет идти речь»²².

Для современного исследователя встает вопрос: *можем ли мы повторить этот путь для оценки народного богатства в 1897 г. (привязка к переписи населения)?*

В ходе выявления и анализа источникового массива было установлено, что статистика страхования имущества в России в 1897 г. существовала, однако стояла задача оценить ее возможности в смысле достоверности и полноценности охвата.

В ходе выявления и оценки массовой статистики общего и губернского уровня нами были достигнуты некоторые результаты, о которых пойдет речь далее.

Перед тем, как перейти к изложению результатов, следует определить принципы, которые неуклонно выдерживались. Этих принципов два, и *первый* касается инвентаризации как метода сбора данных, а *второй* – сегментации сферы страхования.

Вайнштейн избрал метод инвентаризации, который, в случае применения *данных страхования от огня*, заключается в следующем:

1) определить количество строений на территории – губернии (по источникам всех категорий);

2) определить распределение владений по категориям (пример из старой статистики); выработать формуляр – какие категории выделяем;

3) их стоимость.

Нам же следует поставить такие вопросы при установлении степени погрешности: какова степень развития страхования по гу-

берниям? Или, формулируя иначе, какой % домовладений и прочего имущества был охвачен повсеместным страхованием?

3. Обзор источников по страхованию от огня

Для этих целей был проведен поиск массовой статистики общего и погубернского уровня. При этом поставлен вопрос о том, возможен ли для 1897 г. погубернский подсчет элементов.

Цифры Вайнштейна (1913) говорят о том, что страховые общества трех типов распределялись на рынке страхования следующим образом (табл. 1):

Таблица 1

| | Тип общества | Доля аккумулированных страховых сумм, % |
|---|---|---|
| 1 | Акционерные страховые общества (13–15 обществ) | 64 |
| 2 | Общества взаимного страхования | 12 |
| 3 | Публично-правовые общества (земские в земских губерниях и губернские в неземских губерниях) | 24 |

При этом в одном и том же регионе могли действовать общества разных типов (например, в Москве, около 1913 г. занимались страхованием от огня 16 акционерных обществ, городское взаимное общество и страховое общество губернского земства). При этом процент владений, оцененных и охваченных повсеместным страхованием, мог достигать в отдельных местностях 96,7 % (данные по Москве)²³. Одновременно, по нашим подсчетам, даже в Москве и Петербурге, дававшим до 28 % общероссийской страховой суммы, страхование владений не было 100-процентным и доходило до 85–95 %.

Другой принципиальный вопрос заключается в определении того, каково состояние статистики для 1897 г.

Рассмотрим имеющиеся источники по доступности и информативности.

а. Акционерные страховые общества

Существуют юбилейные издания²⁴, годовые отчеты обществ, сводные цифры в периодических изданиях.

Сводные данные по 13 крупнейшим обществам *на 1896 г.* есть в томе «Россия» энциклопедического словаря Брокгауза и Ефрона (см. раздел «Страхование». С. 374). Целью нашего поиска была *погубернская* статистика акционерных страховых обществах за 1897 г.

В годовых отчетах 12 акционерных страховых обществ погубернские материалы отсутствуют. Архивные материалы этих обществ рассыпаны по каждому владению, сводной статистики нет (или она не сохранилась).

В результате были найдены *два информативно ценных источника*, содержащих соответственно сведения за 1897 и 1899 гг.:

1. «Свод статистических данных акционерных страховых обществ по страхованию от огня за 1884–1903 гг.» (СПб., 1905).

2. «Статистические сведения по страхованию имущества (без производства) в городских поселениях Российской Империи за 1899 год».

Далее расскажем подробно о достоинствах и недостатках обоих источников.

Основным источником явился «Свод статистических данных акционерных страховых обществ по страхованию от огня за 1884–1903 гг.» (СПб., 1905. С. 15–39), содержащий *сведения по 48 губерниям за 1897 г.*

Свод состоит из шести таблиц, содержащих разные группировки данных:

- 1) погодные данные по категориям имущества;
- 2) погодные данные по предметам страхования;
- 3) погодное движение страховых сумм по категориям имущества и предметам страхования;
- 4) *погодное движение страховых сумм ПО ГУБЕРНИЯМ и категориям имущества;*
- 5) результаты страхования по категориям имущества и предметам страхования (по пятилетиям);
- 6) результаты страховых за 20 лет по категориям и классам имущества.

Для нас основным источником данных стала таблица 4, содержащая погубернские данные.

В чем сложность употребления данных? Классификация страхования (по этому и прочим источникам) развернута в двух направлениях – по категориям имущества и по предметам страхования.

Категории имуществ

| 7 рубрик (с 1884 по 1899 г. ²⁵) | 14 рубрик (с 1900 г.) |
|---|------------------------|
| 1) Без производства: городские | 1) Городские |
| 2) Без производства: сельские | 2) Сельские |
| 3) Фабричные | 3) Фабричные |
| 4) Прифабричные | 4) Прифабричные |
| 5) Сельскохозяйственные | 5) Усадебные |
| 6) Железнодорожные | 6) Железнодорожные |
| 7) Судовые | 7) Лесные |
| | 8) Ярмарочные |
| | 9) Театральные |
| | 10) Элеваторные |
| | 11) Пристанские |
| | 12) Судовые |
| | 13) Нефтяные |
| | 14) Остальные и разные |

Предметы страхования

- 1) строения
- 2) движимость и машины
- 3) товары

Встает вопрос: какую группировку лучше взять для статистики? Погубернские данные есть только по категориям имуществ, но и здесь «вариация» группировки. Например, для Санкт-Петербургской, Московской и большинства других губерний (1897) в таблице 4 даны категории: 1) Без производства: городские; 2) Без производства: сельские; 3) Фабричные; 4) Прифабричные; 5) Сельскохозяйственные и усадебные; 6) Разные (элеваторные).

Возникает и второй вопрос: о районировании и погубернской обеспеченности данных. В таблице 4 есть данные о 49 губерниях. По моим подсчетам, только Москва и Петербург (без губерний) давали 28 % страховой суммы. Это значит, что, возможно, целесообразно давать более подробные данные именно по столицам.

Обратимся ко второму источнику. Из четырех томов свода «Общая статистика акционерных страховых (от огня) обществ»²⁶ в томе 3 «Статистические сведения по категориям застрахованных от огня имуществ за 1884–1904 гг.» имеются *данные по губерниям на 1899 г.* При этом выделены категории: городские, сельские, уса-

дебные, фабричные, прифабричные, театральные, элеваторные, пристанские, лесные и др. (*это позволяет верифицировать данные при подсчетах по каждому обществу и по губерниям, чтобы определить тип и так погрешности*). «Статистические сведения... за 1899 год» дают сведения на 1899 г. по 58 губерниям, совпадающие с категорией «Без производства: городские» по предметам страхования:

- 1) строения;
- 2) движимость и машины;
- 3) товары.

Данные имеются по большему количеству губерний, чем в первом случае, но их использование требует аппроксимации, в случае которой следует взвесить все «за» и «против».

Следует отметить, что «Источник-1897» и «Источник-1899» хорошо корреспондируются. Таким образом, насущным остается вопрос о *классификации сводных погубернских данных*.

Кроме того, существуют юбилейные издания²⁷, годовые отчеты обществ, сводные цифры в периодических изданиях.

Сводные данные по 13 крупнейшим обществам *на 1896 г.* есть в томе «Россия» энциклопедического словаря Брокгауза и Ефрона.

В широко цитируемом своде «Акционерное страхование от огня в России. 1827–1910 гг.»²⁸ погубернских данных нет, только общие. (Это, однако, *позволяет верифицировать данные при подсчетах по каждому обществу*.)

Общие данные за 1897 г. (без разбивки по губерниям) также имеются в отчетах 18 обществ, опубликованных в журнале «Страховое обозрение» (1898, № 2–5 и 7).

б. Общества взаимного страхования (городские)

Для изучения этих страховых обществ источниками статистических данных являются *юбилейные издания*; сводные *статистические данные по губерниям* (1897, 85 обществ), опубликованные в журнале «Вестник взаимного страхования» (1898, май–июнь; 1899, май–июнь); некоторые *годовые отчеты*, например, отчет по Петербургу за 1899 г., с разбивкой по каменным и деревянным постройкам, и там же данные за 1897 г.; отчет по Москве за 1899 г.²⁹ Особую группу источников представляют выявленные в ГАРФ губернаторские отчеты, но сведения о страховании в них для конца XIX в. фрагментарны.

Отличие обществ взаимного страхования от акционерных страховых обществ было в механизме управления, а именно, по словам одного из теоретиков страхового дела А. Леонова: «Идея взаимного страхования – кроме гарантии от пожарных убытков страхователя... из страхового дела создать дело взаимопомощи для всего населения данного места: города, уезда, губернии... придя на помощь... интересам всего населения, а не личным интересам какого-то кружка капиталистов. ...Все члены-страхователи взаимно-страхового общества – равноправные соучастники одного и того же общественного дела, – хозяева его...»³⁰ Хозяевами на деле были не все страхователи, а акционеры.

Деятели взаимного страхования считали, что они проводят более тщательную оценку имущества (с обязательным осмотром), чем в акционерных компаниях.

Книга Леонова дает интересные цифры (1896), позволяющие нам оценить роль обществ взаимного страхования при определении статистики народного богатства: «Из отчетов за 1896 год в акционерных обществах было застраховано имущество на сумму 4 миллиарда 356 млн, причем запасный капитал этих обществ составлял 35 млн руб. Общества же взаимного страхования имели у себя застрахованных имущество на сумму 675 млн при обеспечении в сумму 15 ¹/₄ млн руб.»³¹ Главным отличием в общественно-нравственном смысле было то, что часть средств общества взаимного страхования отчисляли на содержание пожарных команд в своей местности и на другие противопожарные меры.

В 1894 г. в Российской империи было 80 взаимно-страховых обществ, в 1897 г. – 89³². К 1909 г. взаимным страхованием было охвачено 159 городов в рамках общероссийского Взаимно-страхового союза (назывался также Пензенским, по месту учреждения), созданного в 1890 г. и регулярно проводившего съезды³³. Так, четвертый съезд состоялся в мае 1897 г. в Петербурге³⁴.

Рассмотрим подробнее основные источники статистики.

Журнал «Вестник взаимного страхования» содержит информацию за 1897 г. по 84 городским обществам (с общей стоимостью застрахованных имущества на 707,3 млн руб.), из которых 41 город является губернским³⁵. Данные неподробные (без разделения по типам имущества и видам недвижимости) – показана ОБЩАЯ стоимость застрахованных имущества.

Отчеты отдельных губернских обществ за 1897 г. – имеются частично. Ряд цифр есть в юбилейных сборниках взаимно-страховых обществ (отдельно по недвижимости и движимости).

Примеры по юбилейным изданиям: есть по Москве (статистика 1897 г.), Тульской губернии (нет статистики 1897 г.), Пермской губ. (нет статистики 1897 г., Пермь-город – статистика 1897 г.), Казани (есть статистика 1897 г.), Астрахани (статистика 1897 г., в том числе по количеству застрахованных владений и по виду построек: каменные, смешанные, деревянные)³⁶.

Есть отчеты по Московскому и Петербургскому обществам, но пока они найдены только за 1899 г. В них применена *классификация по количеству имуществ и страховой сумме, по количеству застрахованных владений и по виду построек: каменные, смешанные, деревянные.*

в. Публично-правовые общества (земские в земских губерниях и губернские в неземских губерниях)

Отдельно от городских обществ взаимного страхования в литературе до 1917 г. рассмотрен вопрос о земском страховании. Земское страхование было введено по указу 1864 г., но не сразу во всех губерниях, а по мере возможности. Так, к 1890 г. обязательное и добровольное страхование осуществлялось в 35 губерниях³⁷.

Для погубернских (сельских) материалов взаимного страхования за 1897 г. были выявлены в качестве основного источника *«Материалы по статистике и организации взаимного земского перестрахования имуществ от огня»*. (Вып. без номера. Рязань, 1907; Вып. 4. Рязань, 1910).

Выпуск без номера сборника содержит статистику за 1897 г. по двум параметрам (количество страхований, общая страховая сумма, распределение по недвижимости и движимости) *по 17 губерниям*³⁸:

Выпуск 4 того же сборника *«Материалы по статистике и организации взаимного земского перестрахования имуществ от огня»* содержит статистику за 1897 г. *по 26 губерниям* (всего же представлено 30 губерний)³⁹.

Параметры те же: количество страхований, общая страховая сумма, распределение по недвижимости и движимости.

Однако в отличие от сборника 1907 г. в сборнике 1910 г. страхование разделено по категориям: города, селения, усадьбы, прочие (местечки, села, деревни, хутора, урочища и станции). Не все губернии имеют рубрикацию по категориям.

Использование сводных данных из обоих сборников дает общие минимальные данные по 30 губерниям из 34 земских (оттуда, впрочем, надо вычлениить территории, находящиеся в нынешних административно-территориальных границах России). Данные в россыпи (надо выбирать по одной строчке из множества таблиц).

Также для уточнения данных были использованы губернаторские отчеты из ГАРФ (выявлены молодым историком О. Павленко) и статистические отчеты / ежегодники по губерниям (просмотрены, например, Вятская, Калужская, Московская, Оренбургская, Пермская, Симбирская, Ставропольская, Саратовская, Тобольская).

Большинство источников не дает классификации по категориям имуществ (городские, сельские, фабричные и т. д. – здесь есть две первые) и предметам страхования (строения, движимость, товары – здесь есть два первых). Ранее анализ статистики акционерных страховых компаний давал возможность такой классификации.

* * *

В качестве вывода следует отметить, что представленный в статье обзор источников показывает, что на сегодняшний день пока нет полной картины по всем губерниям. Очевидно и то, что большинство источников (кроме статистики акционерных страховых компаний) не дает классификации по категориям имуществ и предметам страхования.

Потому неясно, как группировать эти данные, чтобы мы имели однотипные статистические ряды для всех сегментов страхования.

Таким образом, основной проблемой для сбора и обработки статистики продолжает оставаться классификация сводных погубернских данных.

Примечания

¹ Среди серьезных работ российских историков, посвященных страхованию, можно назвать исследования Ю. А. Петрова и С. В. Ильина: Yuri A. Petrov, Russia: Early expansion, state involvement, and re-emergence of the insurance industry // World Insurance: The Evolution of a Global Risk Network (Peter Borscheid and Niels Viggo Haueter, eds.). Oxford: Oxford University Press, 2012. P. 213–237; Ильин С. В. Страховое дело в России (XIX – начало XX в.). М., 2001.

² Возможности использования массовой статистики для сравнительного изучения регионов продемонстрировал доклад А. М. Маркевича «Экономическое развитие позднеимперской России в региональной перспективе» на конференции в Йельском университете. URL: http://www.econ.yale.edu/~egcenter/Markevich_Yale_conference.pdf

³ Исторический очерк двадцатипятилетней деятельности Пензенского и Российского союзов обществ взаимного от огня страхования. Пг., 1915. С. 13.

⁴ ПСЗ I. Т. XXII. № 16407. П. 20.

⁵ Там же.

⁶ См.: Воблый К. Г. Основы экономии страхования. Киев, 1915. С. 241–242, 248–249.

⁷ Там же. С. 261.

⁸ Максимов Е. Д. Земское страхование и его роль в экономической жизни страны. Ч. I. Страхование построек от огня. СПб., 1890. С. 9.

⁹ ПСЗ II. Т. XXVI. № 37478.

¹⁰ Максимов Е. Д. Земское страхование и его роль в экономической жизни страны. С. 2.

¹¹ Исторический очерк двадцатипятилетней деятельности Пензенского и Российского Союзов обществ взаимного от огня страхования. С. 150.

¹² Семенов М. И. Пожары и страхование от огня в г. Москве. М., б. г. С. 3.

¹³ Акционерное страхование от огня в России 1827–1910. (Издание Тарифного отдела Акционерных страховых обществ). СПб., 1912. С. 3.

¹⁴ Там же.

¹⁵ См.: Там же. С. I.

¹⁶ Там же. С. 1.

¹⁷ В том числе размышления во время пребывания в лагерях строгого режима в Карлаге, 1941–1948.

¹⁸ Вайнштейн А. Л. Народное богатство и народнохозяйственное накопление предреволюционной России. М., 1960. С. 56.

¹⁹ Струмилин С. Предисловие // Вайнштейн А. Л. Народное богатство и народнохозяйственное накопление предреволюционной России. С. 4.

²⁰ Вайнштейн А. Л. Народное богатство. С. 82–83.

²¹ Там же. С. 97.

²² Там же.

²³ Семенов М. И. Пожары и страхование от огня в г. Москве. М., б. г. Чертеж 28.

²⁴ В память 75-летнего юбилея Первого Российского страхового общества... СПб., 1903 (есть общие данные 1897, по Москве и Петербургу погодные, погубернских данных нет).

²⁵ Эта дата связана с введением промыслового налога.

²⁶ Общая статистика акционерных страховых (от огня) обществ. СПб., 1906.

²⁷ В память 75-летнего юбилея Первого Российского страхового общества...

²⁸ Акционерное страхование от огня в России. 1827–1910 гг. СПб., 1912.

²⁹ Отчет правления С.-Петербургского городского общества взаимного от огня страхования за тридцать четвертый год, с 1 января 1899 по 1 января 1900. СПб., 1900; Отчет Московского городского общества взаимного от огня страхования. Год одиннадцатый, с 1 января 1899 по 1 января 1900. М., 1900.

³⁰ Леонов Ал. Акционерное и взаимное страхование. СПб., 1898. С. 13.

³¹ Там же. С. 19.

³² Там же. С. 22.

³³ Якимов И. С. Двадцатипятилетие Общества взаимного от огня страхования имуществ в Казани. Казань, 1909. С. 3.

³⁴ Белоцветов Н. Пожарно-страховое дело в 1897 году // Страховое обозрение. 1898. № 1. С. 2.

³⁵ Вестник взаимного страхования. 1898. Май–июнь. С. 19–25.

³⁶ Московское городское общество взаимного от огня страхования за 25 лет (1888–1913): Очерк возникновения и развития. М., 1913; Отчет Московского городского общества взаимного от огня страхования. Год одиннадцатый. С 1 января 1899 г. до 1 января 1900 г. М., 1900 (*данные за 1899 г. по количеству имуществ и страховой сумме, по количеству застрахованных владений и по виду построек: каменные, смешанные, деревянные*); Краткий очерк учреждения, развития и деятельности Тульского общества взаимного страхования имуществ от огня за 50 лет. 1863–1913. Тула, 1913; Краткий очерк учреждения, развития и деятельности Пермского общества взаимного страхования имуществ от огня за 50 лет. 1864–1914. Пермь, 1914; Якимов И. С. Двадцатипятилетие общества взаимного страхования от огня имуществ в Казани. 15 сентября 1884–15 сентября 1909. Казань, 1909; Исторический очерк и отчет о деятельности Астраханского общества взаимного страхования от огня имуществ за 25 лет его существования (с 7 февраля 1884 по 1 января 1909). Астрахань, 1909; Белоусов И. М. Пятидесятилетний очерк Пермского городского общества взаимного страхования от огня имуществ. Пермь, 1914; Отчет правления Санкт-Петербургского городского общества взаимного от огня страхования за 34-й год. С 1 января 1899 г. до 1 января 1900 г. М., 1900 (*данные за 1899 г. по количеству имуществ и страховой сумме, по количеству застрахованных владений и по виду построек: каменные, смешанные, деревянные*).

³⁷ Максимов Е. Д. Земское страхование и его роль в экономической жизни страны. 1. Страхование построек от огня. М., 1890. С. 2.

³⁸ По губерниям – Вологодской, Казанской, Курской, Московской, Нижегородской, Новгородской, Пензенской, Псковской, Рязанской, Самарской, Саратовской, Симбирской, Смоленской, Тамбовской, Тульской, Уфимской, Ярославской.

³⁹ Вдобавок к вышеназванным, по 10 губерниям – Владимирской, Воронежской, Вятской, Екатеринославской, Калужской, Костромской, Орловской, Полтавской, С.-Петербургской, Таврической.

Однако нет в этом своде губерний – Пензенской (в материалах 1907 г. есть, здесь же только с 1900 г.), Псковской (в материалах 1907 г. есть, здесь общие данные за 1890–1899 гг.), Симбирской (в материалах 1907 г. есть, здесь же только с 1900 г.), Тамбовской (в материалах 1907 г. есть, здесь же только с 1903 г.), Ярославской (в материалах 1907 г. есть, здесь же только с 1901 г.).

История советской экономики

Роль иностранной технической помощи в создании и развитии советской бронетанковой промышленности (1925–1935)

***Аннотация:** Статья посвящена оценке роли и значения опыта передовых индустриальных стран Запада в создании и развитии одной из важнейших отраслей оборонной промышленности – танкостроения. Рассматриваются роль контактов с различными странами и влияние этих связей на становление отечественного танкопрома. Большое внимание уделяется развитию подходов советского руководства к заимствованию иностранного технического опыта: приобретению образцов, лицензий и технологий. В этом же контексте рассматриваются вопросы промышленного шпионажа.*

***Ключевые слова:** импортозамещение, НКТП, НКО, оборонная промышленность, танкостроение, двигателестроение, танки, НИОКР, Халепский, Гинзбург, Орджоникидзе, Ворошилов, Сталин, Дж. У. Кристи, Вилкерс, технологии двойного назначения, зарубежный промышленный опыт, иностранная техническая помощь.*

На полях сражений XX в. одним из важнейших новых символов войны стал танк. Эта боевая машина, появившаяся в позиционных мясорубках Первой мировой войны, сперва неуклюжая и тихоходная, стала впоследствии главной ударной силой сухопутных войск и сохраняет это значение до сих пор. Однако танк является лишь верхушкой айсберга, представляющего собой сложную систему взаимосвязей различных отраслей промышленности, научно-исследовательских учреждений и конструкторских бюро.

Статья посвящена проблеме использования зарубежного опыта в ходе модернизации советской оборонной промышленности в период с 1927 по 1935 г. на примере танковой промышленности. Мы стремились выявить основные направления, по которым происходило привлечение зарубежного опыта в процессе модерни-

* Верещак Максим Иосифович – аспирант (Институт российской истории РАН).

зации оборонной промышленности в СССР в названный период. Избранный нами период развития оборонной промышленности в СССР с той или иной степенью проработанности нашел отражение в трудах таких отечественных историков, как Н. С. Симонов¹, М. Ю. Мухин², И. В. Быстрова³, М. Н. Свириной⁴, Д. Н. Болотин⁵, Н. И. Вернидуб⁶, и зарубежных историков-советологов, таких как Леннарт Самуэльсон⁷, Sally W. Stoecker⁸, Antony C. Sutton⁹. Однако вопрос об использовании зарубежного опыта при становлении и модернизации военно-промышленного комплекса в работах этих и других авторов, как правило, выпадал из фокуса внимания.

Модернизация советской оборонной промышленности долго оставалась закрытой темой. Это было связано с тем, что большая часть информации, связанной с деятельностью оборонно-промышленного комплекса и вооруженных сил в СССР, традиционно относилась к категории «секретной». Исследования аспекта применения зарубежного опыта в ходе модернизации оборонно-промышленного комплекса СССР были также нежелательны по многим причинам: из-за крайней закрытости архивных источников, политико-идеологических установок, провозглашавших «самобытность» отечественного развития и «ничтожность» значения зарубежного опыта. В основном поощрялось исследование развития советской оборонной промышленности в ходе Великой Отечественной войны, что же касалось предвоенных лет и в особенности интересующего нас периода, то они долгое время оставались в тени.

С падением СССР, когда многие идеологические установки потеряли значение и для исследователей открылись архивы, появилась возможность беспристрастно взглянуть на реальное положение дел в советской военной индустрии.

В целом же знакомство с историей вопроса позволяет сделать вывод, что использование зарубежного опыта при становлении и модернизации советского военно-промышленного комплекса в исторических работах, как правило, не находилось в фокусе внимания ученых.

Отсутствие работ в СССР, напрямую относящихся к данной теме, может быть объяснено следующими причинами. Одной из первых надо назвать идеологические установки¹⁰, сформировавшиеся еще во времена борьбы с «безродным космополитизмом» и «низкопоклонством перед Западом» и повлекшие за собой так-

тику замалчивания применения зарубежного опыта во многих отраслях народного хозяйства СССР¹¹.

Вторая трудность объективного анализа строительства военно-промышленного комплекса в СССР во многом связана с внутриведомственными противоречиями, поскольку написание истории создания той или иной отрасли промышленности находилось под влиянием соперничавших конструкторских школ¹², производственных учреждений или конкурирующих группировок в соответствующих министерствах. В результате такого соперничества в исторических работах, посвященных отдельным отраслям, наблюдается стремление одной конкурирующей стороны всячески «выпячивать» свои заслуги за счет преуменьшения достижений другой, при этом зарубежная помощь практически замалчивается¹³.

Далее необходимо подчеркнуть те трудности, с которыми сталкивался любой исследователь, пожелавший в советское время получить доступ к архивам, содержащим документы по решениям Советского правительства о приобретении образцов западной техники и технологий. Эти трудности не могли не сказаться отрицательно на советской историографии.

Еще одной причиной малой изученности темы нашего исследования можно назвать «цензурный аспект». Дело в том, что воспоминания советских военных и хозяйственных деятелей писались или публиковались в период холодной войны, поэтому из мемуаров по цензурным соображениям зачастую изымались моменты, связанные с положительными оценками получения и применения западного опыта и иностранной технической помощи.

И, наконец, стоит указать на проблему получения и перевода зарубежных источников и исследований, которая в советское время возникала не только у советских историков, но и у западных исследователей, отрезанных от советских архивов и вынужденных использовать лишь скудные открытые публикации¹⁴. Еще одной причиной можно считать отсутствие интереса к данному аспекту, которое может быть объяснено как недостаточной информированностью исследователей, так и трудностями, связанными с изучением работ на иностранных языках, а также общей неперспективностью темы в СССР.

За двадцать с лишним лет, прошедших с момента распада СССР, открытия многих советских архивов и падения границ для получения информации из-за рубежа, приходится констатировать, что за исключением работы Д. А. Соболева и Д. Б. Хазанова

«Немецкий след в истории отечественной авиации»¹⁵, в которой наиболее полно прослеживается история сотрудничества с Германией в области строительства летательных аппаратов, и цикла статей М. Ю. Мухина «Амторг: американский след в советской оборонке»¹⁶, специальных исследований по данному вопросу не предпринималось. Интересующемуся данной темой приходится либо по крупицам выбирать из рассыпанных по монографиям, статьям и сборникам документов необходимые факты, либо проводить самостоятельно архивные изыскания.

Актуальность выбранной темы статьи определяется тем, что в настоящее время применение зарубежного опыта в ходе модернизации военной промышленности в СССР по-прежнему остается недостаточно изученным аспектом тех процессов, которые происходили в стране в интересующий нас период. Тема представляет несомненный интерес по той причине, что Советский Союз во второй половине 20-х и первой половине 30-х годов XX в. осуществлял масштабную модернизацию всего народного хозяйства в целом и промышленного сектора экономики в частности. СССР остро нуждался в создании новых отраслей производства и модернизации имеющихся¹⁷. Модернизация оборонной промышленности СССР осуществлялась по трем основным направлениям: расширение существующих предприятий, производивших военную технику и вооружение; создание новых предприятий и целых отраслей военной промышленности; заведомое приспособление гражданской индустрии для выпуска продукции двойного назначения в мирное время и подготовка перестройки производства для нужд военного времени, называемая иначе «мобилизационная подготовка промышленности»¹⁸. Военной промышленности руководители Советского государства уделяли особое внимание. Решения, касающиеся направлений развития военно-промышленного комплекса, принимались на самом высоком государственном уровне. Осознание того, что реализация подобной модернизации невозможна без использования внешних источников, привело не только к привлечению иностранных специалистов и консультантов, которые могли помочь в обучении кадров и налаживании производственных цепочек, но и к покупке как отдельных образцов вооружений, так и лицензий на их производство¹⁹. Также необходимо отметить, что на возможности сотрудничества влияли как политические, так и экономические факторы, вплоть до банального дефицита валюты²⁰.

Перед глазами высшего руководства СССР стоял пример неудач Российской империи в оснащении вооруженных сил всем необходимым в ходе Первой мировой войны²¹. Была осознана взаимосвязь между общим развитием производительных сил государства и способностью наращивать военное производство в ходе боевых действий²².

Использование зарубежного опыта в такой важнейшей отрасли оборонной промышленности, как производство бронетанковой техники, а также в непосредственно связанных с ней производствах представляется наиболее интересным. Выбранная нами отрасль была и остается связанной с производством сложной техники, насыщенной новейшими разработками, поэтому в ней, как в никакой другой, отразились все сложности и достижения процесса обновления, а также освоения чужого опыта.

Рассматривая историю танкостроения в нашей стране, необходимо оценить состояние машиностроения в императорской России. Серийного производства гусеничной техники общехозяйственного назначения, ставшей в дальнейшем основой для выпуска танков, в России не существовало. Если в Западной Европе и США выпускались паровые и бензомоторные трактора, как колесные, так и гусеничные, то в России не существовало ни одного предприятия, способного производить такую технику в промышленных количествах. Причин тому было несколько: во-первых, бедность основной массы населения и, соответственно, отсутствие платежеспособного спроса на сельхозтехнику; во-вторых, незаинтересованность руководства страны в приобретении подобной техники на постоянной основе; в-третьих, технические сложности, возникающие с освоением и производством этого вида продукции.

В России использовались трактора иностранного производства, например, гусеничный трактор «Холт» и другие модели, но их применение было отнюдь не повсеместно. Хотя ценность колесных тракторов в качестве тягачей для артиллерийских орудий вполне осознавалась отдельными представителями Военного министерства, ничего последовательного для внедрения подобной техники сделано не было.

Любопытно отметить, что прототип гусеничного трактора был построен в Российской империи еще в конце XIX в. крестьянином-изобретателем Федором Блиновым. Департамент торговли и мануфактур выдал Блинову Привилегию (аналог патента) в 1879 г.,

однако дальнейшего развития это изобретение не получило²³, а промышленное производство тракторов в России появилось лишь во второй половине 1920-х гг.

Первая мировая война остро выявила потребность в моторизации армии и ее оснащении механическими транспортными средствами. Использование грузовых автомашин и тракторов позволяло оперативно перемещать войска и обеспечивать их всем необходимым. Достаточно привести пример знаменитого «Марнского такси», позволившего французам спасти почти проигранную битву за Париж, или вспомнить решающую роль автотранспорта французской армии в сражении за Верден в 1916 г. Неудивительно, что армии воюющих государств стали насыщаться различными транспортными средствами, приводимыми в движение двигателями внутреннего сгорания или паровыми машинами. Но, как уже было отмечено выше, автомобильная промышленность России находилась в зачаточном состоянии.

Когда в ходе боев выявилось преимущество бронированных самоходных машин, в первую очередь бронеавтомобилей, то основой для создания русских бронесил стали автомобили и шасси британских машин «Остин» и «Бедфорд» и французских «Рено» и «Пежо»²⁴. Также предпринимались попытки построить гусеничные бронированные машины на основе шасси американского трактора «Холт»²⁵. В целом можно сказать, что индустрия производства автомобилей, гусеничной и бронетанковой техники так и не сложилась²⁶.

Гражданская война вызвала коллапс производства сложной техники, поэтому многие строившиеся под выпуск иностранных моделей автомобилей заводы остались в стадии «незавершенки». В ходе междоусобной борьбы практически до нуля свелось производство сложной техники, исключением стало изготовление партии танков «Русский Рено» в 1920 г.²⁷

Восстановление экономики закончилось к 1925 г., и к тому же времени относятся планы создания мотомеханизированных частей РККА.

Для бронетанковых войск в 1926 г. была разработана трехлетняя программа танкостроения, предусматривавшая создание целого ряда образцов. Примером неудачной разработки является опытный маневренный танк, разрабатывавшийся под индексом Т-12/Т-24. Начало работ по этому танку датируется 1927 г., в основе проекта лежал американский танк Т1.Е1 фирмы

«Каннингхэм»²⁸, концепция данного проекта предусматривала использование иностранных узлов и агрегатов. Предполагалось, что «маневренные танки» станут основой танковых войск Красной Армии. Двигатель для этой модели разрабатывался на основе авиационного двигателя «Испано». Однако из-за слабости отечественных конструкторских кадров и отсутствия промышленной базы работа продвигалась очень медленно и в итоге была признана неперспективной²⁹.

За несколько лет упорных работ так и не удалось создать полноценной боевой машины, пригодной к серийному производству, в итоге пришлось обратиться к западному опыту. Единственной более или менее удачной моделью, выпускаемой серийно, был малый танк сопровождения МС-1, разработанный на основе французского танка «Рено» FC-17 времен Первой мировой войны³⁰. Принятие на вооружение танка МС-1 стало вынужденной мерой ввиду того, что ничего более современного разработать не удалось. Главным достоинством данной модели являлось то, что отечественная промышленность могла справиться с ее серийным выпуском³¹.

Подобная ситуация сложилась и при создании нового легкого танка («танка поддержки») Т-19. Отечественные конструкторы оказались неспособны довести изделие до нужной заказчику степени готовности³². Все это заставило руководство страны в 1929 г. принять решение об обращении за зарубежной помощью.

В ноябре 1929 г. постановлением РВС было создано «Управление механизации и моторизации Красной Армии». Начальником Управления стал И. А. Халепский, до этого занимавший должность начальника военно-технического управления РККА³³. И уже в конце ноября Халепский выступил на заседании Коллегии Главного управления военной промышленности (ГУВП) под председательством Г. К. Орджоникидзе с докладом, в котором подводились неутешительные итоги работы над созданием новых отечественных танков в установленные сроки³⁴. Кроме того, при сопоставлении зарубежных танков с проектируемыми отечественными становилась очевидной неэффективность разработки новых конструкций исключительно собственными силами. Итогом стало решение Политбюро ЦК ВКП(б) от 5 декабря 1929 г.³⁵, в котором говорилось об использовании зарубежного опыта по следующим направлениям:

1. Приглашение в Советский Союз зарубежных конструкторов для разработки новых моделей.

2. Отправка за рубеж специалистов для получения необходимых знаний и опыта.

3. Закупка у иностранных фирм образцов танков для их изучения.

4. Приобретение лицензий на производство наиболее подходящих моделей.

5. Получение технической помощи от иностранных фирм³⁶.

У советских военных уже имелся некоторый опыт эксплуатации новой военной техники. В советско-германской танковой школе «КАМА» (Казань-Мальбрандт) в качестве учебных машин использовались опытные немецкие танки, произведенные фирмами «Крупп», «Рейнметалл» и «Даймлер-Бенц». По документам эти танки проходили под маркой сельхозтехники «Гросстрактор» и «Лейхтетрактор»³⁷. Хотя названные танки были экспериментальными и для самих немцев, отработывавших на них различные практические решения, для советских командиров знакомство с этими машинами стало ценным опытом, заставившим внести коррективы в текущие разработки. По немецким технологиям осуществлялась сварная конструкция броневых корпусов, конструкция танковых прицелов, а также спаренная установка пушек и пулемета при вооружении башни танка³⁸. Следует отметить, что «Гросстрактор» фирмы «Даймлер-Бенц», который обладал способностью плавать, стал образцом для создания таких отечественных плавающих танков, как ПТ-1 и ПТ-А³⁹.

К сожалению, заимствовались не только удачные решения, но и те, которые потом сами немцы признали тупиковыми: например, конструктивное размещение командира танка не в башне, а в корпусе (немцы от этого в дальнейшем отказались)⁴⁰.

Еще до принятия решения Политбюро, в феврале 1928 г., уже был заключен контракт, обошедшийся Советскому правительству в 70 тыс. долларов, с немецким конструктором Йозефом Фольмером на создание технического проекта легкого танка массой 8 тонн⁴¹. Фольмер был известным конструктором, создателем тяжелого танка А-7V, поступившего на вооружение немецкой армии в 1917 г., и легких танков LK-1 и LK-2. После Первой мировой войны он жил в Швеции, где на фирме «Ланцверг» в 1921 г. разработал для шведской армии танк М-21⁴². Пример с привлечением к сотрудничеству Фольмера весьма показателен: почва для развер-

тивания активной работы с зарубежными инженерами в СССР была подготовлена.

В 1929 г. был создан Технический комитет (ТЕКО) для обмена техническим опытом в области автотракторного и бронетанкового дела⁴³. В создании ТЕКО была заинтересована не только советская, но и немецкая сторона, т. к. по Версальскому договору Германии запрещено было разрабатывать военную технику и все работы по созданию и испытанию новых вооружений немецкое правительство было вынуждено вести либо нелегально на собственной территории, либо за рубежом, сотрудничая с иностранными фирмами. Танки разрабатывались и производились в Швеции, в Швеции же на фирме «Бофорс» создавали автоматические зенитные пушки. Такое же положение наблюдалось в авиационной и в других отраслях военного производства: проектирование подводных лодок немцы вели в Голландии⁴⁴, в Голландию же перебрался известный немецкий авиаконструктор Антон Фоккер.

30 декабря 1929 г. созданная незадолго до этого закупочная комиссия под руководством уже упомянутого И. А. Халепского и его заместителя, начальника инженерно-конструкторского бюро по танкам С. А. Гинзбурга отбыла за границу для ознакомления с автобронетанковой техникой и для закупок ее образцов, а также для размещения заказов на разработку проектов по советским спецификациям. Планировалось посетить следующие страны: Францию, Чехословакию, Италию, Великобританию и США. Халепский представлял интересы военного ведомства, в задачи Гинзбурга входило соотнесение предстоящих заказов с возможностями отечественной промышленности⁴⁵.

Первой страной, которую посетила комиссия, стала Германия, где перспективные закупки сделать не удалось. Второй страной визита была Великобритания, именно там был создан первый серийный образец танка, примененный на полях Первой мировой войны. Были начаты переговоры с фирмой «Виккерс» – на тот момент безусловным мировым лидером в области создания бронетанковой техники – о закупке различных образцов, от миниатюрных танкеток до тяжелых многобашенных танков⁴⁶. Интересно отметить, что представители СССР при выборе моделей для потенциальных закупок руководствовались коммерческим каталогом фирмы, что указывает на низкий уровень информированности советской стороны⁴⁷. Согласно составленному в Москве плану предстояло приобрести следующие образцы:

- танкетку Карден-Ллойд,
- легкий танк сопровождения Виккерс 6 тонн,
- танк-мидиум, или Виккерс 12 тонн
- тяжелый танк Индепендент.

Комиссия была крайне ограничена в денежных средствах, поэтому советские представители желали купить все в единичном экземпляре, но с предоставлением всей технической документации и чертежей. На это фирма «Виккерс» ответила отказом⁴⁸. Начался второй раунд переговоров, в котором, помимо И. А. Халепского, приняли участие представители АРКОСа, выполнявшего функции торгового представителя СССР в Великобритании из-за сложных дипломатических отношений между этими странами. В результате было закуплено значительно большее, чем планировалось, количество образцов⁴⁹. Танкеток было приобретено 20 штук, легких 6-тонных танков 15 штук, танков-мидиум, по одним данным, 3 штуки, по другим – 5. Продавать Советскому Союзу тяжелый танк компания «Виккерс» отказалась. Было предложено разработать для РККА специальный проект танка, но это обременялось требованиями купить «в нагрузку» еще до 20 штук легких танков и танкеток. Это условие было финансово обременительно, и Комиссия не приняла предложения «Виккерс». Однако удалось добиться, чтобы «Виккерс» передала танки со всей документацией и чертежами и взяла на себя обязательство осуществлять технические консультации в процессе производства, а также сообщать обо всех улучшениях и изменениях конструкции в течение трех лет⁵⁰.

После Великобритании Комиссия отправилась в США. Там велись переговоры с фирмой «Каннингхэм» о приобретении танка T1.E1, ставшего прототипом для отечественного танка Т-12. Однако подробное ознакомление с образцами продукции разочаровало членов Комиссии: реальные характеристики танков оказались ниже, чем заявленные. К тому же фирма выдвинула неприемлемые для советской стороны условия: в закупке единичных образцов было отказано; фирма предложила закупить 50 танков с гарантированной 50%-й предоплатой⁵¹.

Еще в Москве И. А. Халепский изучил рекламный проспект фирмы «U. S. Wheel Track Layer Corporation» американского конструктора Джона Уолтера Кристи. Халепского заинтересовал танк M1928, который, согласно проспекту, имел двойной колесно-гусеничный движитель и мог развивать скорость на колесах до 100 км/час. Изначально танки с подобными характери-

стиками брать на вооружение Красной Армии не предполагалось, тем не менее Халепский считал необходимым ознакомиться с ним поближе⁵². Кристи охотно пошел навстречу И. А. Халепскому и представил усовершенствованную модель танка М940. Танк произвел сильное впечатление на Халепского; кроме того, он отметил и готовность Кристи к сотрудничеству. Так как США уже вошли в период Великой депрессии, Дж. У. Кристи проявил уступчивость и в ходе переговоров согласился продать советским представителям два своих танка, а также право на производство, продажу и использование выпущенных машин внутри границ СССР сроком на 10 лет⁵³. Аргументируя покупку танков Кристи, И. А. Халепский указывал, что предыдущая модель М1931 была приобретена армией Соединенных Штатов, и сообщал, что закупленная им модель относительно проста для внедрения ее в производство. Следует отметить, что Кристи одновременно вел переговоры с представителем Польши, которая в те годы воспринималась руководством СССР как один из потенциальных противников, и Халепский предполагал, что возможная покупка поляками танков создаст «очень невыгодное соотношение с точки зрения применения танковых частей»⁵⁴.

Контракт с Дж. У. Кристи был заключен 28 апреля 1930 г. на общую сумму 164 тыс. долларов⁵⁵.

Деятельность И. А. Халепского стала предметом расследования Комиссии Фиша в Конгрессе США, советского представителя обвинили в посещении американских арсеналов с целью выведывания военных тайн. Военный министр США во время публичных слушаний высмеял эти досужие вымыслы, поскольку Халепский государственные арсеналы не посещал⁵⁶.

Вернувшись в Европу, члены Комиссии отправились во Францию для ведения переговоров с фирмой «Ситроен» об оказании технической помощи в выпуске полугусеничных шасси с двигателем конструкции «Кегресса» путем приспособления его к грузовому автомобилю «Форд-А» (в русском варианте ГАЗ-АА), выпуск которого начинался в СССР. Переговоры зашли в тупик из-за понятного нежелания французской фирмы продавать единичные экземпляры со всей документацией. «Ситроен» выдвинула условие: закупить несколько партий готовых вездеходов с возможной дальнейшей локализацией производства в Советском Союзе. В итоге стороны к соглашению не пришли, переговоры закончились ничем⁵⁷.

Попытки приобрести образцы новейших французских танков наталкивались на стойкое нежелание компаний демонстрировать советским представителям свои актуальные разработки, в лучшем случае им предъявлялись устаревшие образцы⁵⁸.

В Чехословакии Комиссия рассматривала возможность закупки полноприводных автомобильных шасси и скоростных тягачей на тех же условиях: приобретается минимальное количество экземпляров с полной технической документацией. Понятно, что и здесь взаимопонимание не было достигнуто.

В Италии велись переговоры с фирмой «Фиат-Ансальдо»⁵⁹, завершившиеся подписанием протокола о намерениях в конструировании тяжелого танка по советской спецификации. Намечавшееся сотрудничество этим протоколом и ограничилось.

Стоит отметить, что советская сторона не брезговала сведениями, полученными в результате открытого шпионажа. Во время второго визита в Великобританию заместитель И. А. Халепского С. А. Гинзбург на полигоне фирмы «Виккерс» заметил образец нового танка, трехбашенного «Виккерс» 16 тонн. Британцы отказались сообщить Гинзбургу технические характеристики машины, мотивируя это тем, что образец должен поступить на вооружение британской армии. Гинзбург дезинформировал англичан, сообщив, что такой танк советской стороной уже приобретен и сейчас идет оформление необходимых документов. Благодаря этой уловке удалось узнать характеристики нового танка. Полученную информацию Гинзбург изложил в докладе Халепскому. Хотя танк купить не удалось, эти данные легли в основу создания советского среднего танка Т-28⁶⁰. Таким же путем на основе британской информации о тяжелом танке «Индепендент» был создан советский тяжелый пятибашенный танк Т-35, который в основных своих технических решениях повторял британский образец⁶¹.

Таким образом, благодаря зарубежным поездкам И. А. Халепского, сделанным им закупкам и добытым сведениям создавался основной танковый парк Красной Армии. До Великой Отечественной войны больше всего было выпущено танков в различных модификациях на основе британского образца «Виккерс» 6 тонн (более 11,5 тыс. экземпляров⁶²), получившего в Красной Армии наименование Т-26. Танк «Кристи», получивший в СССР название «БТ» (быстроходный танк), стал основой для создания маневренных соединений и был выпущен в количестве более 9,5 тыс. экземпляров различных модификаций. На основе закупленной

танкетки «Карден-Ллойд» была создана танкетка Т-27, выпущенная в количестве более 3 тыс. экземпляров⁶³. В производстве этой танкетки впервые в истории бронетанковой техники СССР использовались узлы и агрегаты автомобилей «Форд-А»⁶⁴. На основе этой же танкетки были построены легкие плавающие танки Т-37 и Т-38, выпущенные в количестве почти 4 тыс. штук⁶⁵. Средние танки Т-28 и тяжелые танки Т-35 стали своего рода визитной карточкой Красной Армии в середине 1930-х гг. Они участвовали в парадах и зачастую носили собственные имена.

Помимо закупок техники, закупок лицензий и командирования советских специалистов за рубеж, в Советский Союз стали приглашать иностранных специалистов для руководства отечественными конструкторами и передачи опыта. В области танкостроения нельзя обойти молчанием такую фигуру, как немецкий инженер Эдвард Гротте, сотрудник концерна «Рейнметалл». До приезда в СССР опыта танкостроения у него практически не имелось, приглашение его в качестве специалиста было обусловлено политическими мотивами: Гротте имел «левые» взгляды и сочувствовал Коммунистической партии. Однако, еще находясь в Германии, конструкторская группа Гротте оказывала консультативную помощь при разработке опытных танкеток Т-17 и Т-20.

Эта группа, получившая название «Бюро Гротте», по решению наркома Ворошилова была приглашена в Советский Союз⁶⁶. Иностранному специалисту было поручено разработать тяжелый (или, как тогда называли, «позиционный») танк. Эдвард Гротте и его инженеры приехали в СССР в марте 1930 г., и уже к концу апреля 1930 г. «Бюро Гротте», усиленное советскими специалистами, представило заказанный проект, в котором были использованы технические новинки и смелые конструкторские решения. Опытный образец танка был готов к лету 1931 г., и демонстрационные испытания произвели сильное впечатление на военных представителей⁶⁷.

Но достоинства проекта, а именно техническая новизна и смелость, делали его непригодным для массового производства. Стоит отметить, что и стоимость танка была слишком велика, чтобы ставить его в серию: 1,5 млн руб. (для сравнения: танк БТ-2, созданный на основе танка Кристи, стоил не более 70 тыс. руб.). Поэтому 4 октября 1931 г. специальной комиссией, в которую входили представители военных и производителей, было принято решение «считать, что танк ТГ в данном виде является чисто экс-

периментальным типом танка, на котором должны быть опробованы все механизмы, представляющие технический интерес»⁶⁸.

Тем не менее использованные при создании ТГ новые технологии (цельносварной корпус, пневмоприводы управления трансмиссией, оригинальная конструкция ходовой части) оказали большое влияние на развитие отечественного танкостроения. Требования к сварке при производстве бронекорпуса этого танка были распространены на большинство выпускавшихся в 1930-х гг. образцов бронетехники, таких, например, как танки Т-26, БТ и Т-28. Пневмоприводами оснащались и первые образцы тяжелого танка Т-35⁶⁹.

Помимо разработки танка ТГ, который в дальнейшем был переквалифицирован из тяжелого в средний, Эдвард Гротте предложил Управлению механизации и моторизации два варианта сверхтяжелого тысячетонного танка. Но и они, по причине сложности конструкции, были признаны неперспективными в серийном производстве. В марте 1932 г. Гротте предложил проект танка ТГ-6. Это была многобашенная машина, на вооружении которой находились три пушки и шесть пулеметов. Этот танк во многом стал прототипом для разработки танка Т-35, а также Т-42⁷⁰.

В 1932 г. на повестку дня снова было поставлено сотрудничество с итальянцами. Фирме «Фиат-Ансальдо» был сделан заказ на разработку тяжелого танка. Здесь важно отметить, что советская сторона получила от итальянской фирмы полный комплект чертежей, а также схемы и расчеты, которые давали представление не только о танке в целом, но и о компоновке отдельных деталей и элементов танка⁷¹. Эти материалы широко использовались при создании отечественных тяжелых танков, хотя от дальнейшего сотрудничества с «Фиат-Ансальдо» советская сторона отказалась: фирма выставила советской стороне слишком высокие расценки, а также отказалась допустить на свои предприятия советских инженеров. Свою роль сыграла и идеология: у власти в Италии стояла фашистская партия под руководством Бенито Муссолини, объявившая борьбу с коммунизмом одной из приоритетных задач. Соответственно, отношения между СССР и Италией становились все более напряженными.

Освоение закупленных образцов танков продвигалось не слишком успешно. Главные трудности возникали с постановкой производства технических изделий, требования к которым превышали возможности предприятий. При этом высшее политическое руко-

водство требовало выпускать максимально возможное количество экземпляров в кратчайшие сроки. Так, для закупленного в Англии танка «Виккерс» 6 тонн и получившего в советской номенклатуре индекс Т-26 был назначен бронетанковый цех на заводе «Большевик» в Ленинграде⁷². До этого завод имел опыт практически кустарной сборки танков МС-1, которые куда проще в конструкции. Доля ручного труда, в особенности «подгонки по месту» деталей и целых агрегатов была высока, что говорит о низком уровне технологической дисциплины и квалификации рабочих. На предприятии не было достаточного количества контрольно-измерительного инструмента, и контроль за качеством деталей производился часто просто «на глаз»⁷³. Но постепенно производство совершенствовалось и качество готовой продукции повышалось.

Производство танка Т-26 началось в 1931 г. И здесь сразу возникло множество трудностей. Во-первых, заводу был спущен завышенный план (500 танков за 1931 г.). Впоследствии он был скорректирован (300 единиц), однако и это количество для завода оказалось неподъемным⁷⁴. Во-вторых, предприятия, которые должны были обеспечить поставку узлов и агрегатов для танка, не справлялись с поставленными задачами. Так, Ижорский завод оказался не в состоянии дать броневую лист нужного качества, поэтому бронекорпусы первых 15 танков были собраны из простой, а не броневой стали⁷⁵. От некоторых деталей пришлось вообще отказаться: предусмотренные конструкцией оптические прицелы не устанавливались по причине слабости отечественного оптического производства. Вместо оптических на танке устанавливались простые механические прицелы⁷⁶. В целом, первая серия Т-26, выпущенная в июле–августе 1931 г., была крайне низкого качества. В итоге руководство завода достигло соглашения с руководством РККА об использовании этих танков в качестве пособий для обучения танкистов⁷⁷.

Справедливости ради стоит указать, что выпуск любого нового изделия сопровождается большим процентом брака, преодолением множества «детских болезней» конструкции и трудностями с налаживанием процесса производства. Это общий закон: так, в технически более развитой Германии танк фирмы «Манн» Т-V «Пантера», серийный выпуск которого начался в 1943 г., имел как конструктивные, так и производственные недостатки⁷⁸. Несовершенство конструкции привело к выходу из строя от небоевых причин (например, дефект системы питания двигателя топливом

приводил танк к ситуациям от остановки до возгорания моторного отделения) значительной части (161 единица из общего количества в 196 машин) «Пантер» в сражении на Курской дуге⁷⁹.

История освоения танка Т-26 очень показательна. Советская сторона получила уже «обкатанную» англичанами в производстве и эксплуатации конструкцию, и казалось, что наладить выпуск отечественных танков не составит труда⁸⁰. Но уже такие «мелочи», как, например, необходимость перевода размеров на чертежах из дюймовой в метровую, серьезно затруднили работу. Двигатель воздушного охлаждения, стоявший на британском танке, казался простым, но произведенные для него детали в СССР – поршни, гильзы, вкладыши, клапаны – требовали пригонки по месту вручную, в результате собранные двигатели не набирали положенных часов⁸¹. Поэтому для первых серийных танков пришлось дополнительно закупать как готовые двигатели, так и машинокомплекты в Великобритании, а это привело к серьезному удорожанию конечной продукции. В итоге стоимость первых серийных танков вдвое превосходила цену, по которой закупались танки в самой Великобритании.

Отдельную сложность представляло производство бронекорпусов⁸². Уже говорилось, что Ижорский завод не сумел в установленные сроки дать потребный бронепрокат. Так, Сталин в записке Ворошилову указывает, что главный тормоз в производстве танков – это броня⁸³. Первая серия корпусов, пришедшая из Ижор, имела большое количество сквозных трещин и на испытаниях пробивалась с расстояния 150–200 м бронебойной винтовочной пулей⁸⁴. Решено было временно установить некондиционные броневые листы на легкоъемных креплениях (болтах и винтах), чтобы впоследствии заменить их на полноценную броню⁸⁵.

Вообще качественная броня для танков – «узкое» место советской танковой промышленности. По результатам проведенной Наркоматом Рабоче-крестьянской инспекции проверки Ижорского завода к январю 1932 г. брак броневых листов при цементации составлял 90 %⁸⁶. Такая ситуация в целом сохранилась и в следующем году: до 60 % изготовленных заводом «Красный Октябрь» башен для танка Т-26 были признаны браком согласно «Годовому отчету по тресту спецмашиностроения»⁸⁷.

К концу 1931 г. изготовили всего 120 экземпляров Т-26. Военная приемка приняла только 100 из них, да и то с многочисленными оговорками⁸⁸. Объективности ради стоит отметить, что

виноваты в создавшейся ситуации не только производственники: заведомая нереальность поставленных перед заводом задач не способствовала успеху. По плану, принятому в январе 1931 г., предполагалось выпустить к 1933 г. 13 800 танков Т-26⁸⁹ (и это при том, что, например, в 1927/28 г. выпуск танков МС-1 составил всего 25 штук)⁹⁰. Кроме того, при составлении планов совершенно не учитывался необходимый при запуске нового изделия достаточно длительный подготовительный период.

Почему составлялись заведомо невыполнимые планы? По этому вопросу существует несколько точек зрения. Во-первых, в связи с обострением международной ситуации и ожиданием скорой агрессии против СССР необходима была срочная мобилизация военного производства. Во-вторых, считалось политически целесообразным принимать заведомо невыполнимые планы расширения объемов производства. Так, И. В. Сталин в письме к К. Е. Ворошилову указывал, что «по части танков и авиации промышленность не сумела еще как следует перевооружиться применительно к новым нашим заданиям. Ничего! Будем нажимать и помогать – приспособятся. Все дело в том, чтобы держать известные отрасли промышленности (главным образом – военные) под постоянным контролем. Приспособятся и будут выполнять программу если не на все 100, то на 80–90 %. Разве этого мало?»⁹¹

Подобный подход – это попытка волевыми методами добиться быстрого преодоления технической отсталости Советского Союза. Результатом стали, во-первых, срывы заведомо нереальных планов, во-вторых, сверхвысокий процент брака на выходе, в-третьих, судорожный характер работы с использованием авралов, штурмовщины и временных (обходных) технологий, поскольку на выработку подходящих технологических решений просто не было времени, в-четвертых, поиск виноватых и репрессии в отношении не справившихся с заданием руководителей.

Для улучшения ситуации принимались и организационные меры:

1. Танковый цех завода «Большевик» был выделен в отдельное предприятие, получившее наименование «завод № 174 им. К. Е. Ворошилова». Это было первое в СССР предприятие, созданное исключительно для производства танков⁹².

2. Проводилось первоочередное оснащение танковых производств новыми станками и оборудованием (в том числе и импорт-

ным), даже за счет других предприятий. Для этого выделялась дополнительно конвертируемая валюта⁹³.

3. Вводилась персональная ответственность руководителей предприятий за выполнение плана⁹⁴.

4. Был создан специальный бронетанковый трест для совершенствования руководства производством⁹⁵.

5. Происходило усиление предприятий, производящих бронетанковую технику, квалифицированными специалистами, в том числе выпускниками и преподавателями ВАММ (Военной академии механизации и моторизации), а также инженерами и технологами с предприятий общего машиностроения⁹⁶.

6. Вводилась система поощрений для рабочих за выполнение производственного плана по количественным и качественным показателям.

Закупленные в Америке образцы танка «Кристи» прибыли в Советский Союз в начале 1931 г. Уже первые испытания выявили недоведенность конструкции: слабость отдельных узлов, подвески и ходовой части, а также общую конструктивную непроработанность машины. Испытания сопровождались многочисленными поломками и завершились составлением подробного отчета на 15 листах. В заключении говорилось: «Танк “Кристи” в том виде, в котором он был представлен на испытаниях, является исключительно интересной машиной с универсальным движением... требует как боевая машина большой разработки, введения ряда конструктивных усовершенствований и изменений»⁹⁷. Несмотря на сырость конструкции, было принято решение о постановке машины в серийное производство.

Проанализируем пример освоения производства танка «Кристи» на Харьковском паровозном заводе (ХПЗ). Выше уже говорилось, что испытания выявили недоведенность конструкции. Однако это не помешало организовать осмотр членами правительства, включая И. В. Сталина, купленной новинки⁹⁸. По приказу Наркомата военных и морских дел И. А. Халепским был составлен план выполнения постановлений правительства по организации производства танка БТ («Кристи»)⁹⁹. План Халепского стал основанием для приказа ВСНХ СССР № 73 от 21 мая 1931 г. «Об обеспечении организации производства танка БТ на ХПЗ». Подтвердил этот приказ Протокол № 6 Комиссии обороны «О танкостроении» от 23 мая 1931 г.¹⁰⁰

Стоит отметить, что этот Протокол особо оговаривал, что внесение существенных изменений в конструкцию танка БТ не предусмотрено, предполагалось, что танк будет в основном копировать американский оригинал, и, по мнению руководства, это должно было способствовать быстрейшему освоению производства новой машины¹⁰¹.

В целях быстрейшей доводки танка до серийного производства и постановки его на конвейер при заводе было создано специальное конструкторское бюро (СКБ). Бюро возглавил военный инженер 2-го ранга Н. С. Тоскин, специально откомандированный Управлением механизации и моторизации РККА из Москвы¹⁰². Харьковский завод испытывал сильнейшую нехватку квалифицированных кадров. Так, из 22 сотрудников СКБ большинство не имело высшего технического образования. Внутри СКБ было создано три конструкторских группы, каждая занималась отдельными системами танка: силовой установкой, трансмиссией и ходовой частью¹⁰³. По плану И. А. Халепского СКБ отводился всего месяц на создание рабочих чертежей. Для организации технологического процесса были привлечены пять высококвалифицированных специалистов-технологов из УКРГИПРОМАША¹⁰⁴.

До конца 1931 г. ХПЗ был обязан выпустить не менее 25 танков (со сдачей их военной приемочной комиссии) и подготовить детали и узлы еще для 25 танков. К весне 1932 г. на заводе должно было быть организовано серийное производство с годовым выпуском 2000 танков.

Однако выполнение этих планов было осложнено некоторыми причинами.

1. Бронекорпусы должен был производить Ижорский завод, тот самый, который провалил производство корпусов для танка Т-26. Вместо заданных 50 комплектов корпусов и башен завод в 1931 г. сумел изготовить только три комплекта¹⁰⁵, что привело к срыву производственной программы. В качестве паллиативного решения было дано указание о постройке 13 танков БТ с корпусами из простой, а не броневой стали. Эти машины (как и в случае с танками Т-26) предназначались для обучения танкистов эксплуатации новой модели, а также отправлялись в качестве учебных пособий в танковые училища¹⁰⁶. Также в качестве временной меры было принято решение об изготовлении 53 башен из неброневой стали, с дальнейшей заменой на полноценные бронебашни.

2. ХПЗ не имел достаточного количества оборудования, необходимого для выпуска танка. Для усиления производственных фондов завода в США, Германии и Швейцарии закупалось дополнительное оборудование, в первую очередь металлорежущие станки¹⁰⁷.

Всего к концу года было построено 3 танка весьма низкого качества. Эти танки должны были принять участие в параде 7 ноября, но из-за многочисленных дефектов один танк из трех был от парада отстранен.

Испытатель ХПЗ Е. А. Кульчицкий вспоминал: «Долгое время танки БТ-2, выйдя из опытного цеха и преодолев территорию завода, останавливались как вкопанные, едва достигнув заводского свинарника. Этот злосчастный свинарник стал предметом насмешек и довольно злых подковырок... Когда танку, наконец, удалось благополучно миновать свинарник и двинуться дальше, – это было воспринято всеми как радостное событие»¹⁰⁸.

Согласно «Инструкции по эксплуатации танка БТ-2», запустить двигатель требовалось при наличии огнетушителя из-за угрозы возгорания двигателя. В целом на тот момент, несмотря на принятые меры, танк все равно представлял собой недоведенную и поэтому крайне ненадежную конструкцию¹⁰⁹. Отчасти это было связано с использованием устаревших и изношенных двигателей «Либерти», которые давали обильные течи масла и бензина, приводившие к возникновению аварийных ситуаций.

Моторы для танка БТ обсуждались на самом высоком уровне, в итоге было принято Постановление Комиссии обороны от 1 августа 1931 г., в котором Наркомвоенмору поручалось закупить моторы приемлемого качества в США в количестве 100 штук¹¹⁰. Интересно отметить, что из-за обострения внешнеполитических отношений к тому времени Советским правительством уже было принято постановление о прекращении закупок машин и оборудования в США¹¹¹.

Снова вопрос о закупке моторов был поднят в 1932 г., когда 14 января было принято постановление Совета труда и обороны «О моторах “Либерти”», в котором предполагалась закупка уже 500 моторов данного типа на сумму 150 тыс. руб.¹¹² Это было связано с тем, что производство таких двигателей в СССР уже не осуществлялось. Идея возобновить выпуск «Либерти» была признана неудачной, и поэтому первые советские танки БТ оснащались импортными двигателями. В дальнейшем было принято решение

о переводе танков БТ на отечественные авиадвигатели М-17 (лицензионная копия немецкого двигателя «БМВ»¹¹³).

В целях ускорения производства танков БТ на чертежах не стали переводить дюймовую систему измерений в метрическую. Это привело к необходимости проводить пересчеты и перевод рабочих чертежей уже в процессе выпуска. Разница в стандартах и допусках была, казалось бы, малозаметным, но, на самом деле, весьма существенным препятствием в эффективном использовании зарубежного опыта советской промышленностью. Перевод из дюймовой системы в метрическую давал погрешности, поскольку приходилось округлять числовые размеры в сторону увеличения или уменьшения¹¹⁴. Это сказывалось на прочности, массе, надежности и приводило к тому, что казавшийся таким простым путь прямого копирования на деле себя не оправдывал. До создания полноценной технологической линии, налаживания работы смежников и поставщиков комплектующих требовались годы упорной работы, как в организационном, так и в материально-техническом, и самое главное – в образовательном плане.

Рассмотрев на характерных примерах теорию и практику приобретения и применения зарубежного опыта в оборонной промышленности СССР, можно сделать следующие выводы. Вопросы применения чужого опыта уделялось особое внимание со стороны высшего руководства Советского Союза. В признании своего отставания от индустриально развитых стран Запада советское руководство в то время не видело для себя ничего постыдного. Также осознавалась слабость отечественных опытно-конструкторских кадров и их неспособность справиться с разработкой образцов вооружения и боевой техники, соответствующих уровню того времени.

Необходимость модернизировать и усовершенствовать оборонную индустрию с применением иностранных знаний и навыков была четко осознана правительством страны и вызвала целый ряд решений и мероприятий. Эта деятельность коснулась, в первую очередь, наиболее передовых и технологически сложных отраслей военного производства. При этом ставка делалась не на приобретение готовых изделий, а на освоение выпуска приобретенных образцов собственными силами. Во многом это было связано как с высокими идеологическими мотивами – передовое советское государство строит высокоэффективную экономику, «не уступающую Западу», так и низкой экономической прозой –

недостатком валютных средств. Четко была поставлена задача на импортозамещение: от закупок образцов и комплектующих к полному циклу производства на отечественных предприятиях и на отечественных материалах.

Также можно сказать несколько слов и о судьбах приобретенных образцов в странах происхождения: английская армия так и не приняла на вооружение танк «Виккерс Mk.VI», а британцы, являвшиеся представителями развитой танкостроительной державы, под впечатлением от советских танков БТ приобрели лицензию на производство у американского конструктора колесно-гусеничных танков Дж. У. Кристи и на основе этой конструкции создали целую линейку крейсерских танков, ставших основой бронетанковых сил Великобритании во Второй мировой войне. Для вооруженных сил США конструктор прототипа БТ остался «пророком без чести в своем отечестве» – ни один из танков Кристи не стал рабочей лошадкой мотомеханизированных войск.

В заключение заметим, что до начала 1940-х гг. большинство танкового парка РККА составляли машины, построенные либо напрямую на основе приобретенных за границей лицензионных моделей, либо созданные на основе западных образцов путем промышленного шпионажа, в дальнейшем освоенными и развитыми собственными силами.

Примечания

¹ Симонов Н. С. Военно-промышленный комплекс СССР в 1920–1950-е годы: темпы экономического роста, структура, организация производства и управление. М., 1996.

² Мухин М. Ю. Авиапромышленность СССР в 1921–1941 годах. М., 2006.

³ Быстрова И. В. Советский военно-промышленный комплекс: проблемы становления и развития (1930–1980-е). М., 2006.

⁴ Свиринов М. Н. Броня крепка. История советского танка 1919–37. М., 2006.

⁵ Болотин Д. Н. История советского стрелкового оружия и патронов. СПб., 1995.

⁶ Вернидуб И. И. На передовой линии тыла. М., 1994.

⁷ Самуэльсон Л. Красный колосс: становление военно-промышленного комплекса СССР, 1921–1941 М., 2001.

⁸ Stoecker Sally W. Forging Stalin's Army: Marshal Tukhachevsky and the Politics of Military Innovation. Westview Press. Boulder, CO, 1998.

⁹ Sutton Antony C. Western technology and Soviet economic development. USA, Stanford univ. V. I. 1969; V. II. 1971.

¹⁰ Горлов С. А. Совершенно секретно: Альянс Москва – Берлин. 1920–1933. М., 2001. С. 16.

¹¹ Так, у Д. Н. Болотина в капитальном труде «История советского стрелкового оружия и боеприпасов» вопросу выбора при приобретении лицензии на производство первого серийного отечественного пистолетного патрона калибра 7,62 мм у немецкой фирмы «Маузер» посвящено два предложения на 19-й странице. При этом в системе «оружие – патрон» именно боеприпас играет основополагающую роль.

¹² Так, В. Г. Грабин в своих мемуарах «Оружие Победы» превозносит свое творение – дивизионную пушку Ф-22, при этом о конкурентах отзывается скептически и ни слова не говорит о недостатках своего орудия. В «Энциклопедии отечественной артиллерии» А. Б. Широкоград приводит факты, прямо противоречащие утверждениям конструктора (С. 469–471).

¹³ Тот же Грабин признает, что все же немало почерпнул у своих немецких учителей в конструкторском бюро № 2.

¹⁴ Из записи беседы с профессором Леннартом Самуэльсоном в октябре 2011 года // Архив автора.

¹⁵ Соболев Д. А., Хазанов Д. Б. Немецкий след в истории отечественной авиации. М., 2000.

¹⁶ Мухин М. Ю. Амторг: американский след в советской оборонке // Полигон. № 2–4. М., 2000.

¹⁷ История индустриализации СССР. 1926–1941 гг. Индустриализация СССР 1926–1928 гг. М., 1969. С. 64.

¹⁸ Мелия А. А. Мобилизационная подготовка народного хозяйства СССР. М., 2004. С. 13.

¹⁹ Приобретение авиационных двигателей фирмы БМВ, лицензии на изготовление танка американского конструктора Кристи под отечественным наименованием БТ – быстроходный танк и т. д.

²⁰ Осокина Е. А. Золото для индустриализации: «ТОРГСИН». М., 2009, С. 83–84.

²¹ Барсуков Е. И. Русская артиллерия в мировую войну. М., 1938. С. 161.

²² Маниковский А. А. Боевое снабжение русской армии в мировую войну. М., 1937. С. 111.

²³ Артоболевский И. И., Благодеров А. А. Очерки истории техники в России (1861–1917). М., 1975. С. 215.

²⁴ Коломиец М. В. Броня русской армии. Бронеавтомобили и бронепоезда в Первой мировой войне. М., 2008. С. 221.

²⁵ Там же. С. 278.

²⁶ Кочнев Е. Д. Автомобили Красной Армии 1918–1945. М., 2009.

²⁷ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 37.

²⁸ История создания оборонно-промышленного комплекса России и СССР 1900–1963. Т. 3. Ч. 1. М., 2008. С. 162.

²⁹ Павлов М., Павлов И., Желтов И. Советские средние танки довоенного периода (1924–1941). М., 2000. С. 7.

³⁰ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 67.

³¹ Самуэльсон Л. Красный колосс. С. 102.

³² Ротмистров П. А. Время и танки. М., 1972. С. 44.

- ³³ Самуэльсон Л. Красный колосс. С. 101.
- ³⁴ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 120.
- ³⁵ История создания оборонно-промышленного комплекса России и СССР 1900–1963, Т. 3. Ч. 1. С. 388–389.
- ³⁶ Симонов Н. С. Военно-промышленный комплекс СССР в 1920–1950-е годы. С. 78.
- ³⁷ Султанбеков Б. «Кама» на Волге. URL: http://www.archive.gov.tatarstan.ru/magazine/go/anonymous/main/?path=mg:/numbers/2005_2/04/04_41 (дата обращения: 10.09.2013).
- ³⁸ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 126.
- ³⁹ Там же. С. 125.
- ⁴⁰ Гудериан Гейнц. Воспоминания солдата. Смоленск, 1999. С. 29.
- ⁴¹ Симонов Н. С. Указ. соч. С. 77.
- ⁴² Гудериан Гейнц. Указ. соч. С. 23.
- ⁴³ Горлов С. А. Совершенно секретно: Альянс Москва – Берлин. С. 220–221.
- ⁴⁴ Маслов М. С. Германский флот от Версаля до Нюрнберга. С. 143.
- ⁴⁵ Мухин М. Ю. Амторг. Американские танки для РККА // Отечественная история. № 3. 2001. С. 51.
- ⁴⁶ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 128.
- ⁴⁷ РГАСПИ. Ф. 85. Он. 27. Д. 65. От 11.01.1930.
- ⁴⁸ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 128.
- ⁴⁹ РГАСПИ. Ф. 74. Оп. 2. Д. 105. Л. 14–25.
- ⁵⁰ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 128–130.
- ⁵¹ Там же. С. 130.
- ⁵² Коломиец М. В. Легкие танки БТ. М., 2007. С. 8.
- ⁵³ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 136–137.
- ⁵⁴ Там же. С. 136.
- ⁵⁵ Коломиец М. В. Легкие танки БТ. С. 10.
- ⁵⁶ Советско-американские отношения. Годы непризнания. С. 374.
- ⁵⁷ РГАСПИ. Ф. 85. Оп. 27. Д. 65. От 11.01.1930.
- ⁵⁸ Главное автобронетанковое управление. Люди, события, факты в документах. 1929–1941. М., 2004. URL: http://mechcorps.ru/files/spravochnik/spr_mat/otchet_kom_umm.htm (дата обращения: 10.09.2013).
- ⁵⁹ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 134.
- ⁶⁰ Там же. С. 131, 134.
- ⁶¹ Коломиец М. В. Сухопутные линкоры Сталина. С. 188–189.
- ⁶² Коломиец М. В. Т-26. Тяжелая судьба легкого танка. С. 125.
- ⁶³ РГАЭ. Ф. 7620. Оп. 4. Д. 14. Л. 99.
- ⁶⁴ РГАСПИ. Ф. 74. Оп. 2. Д. 106. Л. 90.
- ⁶⁵ Свирин М. Н. Броня крепка. С. 160, 301.
- ⁶⁶ Горлов С. А. Совершенно секретно: Альянс Москва – Берлин. С. 278.
- ⁶⁷ Коломиец М. В. Сухопутные линкоры Сталина. С. 178–179.
- ⁶⁸ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 253.
- ⁶⁹ Там же. С. 261–262.

⁷⁰ Солянкин А. Г., Павлов М. В., Павлов И. В., Желтов И. Г. Советские тяжелые танки 1917–1940 гг. С. 6.

⁷¹ Там же. С. 7.

⁷² Свирин М. Н. Указ. соч. С. 175.

⁷³ Коломиец М. В. Танк Т-26. С. 10.

⁷⁴ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 175.

⁷⁵ Там же. С. 174.

⁷⁶ Коломиец М. В. Танк Т-26. С. 10.

⁷⁷ Свирин М. Н. Броня крепка. С. 177–178.

⁷⁸ Spielberg Walter J. Panter & Its Variants. USA, PA. Schiffer Publishing, 1993. P. 86.

⁷⁹ Ibid. P. 96.

⁸⁰ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 175.

⁸¹ Коломиец М. В. Танк Т-26. С. 11.

⁸² Симонов Н. С. Указ. соч. С. 88.

⁸³ РГАСПИ. Ф. 74. Он. 2. Д. 37. Л. 49.

⁸⁴ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 176.

⁸⁵ Коломиец М. В. Танк Т-26. С. 11.

⁸⁶ Быстрова И. В. Советский военно-промышленный комплекс. С. 76.

⁸⁷ РГАЭ. Ф. 7719. Оп. 4. Д. 76. Л. 228.

⁸⁸ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 177.

⁸⁹ Быстрова И. В. Указ. соч. С. 76.

⁹⁰ Самуэльсон Л. Указ. соч. С. 83.

⁹¹ Там же. С. 159.

⁹² Свирин М. Н. Указ. соч. С. 140.

⁹³ Быстрова И. В. Указ. соч. С. 77–78.

⁹⁴ Там же. С. 82.

⁹⁵ Там же. С. 84.

⁹⁶ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 198.

⁹⁷ Коломиец М. В. Легкие танки БТ. С. 12.

⁹⁸ РГАСПИ. Ф. 74. Оп. 2. Д. 37. Л. 52–53.

⁹⁹ Коломиец М. В. Легкие танки БТ. С. 17.

¹⁰⁰ Павлов М. В., Желтов И. Г., Павлов И. В. Указ. соч. С. 9.

¹⁰¹ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 197.

¹⁰² Павлов М. В., Желтов И. Г., Павлов И. В. Указ. соч. С. 10.

¹⁰³ Свирин М. Н. Указ. соч. С. 198.

¹⁰⁴ Коломиец М. В. Легкие танки БТ. С. 18.

¹⁰⁵ Быстрова И. В. Советский военно-промышленный комплекс. С. 76.

¹⁰⁶ Коломиец М. В. Легкие танки БТ. С. 21.

¹⁰⁷ Павлов М. В., Желтов И. Г., Павлов И. В. Указ. соч. С. 10.

¹⁰⁸ Кульчицкий Е. А. На дальних подступах. С. 14.

¹⁰⁹ Наставления механизированных и моторизованных войск РККА. Танк БТ. Материальная часть. Вождение. Уход. М., 1932. С. 215.

¹¹⁰ Быстрова И. В. Указ. соч. С. 78.

¹¹¹ Там же. С. 79.

¹¹² Там же. С. 80.

¹¹³ Павлов М. В., Желтов И. Г., Павлов И. В. Указ. соч. С. 11.

¹¹⁴ Там же. С. 13.

**П. Грегори,
М. Харрисон***

Распределение в условиях диктатуры: исследование на базе архивного материала сталинской эпохи

Аннотация: В данной статье представлен обзор новейших исследований советской экономики на базе государственных, партийных и военных архивов сталинской эпохи. В результате были выявлены обширные и новые материалы, проливающие свет на экономические отношения в условиях командной системы и правления властного диктатора и раскрывающие следующие аспекты: роль Сталина в создании экономической системы и выработке экономической политики; цели накопления ресурсов, намеченные Сталиным, и препятствия, ограничивавшие его возможности по их достижению; пределы административного распределения ресурсов; информационные потоки и стимулы, определявшие поведение хозяйственных руководителей; масштаб и значение коррупции; ориентированное на рынок поведение; перспективы проведения экономических реформ.

Ключевые слова: Сталин, Политбюро, командная система, диктатура, накопление, распределение, принципал, агент, принуждение, мягкие бюджетные ограничения.

* П. Грегори – профессор экономики Хьюстонского университета, научный сотрудник Гуверовского института войны, революции и мира Стэнфордского университета.

М. Харрисон – профессор экономики Уорикского университета, приглашенный почетный научный сотрудник Гуверовского института и старший научный сотрудник Центра русских и восточно-европейских исследований Бирмингемского университета.

Авторы благодарят Евгению Белову, Валерия Лазарева, Роджера Шермана и рецензентов за их комментарии, Гуверовский институт и его архивный отдел, Национальный научный фонд, Международный фонд Левехульме – Траст и Британскую академию за финансовую и прочую помощь в исследовательской работе.

Перевод с англ. – к.и.н. А. Ю. Петров.

1. Введение: хорошо документированная диктатура

Советская плановая экономика была важнейшим социально-экономическим экспериментом XX в. и являлась опорой наиболее законченной и прочной диктатуры столетия. Однако серьезным препятствием на пути изучения этого эксперимента был тот факт, что советское государство держало информацию о ней в строжайшей тайне.

Когда в 1991 г. СССР распался, открылись многие исторические тайны. Речь идет о документах, которые никогда не предназначались для публикации или научного изучения: секретные планы, отчеты, протоколы, решения, обращения, официальная переписка и частные письма граждан, начиная с высокопоставленных лиц в Кремле и заканчивая простыми провинциальными просителями. В России эти записи в настоящее время хранятся Федеральным архивным агентством (Росархив)¹. Размер и область применения указанных архивных фондов пугающе огромны, счет единиц хранения идет на сотни миллионов. Советское государство вмешивалось во все и везде, стояло на страже государственной собственности, общественной морали и большинства аспектов общественной жизни. Принимавшиеся решения и ход их исполнения тщательно фиксировались. Хотя политическая власть и экономическое устройство неизменно опирались на фундамент неформальных отношений, поражает то, в сколь большом объеме отправление власти находило отражение в письменных источниках. Вместе с тем нет сомнения, что время от времени Сталин изображал формальную непричастность к принятию непростых решений или ограничивался лишь устными указаниями.

Хотя путинская Россия продолжает хранить советские секреты 1960-х гг. и более позднего периода, открытие архивов способствовало настоящему перевороту в изучении сталинской эпохи². Были изданы многие тома документов, что стало подспорьем для тех, кто не имеет возможности работать в архивах самостоятельно³. Хотя некоторые секретные документы того времени по-прежнему хранятся под особым грифом в Архиве Президента РФ, архивах ФСБ и МВД, сегодня идет процесс массовой публикации коллекций документов, относящихся даже к таким в высшей степени засекреченным сферам, как трудовые лагеря и военная промышленность⁴. За пределами России (например, в Гуверовском

институте) исследователи также имеют доступ к обширным коллекциям микрофильмов⁵.

В настоящем исследовании подведены итоги первых архивных изысканий в области политической экономии СССР периода «классического социализма»⁶, который завершился со смертью Сталина в марте 1953 г. Нами рассмотрены темы, интересующие экономистов, работающих в жанре компаративистских, институциональных и политических исследований, а также «новых экономических» историков. Что же касается архивных находок, представляющих особый интерес для специалистов по истории дореволюционной и советской России, то мы касаемся их лишь мимоходом⁷.

Проводя это исследование, мы хорошо отдавали себе отчет в том, сколь многим мы обязаны предыдущим поколениям западных исследователей. Несмотря на препятствия, возникавшие из-за грифа секретности и цензурных ограничений, количество таких исследований было велико, а их качество позволяло публиковать результаты в ведущих экономических журналах⁸. Пока новое поколение исследователей усваивало новые знания, неизбежно имели место попытки вновь изобрести колесо. Поэтому одна из задач настоящей работы заключалась в том, чтобы определить, что же действительно было новым. Исследование имеет следующую структуру.

Во втором разделе рассмотрено *экономическое устройство диктатуры* в иерархической командной системе. До архивной революции ученые практически не имели первичных сведений о рассмотрении политических аспектов экономических проблем центральными органами власти. В основном в поле зрения исследователя попадало то, что становилось достоянием общественности или достигало низших эшелонов хозяйственных ведомств. Применительно к политике ученые-советологи сделали обоснованное предположение о попеременном усилении умеренной и радикальной группировок партийно-государственных деятелей. Экономисты были склонны полагать, что важную роль в централизованном аппарате планирования играли технократы. Мы слабо представляли себе, чего действительно хотел Сталин и что мешало ему этого добиться.

Архивные материалы свидетельствуют о том, что личная диктатура Сталина была реальным явлением и после 1932 г. не вызвала возражений. Через свое Политбюро, состоявшее из десяти

членов, Сталин был постоянно погружен в экономические вопросы. Его Политбюро определяло общее направление развития экономики, время от времени принимая крупные решения относительно капиталовложений и бесчисленное число раз обстоятельно разбирая вопросы, касавшиеся выпуска продукции и затрат. Не было ни умеренных, ни радикалов: Политбюро объединяла общая стратегическая линия, но разделяли частные интересы отдельных его членов, что вызывало у Сталина особые опасения. Экономика как таковая характеризовалась крайней централизацией и главенством вертикальных отношений над горизонтальными. Учитывая, что Политбюро могло решать лишь ограниченное число вопросов первостепенной важности, оно делегировало значительную часть своих полномочий нижестоящим инстанциям, состоявшим между собой в сложных иерархических отношениях, и тем самым создавало сеть более мелких «диктаторов». Поскольку каждый партийно-государственный деятель не доверял нижестоящим лицам, а те в свою очередь знали о том, что любое решение может быть пересмотрено вышестоящей инстанцией, даже заурядные вопросы передавались наверх. Результатом было «проклятие диктатора»: несмотря на имевшееся у него намерение делегировать власть, Сталину приходилось принимать гораздо больше решений, чем ему бы хотелось.

В разделе 3 проанализированы пределы властных полномочий диктатора по получению добавочного продукта в экономике. До обращения к архивам в распоряжении исследователей имелись опубликованные экономические планы, постановления и речи, сулившие советским производителям и потребителям еще более светлое будущее, но даже наиболее информированные лица могли лишь строить предположения относительно экономической политики, лежавшей в основе этих документов⁹. Самое главное, что неизвестны были основополагающие экономические установки, определявшие действия диктатора, а также то, как он использовал эти установки для достижения политических и иных целей.

Записи решений Политбюро, в сочетании со знанием того, за какого рода сведениями Сталин следил наиболее пристально, дают основание полагать, что целью Сталина было получение максимального добавочного продукта в экономике, понимаемого как выпуск продукции минус потребление. Он имел в виду достаточно отдаленную перспективу и, в отсутствие непосредственной военной угрозы, направлял полученный добавочный продукт в

первую очередь на накопление. Сталин полагал, что этот добавочный продукт самым серьезным образом зависел от мотивации рабочих, и управлял последней, уделяя неослабное внимание потреблению. Поддерживая потребление на низком уровне, он опасался, что в любой момент оно может снизиться настолько, что вызовет восстание среди рабочих. Данная модель накопления объясняет волатильность капиталовложений. Минимальный уровень потребления рабочих не был заданной величиной, и Сталин стремился снизить его принудительным образом. В архивах отложились документы, иллюстрирующие последствия ширившегося принуждения, многие из которых были непреднамеренными и пагубными. Создав добавочный продукт, Сталин был вынужден обуздывать получателей ренты. Именно тогда появились первые признаки процесса поиска ренты. В окружении диктатора незамедлительно оформились группы с особыми интересами, тогда как сам Сталин и его немногие соратники бились за то, что они считали всеобщими интересами.

В разделе 4 рассмотрено *распределение ресурсов в экономике в целом*. Еще до обращения к архивному материалу было много известно о дефиците, очередях и коррупции. Взаимосвязь между этими элементами горячо обсуждалась: например, ставился вопрос о том, был ли дефицит непреднамеренным результатом известных «мягких бюджетных ограничений»¹⁰ или же он намеренно создавался в коррупционных целях¹¹. Соответственно, если дефицит привел к коррупции, была ли она желаемым или непредусмотренным следствием?

Архивные изыскания позволили наглядно показать, как работали мягкие бюджетные ограничения и каковы были их истоки. Они брали начало в сталинской кампании индустриализации и закрепились вследствие неспособности диктатора соблюдать финансовую дисциплину. Процесс «размягчения» представляется значимым, поскольку понимание того, через какие каналы он осуществлялся, помогает в объяснении неожиданной заинтересованности производителей в более высоких ценах и деньгах, включая деньги, относимые на счет банка. Архивные материалы не дают оснований для предположения о том, что дефицитная экономика была создана для расширения возможностей получения ренты. Несмотря на значительный дефицит, деньги все же оставались ценным товаром, а производители неумолимо требовали более высоких цен, что противоречит прежним стереотипам о команд-

ной системе. Повсюду были рынки или подобные им институты. Эти рынки работали плохо, были обложены серьезными ограничениями и в значительной мере опирались на личные связи.

Наконец, в разделе 5 проанализированы *эффективность экономики, динамика роста и экономические реформы*. Еще до обращения к архивным материалам было известно, что советская экономическая система работает не так уж хорошо. В ранних исследованиях о руководителях предприятий, проведенных Дэвидом Граником и Джозефом С. Берлинером¹², было выявлено наличие крупных проблем в паре «принципал – агент». Решения об инвестировании средств принимались без учета рациональных критериев¹³. Цены не отражали стоимость, определяемую дефицитом¹⁴. Сведения о неудовлетворительности экономического роста в послевоенный период имелись в избытке¹⁵ и вызывали все большее беспокойство у руководства страны. Казалось, что систему было невозможно коренным образом реформировать¹⁶.

Архивные изыскания показали, как на всех уровнях руководители, принимающие решения, в действительности распределяли ресурсы. Они делали это, полагаясь на интуицию, исторические прецеденты и здравый смысл. Как и полагается любой бюрократической системе, здесь существовали формальные правила, но правила эти постоянно пересматривались и отменялись. Бюрократы из верхних эшелонов устанавливали формальные правила лишь для того, чтобы их нарушать. Те же, кто стоял ниже и не мог обходиться без правил, полагались на привычные нормы и практику. Изъяны плановой экономики стали очевидны ее создателям практически сразу. До обращения к архивным материалам мы полагали, что официальные планы проведения экономических реформ, нацеленных на децентрализацию, стали появляться после смерти Сталина. На самом же деле первые серьезные реформаторские начинания относились к 1932 г. и имели много общего с реформаторскими проектами, возникшими после смерти Сталина. Однако, как и все последующие, эти реформы вскоре провалились.

2. Диктатор, иерархия и экономическая политика

Ни Маркс, ни Энгельс, ни Ленин практически не уделяли внимания вопросу о будущем политическом или экономическом устройстве социализма. В ходе своей первой дискуссии о социа-

лизме Л. фон Мизес, Ф. А. Хайек, Э. Бароне и О. Ланге¹⁷ в сущности оставили этот вопрос в стороне, выдвинув предположение о существовании некоего технократического органа централизованного планирования, преследующего цель приумножения общественного богатства и взаимодействующего напрямую с предприятиями. В результате «спор о социализме»¹⁸ пошел вокруг подсчетов и проблемы поощрения труда. Архивные документы обогатили нас совершенно новыми знаниями о реальном процессе принятия решений в высших эшелонах власти. Советское государство не интересовало расчеты, его заботила необходимость наказывать и устрашать своих врагов, и оно решительно проводило свои решения через сложную иерархическую структуру исполнителей, мотивируемых угрозами и обещаниями.

2.1. Сталин как диктатор

Ранние архивные изыскания, целью которых было выяснение роли Сталина в Большом терроре, показали, что его участие в его организации было поразительно значимым¹⁹, хотя, возможно, он не учитывал всех его последствий²⁰. Полнота власти Сталина проявлялась в его способности начинать и заканчивать крупные политические кампании: например, Большой террор был прекращен одной единственной докладной запиской²¹. То же самое можно сказать о роли Сталина в принятии экономических решений.

Начиная приблизительно с 1932 г. и до своей смерти Сталин был истинным диктатором: он отстаивал свое мнение по любому вопросу и не боялся оскорблять и унижать тех, от кого он больше всего зависел²². По мнению О. В. Хлевнюка, «сам Сталин был не просто олицетворением режима, но его первым лицом, принимавшим *все* важнейшие решения и инициировавшим *любые* сколько-нибудь значимые действия государства»²³ (курсив – П. Грегори, М. Харрисон). Сталин был лично осведомлен о большом количестве второстепенных дел и уделял им время. Исключительная роль Сталина не означала, что он контролировал все последствия своих решений. Напротив, в его письмах часто прослеживается беспокойство об «исполнении на бумаге» и встречаются многочисленные раздраженные призывы, обращенные к «исполнительным» комитетам, к контролю за исполнением решений посредством возложения ответственности на конкретных должностных лиц²⁴.

Какую роль играли соратники Сталина? В конце 1920 – начале 1930-х гг. принятие решений в Политбюро, состоявшем из десяти человек, было по-прежнему коллективным. Сталин, чье старшинство и заслуги признавались его соратниками, тем не менее был вынужден договариваться и просить, чтобы добиться желаемого²⁵. Несогласные члены Политбюро были обязаны публично поддерживать решения большинства, вместе с тем вынося спорные вопросы на рассмотрение собиравшегося в полном составе Политбюро. Сталин без труда обходил эту процедуру в пору борьбы с «правыми уклонистами» в лице Н. И. Бухарина, М. П. Томского и А. И. Рыкова. В борьбе за власть Сталин также искал поддержки у местных руководителей и прочих членов расширенного ЦК ВКП(б), который стал местом финальной схватки в борьбе за власть в 1929–1930 гг. Архивные материалы свидетельствуют о большой хитрости, настойчивости и самоконтроле, проявленных Сталиным в деле привлечения на свою сторону большинства членов Политбюро и получения поддержки ЦК с целью устранения своих последних соперников.

После 1930 г. Сталин все чаще пренебрегал формальными процедурами, предусматривавшими партийные совещания и постановления ЦК. Отражением этого стали все болс редкие заседания Политбюро, которые в 1929 г. проводились еженедельно, а за вторую половину 1937 г. – всего один раз²⁶. По мере того как официальные заседания сходили на нет, Сталин все чаще проводил личные встречи со своими соратниками, самостоятельно формируя состав участников и круг обсуждаемых вопросов²⁷. Он принимал решения сам или при участии специально учреждаемых подкомитетов, состав участников и план работы которых он определял лично, и этот порядок с незначительными изменениями просуществовал до самой его смерти в 1953 г. Сохранялась единственная формальность: Сталин по-прежнему делал своих соратников соучастниками проводимой политики, требуя от каждого члена Политбюро незамедлительного одобрения принятых им решений²⁸.

Происходившая эрозия коллективного руководства согласуется с догадкой Ф. А. Хайека о неизбежности выделения единоличного диктатора из такой среды²⁹. Однако это не дает ответа на вопрос о том, почему после смерти Сталина произошло частичное восстановление коллективного руководства. Возвышение Сталина объясняется потребностью в арбитре, который разрешал бы

споры внутри Политбюро, а также тем, что Сталин был более честолюбивым, жестоким и выдержанным, чем его соперники. Но зачем был нужен арбитр? Хотя политологи и историки размышляли на тему идеологических расхождений внутри Политбюро после 1930 г., в архивных документах не было обнаружено разногласий по основополагающим направлениям внешней и внутренней политики. После уничтожения «правых уклонистов» какой-либо «умеренной» группы не существовало, а следовательно, не было и сторонников крайних мер³⁰. Различные течения, которые действительно имели место внутри Политбюро, были обусловлены узковедомственными интересами.

Сталин, лично производивший все назначения в верхнем эшелоне власти, с глубоким подозрением относился к профессиональным управленцам и технократам и доверял лишь нескольким старым большевикам. Его цель состояла в том, чтобы сосредоточить решение экономических вопросов в руках небольшого числа «надежных» людей. Дух, который Сталин желал насадить, хорошо характеризует формула, предложенная Уиткрофтом: «Команда Сталина»³¹. Хотя Сталин регулярно совещался со своими соратниками по отдельности, в совокупности он рассматривал их как свой инструмент, а не совещательный орган. Когда, например, он увидел, что влияние политики на Госплан приняло угрожающие размеры, он изрек: «Порой бывает еще хуже: не Госплан, но отделы Госплана и работающие в них специалисты несут ответственность [и превращают Политбюро] в апелляционный суд или совет старейшин»³². Сталин доверял членам своей команды такие участки работы, за которые они несли перед ним личную ответственность, и испытывал беспокойство, когда они начинали действовать в более узких интересах. Как председатель Комиссии партийного контроля при ЦК ВКП(б) Г. К. Орджоникидзе, приятель-грузин вождя и бывший первый секретарь Закавказского крайкома партии, вел борьбу против «нелояльных» руководителей. Сразу же после назначения наркомом тяжелой промышленности он стал их ярким защитником³³. Будучи руководителем Транспортной комиссии ЦК ВКП(б), первый заместитель Сталина Л. М. Каганович отстаивал общехозяйственные интересы, однако, став наркомом путей сообщения, начал требовать больше рельсов и капиталовложений³⁴.

Сталин сетовал по поводу взяточничества внутри своего узкого круга: «Нехорошо и противно, если мы начнем обманывать друг

друга»³⁵. Он с горечью отзывался об «эгоизме» наркома тяжелой промышленности, который нажимал на государственную кассу (т. е. на государство, т. е. на рабочий класс), заставляя рабочий класс расплачиваться своими валютными ресурсами за неспособность, косность, бюрократизм аппарата ВСНХ, и что «вопрос об использовании этих денег должен быть обсужден особо с учетом интересов государства в целом, а не только ВСНХ»³⁶. Особое отвращение у него вызывал заместитель наркома тяжелой промышленности, «превращающий нашу партию большевиков в сборище отраслевых группировок»³⁷.

Примеры, когда члены Политбюро отдавали предпочтение общехозяйственным интересам перед ведомственными, были редки. Таков был случай первого секретаря ЦК КП Украинской ССР, который, в отличие от других секретарей местных партийных организаций, не боролся за более низкие нормы сбора зерна, в результате чего в 1932–1933 гг. на Украине миллионы людей погибли от голода³⁸. Существование практики отстаивания узких интересов, которой следовали высокопоставленные партийные руководители, подтверждает наблюдение, сделанное О. В. Хлевнюком: хотя соперничество интересов «противоречило основам диктатуры», оно было способно ограничивать «разрушительные последствия гиперцентрализации»³⁹. Одним словом, интересы не становились более аморальными от того, что являлись групповыми.

2.2. Принципалы и агенты

Команда Сталина отвечала за внесение предложений и их реализацию. Собственный штат Политбюро в начале 1930-х гг. ограничивался 230 работниками. Политбюро подчинялись лучше укомплектованные наркоматы и государственные комитеты, которые часто готовили постановления для диктатора. Команде Сталина оказывала содействие Государственная комиссия СССР по планированию (Госплан), состоявшая из 900 специалистов, многие из которых были технократами, чья лояльность изначально была под вопросом⁴⁰. Команда Сталина издавала постановления от имени СНК СССР или образованных при нем комиссий обороны и народного хозяйства, но наиболее важные государственные постановления издавались совместно с ЦК ВКП(б).

Распоряжения об издании постановлений сбивали с толку даже высокопоставленных руководителей, и Сталину приходилось пресекать попытки неправомерного использования имени партии го-

сударственными органами, искавшими высочайшего одобрения⁴¹. Большинство постановлений издавалось для служебного пользования узкого круга лиц. Помимо почти 4 тыс. постановлений, изданных в 1930–1941 гг., существовало свыше 28 тыс. секретных, из которых более 5 тыс. были секретными настолько, что были известны всего горстке людей⁴². Правила, устанавливающие уровень секретности, сами по себе были особо секретными, что порой затрудняло их соблюдение⁴³.

На стандартной схеме организационной структуры власти⁴⁴ изображена вертикальная организация во главе с Политбюро и центральным правительством, которым оказывали содействие такие функциональные и контрольные органы управления, как Госплан, комитеты государственного и партийного контроля, а также вездесущее внутривластное ведомство, в разные периоды носившее название ОГПУ, НКВД или МВД. Фактически «руководящими органами низшего звена» были отраслевые наркоматы и местные власти, которые разрабатывали планы для отдельных предприятий и следили за их выполнением. Архивные материалы помогают развеять неверное представление о том, что принципалы и агенты на всех уровнях объединяли свои усилия с целью строительства социализма, обмена информацией и отказа от личной выгоды. Скорее ответственные руководители на производстве вели споры с теми, кому они были подотчетны⁴⁵. Споры эти обычно разрешались неформальными способами, хотя в распоряжении имелись также административные и судебные средства⁴⁶.

Формальные связи между хозяйственными наркоматами, местными органами власти и предприятиями фактически отсутствовали, несмотря на то что горизонтальное взаимодействие во всех экономиках является основой специализации и обмена. Несанкционированные горизонтальные связи беспокоили диктатора. С одной стороны, принципал отдает распоряжение агенту именно потому, что желанное для принципала распределение ресурсов отличается от того, которое получится в случае, если агент начнет вести торговые операции по своему усмотрению. Следовательно, послушному агенту нужен стимул, чтобы отказаться от торговли для личной выгоды. С другой стороны, частые ошибки планирования способствовали тому, что спускаемые сверху распоряжения не могли быть выполнены без несанкционированного взаимодействия, например, без передачи «обычного чемодана,

наполненного сигаретными пачками»⁴⁷. Такое горизонтальное взаимодействие (снова цитируя О. В. Хлевнюка) «противоречило основам диктатуры», но ограничивало «разрушительные последствия гиперцентрализации».

2.3. Планирование легким касанием

Когда команда Сталина принимала ключевые решения, обычно с личной санкции Сталина, какая роль отводилась специалистам в области планирования? Согласно хрестоматийным данным⁴⁸, Госплан располагал широкими исполнительными полномочиями в сфере распределения. Применительно, по крайней мере, к сталинской эпохе эта точка зрения требует пересмотра: Госплан имел важное значение, но не пользовался влиянием и, что удивительно, стремился ограничить собственные полномочия.

Госплан был учрежден в феврале 1921 г. для разработки и реализации «единого государственного плана» в масштабах всей экономики, а также для приведения к общему знаменателю планов других хозяйственных ведомств. Для выполнения столь грандиозных задач он был довольно скромно укомплектован и в 1925 г. располагал всего полусотней специалистов. В 1929 г. Сталин дал ясно понять, что его не интересуют «балансы» и «пределы», ограничивавшие свободу его действий. Последовавшая чистка в Госплане, как известно, подвергла испытанию «гражданское мужество тех специалистов, которые в коридорах уже поговаривают о том, что готовы скорее стоять... за высокие показатели роста, чем сидеть... за низкие»⁴⁹. В то время как создавался базис плановой экономики, те, кто пытался заложить ее интеллектуальные основы, «выживались из Москвы» в соответствии с указаниями Сталина⁵⁰.

Госплан разрабатывал планы лишь в самом общем виде, что было изложено следующим образом: «Госплан не является снабженческой организацией и не может нести ответственность ни за централизованный перечень заказа изделий и их получателей, ни за сбыт изделий на местах»⁵¹. Госплан отказывался вести детальное планирование горизонтальных операций, окрестив их «синдикатской деятельностью»⁵². Зато Госплан представлял государство в межведомственных конфликтах и неохотно давал советы, ссылаясь на то, что «мы просто не приспособлены для подобного рода дел»⁵³. Одним словом, после чистки в Госплане и политизации его работы данное учреждение свело свою деятельность к возмож-

ному минимуму. Новый виток активности Госплана пришелся на конец 1940-х гг., когда его возглавил молодой и влиятельный Н. А. Вознесенский.

Господствовавший до обращения к архивам взгляд на Госплан преувеличивал его значение, по крайней мере, применительно к сталинской эпохе. Госплан не был всемогущим распорядителем ресурсов – власть была в руках диктатора. Сталин не желал иметь орган планирования с огромными полномочиями или многочисленным штатом. Почему же тогда он его не упразднил? Сталин нуждался в сравнительно небольшом ведомстве, на которое он мог положиться как на источник достоверной информации. Большинство членов окружения вождя было обязано отчитываться перед ним по результатам своей работы, и по этой причине он не верил в абсолютную искренность их отчетов. Именно эту особую задачу Сталин возложил на Госплан, стремясь найти решение более широкой проблемы взаимоотношений принципала и агента⁵⁴. Как это часто бывало, Сталин наделил аналогичными функциями другие ведомства – в частности, Главное экономическое управление НКВД. Руководителям Госплана не было нужды докладывать об экономических успехах, чтобы сохранить доверие Сталина, – это была работа отраслевых наркоматов. От Госплана требовалась только правдивость в отчетах. Это необязательно добавляло популярности таким независимым руководителям Госплана, как Н. А. Вознесенский, в глазах партийной верхушки. Вознесенский был в числе сталинских фаворитов до тех пор, пока тот ему доверял. Когда другие руководители нашли способ подорвать доверие вождя, Сталин расстрелял Вознесенского⁵⁵.

2.4. Правила против свободы действий

Иерархические организации прибегают к условным правилам, традициям и обычаям при принятии ограниченно рациональных решений. А. Бергсон предположил, что условные правила могли способствовать разрешению некоторого числа таких проблем, как оппортунизм и махинации с расчетами, которые были характерны для плановой экономики⁵⁶. Ф. А. Хайек, напротив, утверждал, что тоталитарная система «не способна заранее связать себя общими и формальными правилами, мешающими произволу... Она должна постоянно решать вопросы, ответы на которые не могут быть даны на основе одних лишь формальных принципов»⁵⁷. Архивный материал свидетельствует о том, что Хайек был прав⁵⁸.

Пока советская экономика управлялась декретами, существовало совсем немного формальных устойчивых правил. Существовавшие правила подлежали отмене. При составлении годовых или квартальных планов чаще издавали новые рекомендации, чем пользовались принятыми ранее общими правилами планирования. Наркоматы функционировали без нормативных документов, регламентирующих корпоративное управление⁵⁹. Существовавшие немногочисленные правила бухгалтерского учета и управления кредитами без труда игнорировались с молчаливого одобрения команды Сталина⁶⁰. Принуждение к соблюдению заданных финансовых показателей и разумному вложению денег было выборочным и произвольным. Вместо того чтобы дать судам возможность разрешать межведомственные споры в законном порядке, команда Сталина позволяла и поощряла «административное» давление через вышестоящие инстанции⁶¹.

Высказанное Хайеком предположение об антипатии диктатора к формальным правилам иллюстрируют производственные планы, которые предприятия были обязаны выполнять по закону⁶². Формальные процедуры были сложны, противоречивы и сбивали с толку тех, кто в них непосредственно участвовал⁶³. В сталинскую эпоху производственный план для отдельно взятого предприятия не был комплексным планом, охватывавшим выпуск продукции, затраты, финансы, технологии и трудовые ресурсы, – так называемым техпромфинпланом, описанным в советских и зарубежных исследованиях, посвященных теме планирования. Скорее предприятие в большинстве случаев в середине планового периода получало несколько заданий по объему и ассортименту выпускаемой продукции, тогда как второстепенные плановые показатели издержек и производительности устанавливались задним числом при составлении отчетности.

Удивительно, но в рабочих архивах наркоматов и предприятий практически полностью отсутствуют окончательно «утвержденные» планы. Все планы были помечены как «черновые» или «предварительные». Черновой план являлся не более чем неформальным соглашением, которое могло быть впоследствии изменено практически любой вышестоящей инстанцией. «Правка» и «окончательная доработка» планов была бесконечным процессом. «Окончательный» вариант плана всегда маячил на горизонте. Проведенные изыскания в ведомственных архивах выявили один единственный окончательный годовой план – для легкой промышленности на 1939 г.⁶⁴

Архивные материалы дают тысячи примеров исправления планов. Наркомы вносили изменения в последний момент; предприятия передавались от одного ведомства другому; одно предприятие получало задание в кратчайшие сроки нарастить производство, чтобы компенсировать невыполнение плана другим предприятием. Даже решения комиссии Политбюро могли быть изменены в последний момент: хотя план по производству двигателей на первый квартал 1933 г. был одобрен транспортной комиссией Политбюро, последнее полностью перечеркнуло план, втрое увеличив квоту казахского ЦК и определив 90 % двигателей для «органов контроля над сельскохозяйственными производителями»⁶⁵.

На каждом уровне власть получала вал просьб вмешаться или, напротив, воздержаться от вмешательства в высоко формализованный бюрократический процесс. Планируя ответные шаги, команда Сталина действительно полагалась на ряд неписаных повседневных правил, согласно которым, в частности, приоритет отдавался тяжелой и военной промышленности. Так поступал нарком тяжелой промышленности: «Все заказы Наркомата обороны должны выполняться в точном соответствии с намеченными сроками, задержки не допускаются»⁶⁶. Стремясь оградить себя от стороннего вмешательства, предприятия ссылались на приоритет очередности. Военные судостроительные предприятия в 1935 г. проигнорировали заказы со стороны высшей государственной власти на том основании, что они мешали выполнению военных заказов⁶⁷. Однако чтобы функционировать эффективно, система приоритетности должна была охватывать ограниченное число заказов, тогда как заявления о приоритетности, исходившие от представителей государственной власти, зачастую были либо слишком общими, либо чересчур специальными⁶⁸. Делегирование нижестоящим инстанциям полномочий по вмешательству в заказы было опасно, поскольку было сложно привести интересы низших агентов в соответствие с интересами диктатора, на что в свое время указывал А. Бергсон⁶⁹.

Вмешательство в процесс планирования наносило огромный урон производителям. Объединенное заседание хозяйственных наркоматов, проведенное в декабре 1946 г., обернулось серией жалоб со стороны его участников. Министр электростанций СССР: «В течение квартала, даже в течение месяца, приходится вносить многочисленные изменения и дополнения в утвержденный план. Обычно мы не работаем в соответствии с планом; скорее мы рабо-

таем на основании дополнительных директив, административных решений и тому подобного...» Министр авиационной промышленности СССР: «Лучше иметь один план, чем двадцать раз его менять»⁷⁰. Крупнейший хозяйственник 1930-х гг. выражал собственное разочарование следующим образом: «Каждый день они шлют нам директиву за директивой, каждая из которых решительнее предыдущей и столь же безосновательна»⁷¹. Ведомства и предприятия застраховывали себя от стороннего вмешательства, оттягивая до последнего обнаружение обязательных сведений и направляя собственные предложения по плану в последний момент с тем, чтобы не проделывать эту работу дважды. Ведомства часто представляли относительно скромные плановые показатели в Госплан, вместе с тем тайно возлагая более обременительные задания на подведомственные предприятия⁷². Ведомства отстаивали идею обобщенных планов и старались не ставить Госплан в известность о планах по отдельным предприятиям. Например, в апреле 1933 г. Госплан сетовал на то, что ведомственные планы «страдают такой неполнотой, что ими невозможно пользоваться»⁷³. Ведомства утаивали сведения от Госплана и финансовых органов из соображений национальной безопасности⁷⁴. С точки зрения производителей, лучше всего было либо вовсе не иметь плана, либо же иметь план настолько общий, что все ключевые решения оставались бы за ними. Госплан даже вскрывал случаи «непланирования»: «Предприятия [крупные предприятия близ Москвы] заявили нашим представителям, что они в течение нескольких лет не видели годовых планов»⁷⁵.

Сталин писал: «Только бюрократы могут думать, что плановая работа *заканчивается* составлением плана. Составление плана есть лишь *начало планирования*. Настоящее плановое руководство разворачивается лишь после составления плана, после проверки на местах, в ходе осуществления, исправления и уточнения»⁷⁶. Команда Сталина сохраняла за собой право нарушать планы по своему усмотрению, поскольку это обеспечивало «мобильность ресурсов». На практике подобный порядок служил интересам принципалов на всех уровнях власти и создавал самые благоприятные условия для вмешательства государственной власти. Все было неопределенно и могло быть изменено произвольным решением вышестоящего руководителя. Никто не знал, что происходило в кабинетах во время встреч просителей с начальством, но можно догадаться, что здравомыслящие государственные дея-

тели, подобные Сталину, взвешивали политические выгоды, получаемые в случае удовлетворения просьб влиятельных местных лидеров партийных или производственных организаций.

Неприятие открыто сформулированных правил являлось отражением проблемы нестабильной лояльности по отношению к диктатору. Нежелание Сталина заранее связывать себе руки передавалось по цепочке внутри политической системы, препятствуя возникновению основанной на формальных правилах, или «правовой», экономики. Авторы одного исследования выдвинули предположение о наличии двух сценариев нарушения лояльности⁷⁷. Согласно одному из них, хищный принципал-эксплуататор заставлял агентов нарушать формальные правила и использовал это в своих интересах. Согласно другому сценарию, агенты предпочитали нарушать правила с целью эксплуатации слабого принципала. В случае с СССР производители могли нарушать правила, ссылаясь на угрозу, которую эти правила представляли для производственного процесса. Порой сложно установить, являлось ли подобное нарушение правил отражением могущества чиновников, способных заставить производителя совершить нарушение, или же способности производителей совершить нарушение и выйти сухими из воды.

Как правило, использование власти в полном объеме предполагает знание ее границ. Точнее говоря, именно сила, позволявшая жить за рамками формальных правил, обрекала Сталина и Политбюро на тяжелый труд, рутину и скуку⁷⁸. Угрозы отставкой и просьбы о продолжительном отпуске были обыкновением делом. На заседании членов Политбюро, состоявшемся 5 марта 1932 г., присутствовали 69 участников, а повестка дня включала 171 вопрос⁷⁹. Самая большая нагрузка ложилась на плечи Сталина, который в 1934 г., ничем не выделявшемся в ряду других, провел 1700 часов на официальных заседаниях, что было равноценно 200 восьмичасовым рабочим дням⁸⁰. Практически каждый вопрос требовал его решения.

В редких случаях обилие бумажной работы вызывало у Сталина взрыв негодования, подобный тому, что имел место, например, в сентябре 1933 г., когда вождь наотрез отказался читать проекты, посвященные учебным заведениям⁸¹. Несколько недель спустя Сталин устроил Политбюро разнос за то, что оно не последовало его рекомендациям относительно распределения тракторов⁸². Сталин страдал от проклятия диктатора⁸³: имевшаяся у

него власть решать любые вопросы побуждала его наиболее доверенных соратников принимать как можно меньше решений. Чем меньше они решали, тем меньше у него оставалось возможностей обвинить их в том, что что-то пошло не так.

3. Накопление и потребление

До обращения к архивам мы могли только догадываться об истинной экономической политике Сталина. Стимулировал ли диктатор экономический рост?⁸⁴ В какой мере он делился собственной рентой, добиваясь лояльности или преумножая свою политическую власть?⁸⁵ Архивный материал свидетельствует о том, что Сталин был одержим идеей накопления, что едва ли удивительно. В 1928–1937 гг. реальный ВВП СССР удвоился, однако четырехкратный рост реальных капиталовложений стал возможен лишь за счет принудительного сокращения личного потребления⁸⁶. В целом норма капиталовложений в соцстранах была выше, чем в капстранах с сопоставимой территорией и уровнем доходов⁸⁷.

При отсутствии сведений о процессе принятия решений в высших эшелонах власти авторы, не имевшие доступа к архивам, могли мало что сказать о стратегии совокупных капиталовложений⁸⁸. Бергсон утверждал, что уровень капиталовложений зависел от «объема выпуска продукции, который мог быть получен в результате»⁸⁹. Эта точка зрения нашла отражение в различных учебных пособиях⁹⁰. Таким образом, взгляд, господствовавший до открытия архивов, состоял в том, что первоочередной целью для диктатора был выпуск продукции, а капиталовложения являлись производным от него. Архивный материал доказывает, что этот взгляд был ошибочным: в действительности Сталин и Политбюро пытались направлять развитие экономики, контролируя уровень и структуру капиталовложений. В меньшей степени их заботила проблема фактической производительности в производственных планах.

Литература, посвященная проблеме *надлежащего* определения нормы совокупных капиталовложений в социалистической экономике, исходит из выдвинутого Марксом тезиса о накоплении и получает дальнейшее развитие благодаря моделям роста Преображенского и Фельдмана, разработанным в ранний советский

период⁹¹, и более поздним моделям Брюса, Калецкого и Добра⁹². В более ранних моделях реальная норма капиталовложений зависела от баланса сил в экономике и масштаба экспроприации «бывших» социальных классов. В позднейших моделях оптимальная норма капиталовложений ставилась в зависимость от принятого в обществе учетного процента, но одновременно с этим делалось предположение, что в рыночной экономике с обилием трудовых ресурсов уровень капиталовложений может быть недостаточным, если реальный прожиточный минимум превышает теневой доход. Однако ни один из членов Политбюро не имел экономического образования, но при этом не ощущал, что недостаточно образован.

3.1. Модель накопления Политбюро

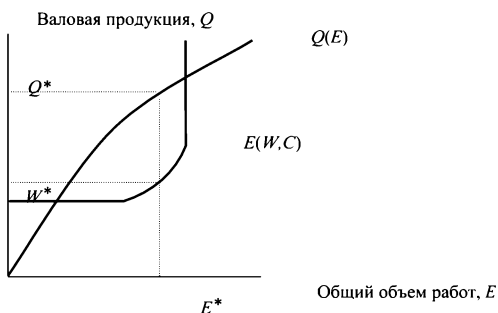
В основу разработанного Политбюро стратегического плана «строительства социализма» на первые две пятилетки были заложены обширные программы сооружения дамб гидроэлектростанций, машинных комплексов, транспортных заводов, доменных печей, железных дорог и каналов, которые были включены в пронумерованные списки утвержденных планов. Все перечисленное было призвано запечатлеть новое общество в цементе и конструкционной стали. Как же эти программы разрабатывались и выполнялись?

Хотя от заседаний Политбюро в 1930-е гг. осталось мало протоколов, его члены время от времени направляли Сталину записки о ключевых заседаниях Политбюро и стремились получить его одобрение по проектам постановлений⁹³. Из этих документов следует, что Политбюро в 1930-е гг. систематически занимали три вопроса: *запланированный* бюджет капитальных вложений, сборы зерновых и курс иностранной валюты. Все эти три регулируемые переменные имели отношение к капиталовложениям. Из бюджета капитальных вложений средства на строительство и машиностроение выделялись общесоюзным и региональным хозяйственным ведомствам. Несмотря на первоначальное намерение учитывать физически имевшиеся на балансе средства производства при планировании капиталовложений, в распоряжение центральных и региональных ведомств просто поступили «средства для капиталовложений», и никому, как оказалось, не был известен реальный объем сделанных капиталовложений. Сборы зерновых, как предполагалось, должны были обеспечить профицит бюджета за счет превышения государственных продажных цен над закупочными.

Сталин лично направлял иностранную валюту на приобретение за границей в большей степени средств производства, чем предметов роскоши, спрос на которые порой предъявляли большевистские руководители.

Если допустить, что цель Сталина действительно заключалась в максимальном увеличении капиталовложений, то обнаруженные в архивах два рода свидетельств, на первый взгляд, сбивают с толку. Во-первых, Сталин уделял исключительное внимание потреблению, особенно когда оно затрагивало производительность и моральное состояние промышленных рабочих. Питание населения относилось к числу вопросов, наиболее часто обсуждавшихся на заседаниях Политбюро. По выражению самого Сталина, «продовольственное снабжение рабочих» было «одним из самых спорных вопросов» в Политбюро, а торговля являлась «самым сложным участком»⁹⁴. Сталин воспринимал снижение производительности труда как признак того, что рабочие «снабжались не так хорошо, как в прошлом году», и лично распоряжался об усилении поставок товаров народного потребления в те города, где производительность падала⁹⁵. Политбюро взяло на себя функции главной торговой организации, разрабатывая планы розничной торговли, устанавливая цены и ассортимент товаров и даже открывая новые магазины. Во-вторых, необходимо учитывать тот малоизвестный факт, что Политбюро, связывавшее успех своих программ главным образом с капитальным строительством, дважды, в 1933 и 1937 гг., намеренно сокращало запланированные капиталовложения⁹⁶ из опасений инфляции и роста стоимости строительства.

Диаграмма 1. Модель Политбюро



Эти данные можно интерпретировать двояким образом. С одной стороны, они могут свидетельствовать о непостоянстве Сталина в своих предпочтениях. Судорожные гуманистические порывы время от времени заставляли его увеличивать снабжение рабочих. В периоды приверженности финансовой ортодоксии он, напротив, испытывал сожаление от того, что перенапрягал экономику. С другой стороны, можно сказать, что Сталин имел устойчивые предпочтения и менял уровень потребления или сокращал капиталовложения в соответствии с собственными последовательными решениями. Отдавая должное склонности Сталина к точному расчету, терпению и самоконтролю, мы отбрасываем первое объяснение и рассмотрим подробнее второе.

На диаграмме 1 изображена модель, которой, как представляется, следовало Политбюро, устанавливая норму капиталовложений и потребления. Диаграмма является отражением марксистского понимания прибавочного продукта как разницы между производством и потреблением, как результата борьбы за распределение. Модель опирается на теоретические послы работ В. Шретеля и Л. Подкаминера и наиболее полно разработана П. Грегори⁹⁷. Она относится к общему типу моделей, в которых свобода действий правителя ограничивается либо социально обусловленными «допустимыми пределами»⁹⁸, либо страхом перед революцией и беспорядками⁹⁹. Неограниченно наращивая капиталовложения, Политбюро рисковало подтолкнуть рабочих к саботажу, забастовке или восстанию.

Спрос на рабочую силу всегда был достаточно велик для обеспечения полной занятости, а кроме того, все трудоспособное население по закону было обязано трудиться¹⁰⁰. При составлении диаграммы 1 занятость (N) была учтена как показатель, определяемый внешними факторами. Личные трудовые усилия (e) являлись переменной, поэтому совокупные трудовые усилия ($E=e \cdot N$, в оригинале статьи – над буквой в формуле стоит верхнее подчеркивание. – А. П.) были переменной, хотя занятость таковой не являлась. Валовый объем производства (Q) зависел от совокупных трудовых усилий (E). Совокупные трудовые усилия менялись вместе с реальной заработной платой следующим образом. Совокупный фонд оплаты труда (W) (т. е. потребительские товары, получаемые рабочими) измеряется по вертикальной оси в тех же единицах, что и объем производства, и пропорционален уровню реальной заработной платы при условии, что уровень занятости остается неизменным, т. е. $W=w \times N$ /то же/. Существует также

показатель минимальной заработной платы, способной стимулировать занятость, которая является критической и ниже которой трудовые усилия равны нулю. Существует также «справедливая» заработная плата, при которой трудовые усилия достигают максимального значения¹⁰¹. По мере движения экономики от справедливой заработной платы к минимальной заработной плате, способной стимулировать занятость, трудовые усилия снижаются, так как рабочие приходят на работу поздно или нетрезвыми, медленно работают или отсутствуют на рабочем месте без разрешения. Когда ситуация достигает предела, начинаются волнения, грозящие перерасти в местные или всеобщие забастовки и восстания. Таким образом, кривая пересекает горизонтальную ось при минимальной заработной плате, способной стимулировать занятость, и превращается в вертикаль при справедливой зарплате. Трудовые усилия также зависят от степени прямого принуждения (C) – эта проблема будет рассмотрена в следующем разделе. Для максимизации трудовых усилий диктатор платил справедливую заработную плату и получал максимальный объем производства, но это не приносило максимального добавочного продукта. В целях максимизации добавочного продукта $Q-W$ он отдавал предпочтение средним показателям заработной платы (W^*), трудовых усилий (E^*) и валового объема производства (Q^*).

Форма кривой трудовых усилий определяется гипотезой, которая была выдвинута самим Сталиным и могла быть следствием его заметного беспокойства по поводу ошибок в распределении товаров народного потребления. Кривая трудовых усилий подобной формы свидетельствует о том, что ошибки в планах имели несоизмеримые последствия: с точки зрения диктатора, недоплатить рабочим было гораздо хуже, чем переплатить им. С позиции оптимизации капиталовложений, более интенсивное потребление по крайней мере ведет к увеличению трудовых усилий и объема производства, и это в какой-то мере компенсирует сокращение капиталовложений. Однако аналогичная по своему масштабу ошибка, совершенная в тот же момент времени, но подталкивающая ситуацию в противоположном направлении, не только вызывает более значительное снижение трудовых усилий и объема производства, но и чревата тем, что способна толкнуть рабочих на путь открытого противостояния с государством. Диктатор, поставивший задачу максимизации капиталовложений, обязан чувствовать тонкую

грань, отделяющую дальнейшее наращивание капиталовложений от начала серьезных беспорядков.

Сталин управлял трудовой дисциплиной и деятельностью рабочих двояким образом. Когда капиталовложения и потребление брались в совокупности, частные ошибки в планировании могли привести к тому, что одни рабочие получали слишком много, а другие слишком мало. Когда это происходило, Сталин лично распоряжался о том, чтобы потребительские товары были перераспределены в пользу тех, кому их не хватало. Но случалось и так, что допускались общие ошибки. Когда слишком обильные капиталовложения грозили подрывом экономики и возмущением рабочих, Политбюро предпочитало пожертвовать капиталовложениями. Именно этим объясняются невынужденные сокращения капиталовложений в 1933 и 1937 гг. Хотя Сталин открыто не выражал обеспокоенность уровнем потребления, когда он выступал сторонником «укрепления рубля», оправдывая этим уменьшение капиталовложений¹⁰², он имел в виду те самые рубли, которые рабочим приходилось тратить на розничных рынках. Когда он опасался роста затрат на строительные работы, речь шла о покрытии бюджетных расходов за счет увеличения налогообложения или повышения инфляционного налога. В этом смысле поведение Сталина было стабильным и последовательным, принимая во внимание давление, которое он испытывал.

Диаграмма 1 предлагает иные трактовки. Команда Сталина могла искать способы воздействия на кривую трудовых усилий, делая ставку на идеологическую награду вместо материального поощрения. Идеалисты в России и за рубежом действительно принимали участие в реализации первого пятилетнего плана, вдохновляясь идеей построения социализма. Однако попытка превращения «гомо экономикус» в «гомо советикус» привела к появлению замкнутого круга уравнивания заработной платы и уменьшения производительности¹⁰³. Последующие мобилизации ограничивались кратковременными кампаниями, подобными тем, что проводились в годы Великой Отечественной войны, и освоению «целинных земель» Казахстана и Сибири в послевоенный период. Двигателем самой широко известной мобилизационной кампании 1930-х гг., стахановского движения, была сдельно-прогрессивная система оплаты труда, которая позволяла трудящимся, участвовавшим в кампании, повышать свой доход за счет перевыполнения производственных норм¹⁰⁴. Архивный материал

наводит на мысль, что Сталин отказался от этой системы по той причине, что она поощряла стремление рабочих, не участвовавших в соцсоревновании, к достойной оплате труда, а также была чревата инфляцией¹⁰⁵. Сталин мог также добиваться дополнительных трудовых усилий от партийных «энтузиастов» в настоящем, обещая им повышение в будущем. Проблема заключалась в том, что эти обещания в конечном счете приходилось выполнять. В. Лазарев установил, что учреждение новых, более высокооплачиваемых, должностей в качестве награды для верных соратников было важной составляющей политики Сталина¹⁰⁶. Беспощадные чистки рядов недостаточно лояльных соратников позволяли ему меньшей ценой выполнять обещания в отношении тех, кто был по-настоящему ему предан.

Экстраполируя модель, можно предположить, что Политбюро могло выборочно сдерживать потребление, целенаправленно вводя карточную систему. Как считает Е. Осокина, Сталин стремился сократить потребление и с этой целью вводил дискриминационную карточную систему¹⁰⁷. По мнению Д. Гесслер, Сталин, напротив, одобрял безлимитную торговлю и ориентированный на потребление образ жизни, однако кризисные явления, порожденные коллективизацией, перевооружением армии, войной и послевоенным голодом, способствовали тому, что намеченные цели достигались лишь на непродолжительное время¹⁰⁸. Как утверждает П. Грегори, Сталин рассматривал карточную систему как средство создания принудительных накоплений без снижения трудовых усилий со стороны рабочих, которым отводилось первостепенное значение, и руководствовался принципом: «Кто не работает *на индустриализацию*, да не ест» (курсив – П. Грегори, М. Харрисон)¹⁰⁹. Однако карточная система несла с собой иные издержки, в чем Сталин имел возможность убедиться¹¹⁰.

Диаграмма 1 имеет следующую жутковатую экстраполяцию. Представление о справедливой заработной плате вызревало в недрах массовой психологии, которая непредсказуема и трудно поддается воздействию. Если рабочие на основании пропагандистских утверждений об экономических успехах делали вывод о том, что их обманывают, размер справедливой заработной платы в их представлении возрастал, что понуждало Политбюро к сокращению капиталовложений. Замеряя общественные настроения, Сталин пользовался обширной сетью информаторов, созданной НКВД для отслеживания протестов, забастовок, антисоветских

высказываний, а также анализировал информацию, почерпнутую из надписей на заводских стенах и прослушивания телефонных разговоров¹¹¹. У Сталина имелись для этого очевидные политические мотивы, однако в рамках принятой модели вывод состоит в том, что зарплаты и справедливость находились на перекрестии политики и экономики.

3.2. Принуждение: три эксперимента

В принципе эффективное наказание дешевле эффективного поощрения, поскольку «обещание обходится дорого в случае успеха, а наказание – в случае провала»¹¹². Применительно к диаграмме 1 страх наказания может спровоцировать снижение у рабочих минимальной заработной платы, способной стимулировать занятость, при сохранении их трудовых усилий. Принуждение не обязательно повышает производительность труда, но заставляет людей предлагать свой труд дешевле. До тех пор пока принуждение направляет кривую трудовых усилий вниз, а кривая производства при этом остается неизменной, добавочный продукт растет. В рыночной экономике такие внешние параметры, как альтернативная занятость, досуг или безработица, нельзя беспрепятственно и сильно ограничить, о чем свидетельствует повсеместное наличие теневых рынков труда и нелегальной миграции. Однако в сталинском государстве идея принудительного контроля над рабочими доказала свою привлекательность.

Как показывает анализ архивного материала, Сталин полагал, что силой можно решить широкий круг вопросов. Обычно он резко высказывался по поводу возникавших помех. Столкнувшись с проволочками в работе транспортного ведомства в 1931 г., он писал о необходимости уничтожения «этой шайки». Рассматривая роль спекулянтов в разрешенном товарообмене между городом и деревней в 1932 г., он высказался в пользу «истребления мерзавцев»¹¹³.

Архивный материал проливает новый свет на давние споры. Историки спорят о том, руководствовался ли Сталин во время Большого террора 1937–1938 гг. преимущественно экономическими или политическими мотивами. Так, Р. Т. Мэннинг предположила, что Сталин организовал террор с целью решения масштабных экономических задач¹¹⁴, однако в архивах не было обнаружено сколько-нибудь основательных доказательств в пользу подобного предположения¹¹⁵. Скорее террор преследовал политическую цель,

заклучавшуюся в устранении «пятой колонны», которая, как полагал Сталин, могла представлять опасность для его правления в период нарастания международной напряженности¹¹⁶. Для экономистов большой интерес представляет мнение некоторых ученых, согласно которому принуждение являлось связующим элементом сталинской экономики. Когда принуждение не давало результатов или от него отказывались, экономика разваливалась¹¹⁷. Другая группа ученых делала акцент на громадных социальных и экономических издержках принуждения¹¹⁸. Ниже будут рассмотрены вопросы о том, было ли принуждение оправданным и каково было оптимальное решение.

Сталин провел три крупных эксперимента с использованием принуждения в целях обеспечения накопления, включая принудительную коллективизацию крестьянства, введение уголовной ответственности за нарушение трудовой дисциплины и широкое использование принудительного труда. Каждая из перечисленных проблем в общих чертах известна в течение нескольких десятилетий, однако их последствия в полной мере осознаются только теперь.

3.2.1. Коллективизация крестьянства

С политической точки зрения, коллективизация была нацелена на установление советской власти в деревне и уничтожение прослойки зажиточных крестьян (кулаков). Поводом для ее начала послужил кризис на зерновом рынке страны, отразивший очевидное нежелание крестьян в достаточной мере участвовать в капиталоемкой индустриализации. В полном объеме коллективизация началась в декабре 1929 г., возвестив о победе Сталина в борьбе за власть. В условиях относительно свободной дискуссии конца 1920-х гг. появилась обширная литература о решении перейти к коллективизации, наиболее полный обзор которой был дан У. Дэвисом¹¹⁹. В наше время Дж. У. Хайнцен (J. W. Heinzen 2004) провел исследование, посвященное Наркомату сельского хозяйства периода 1920-х гг.¹²⁰ Н. Ясный, М. Левин и Э. Штраус обрисовали общие итоги коллективизации¹²¹. Р. Миллар и М. Элман пришли к выводу, что дополнительные ресурсы для капиталовложений, которые Сталин надеялся получить от колхозного хозяйства, возможно, были делом нескорым¹²². Однако сведения о деталях последствий коллективизации, массовых переселениях и арестах крестьян были скрыты плотной завесой тайны.

В недавнее время ряд исследователей вновь обратился к архивному материалу, освещающему события, наступившие вслед за коллективизацией, включая голод 1932–1933 гг.¹²³ Колхозы позволили Москве заменить решения, принимаемые на местном уровне, собственными подробными планами, инструкциями и формальными, хотя и часто менявшимися, правилами. Сталин фокусировал внимание на том, что он мог контролировать, – на посевной площади и на доле, причитающейся государству с собранного с этой площади урожая. Посевная площадь расширялась, а урожайность падала. При этом доля урожая, сдававшаяся государству, росла. Сочетание чрезмерного продналога, плохой погоды и ошибок планирования приводило к тому, что деревня оставалась без зерна. Сначала забивался скот, затем начинали голодать крестьяне. Прокормиться за счет собственного урожая им мешала угроза строгого наказания: даже мелкие кражи карались смертью. Дэвис и Уиткрофт развеяли идею Р. Конквеста¹²⁴ о том, что Сталин искусственно создал голод для уничтожения классовых врагов. Скорее им удалось показать, что руководство старалось пост-фактум сгладить последствия своих неумелых действий.

Хотя голод обычно случается в бедных странах, располагающих скудными статистическими данными, в советских архивах отложилось много документов, связанных со случаями голода в мирное время, а именно: в 1932–1933 и 1946–1947 гг. Элман приложил разработанную А. К. Сенон теорию права на помощь¹²⁵ к голоду 1946–1947 гг., который особенно тяжело ударил по крестьянскому населению Украины и других южных регионов страны. Опираясь на исторический опыт, Сен заключил, что голод с большей вероятностью вызывается провалами по части реализации права на помощь и организации распределения, чем проблемами с производством, и что, «независимо от того, чем вызван голод, меры по его преодолению предусматривают организацию массовых поставок продовольствия через систему общественного распределения»¹²⁶. На основе фактического материала Элман делает два вывода.

Во-первых, он утверждает, что в 1946–1947 гг. имело место взаимовлияние провалов по части производства и реализации права на помощь. Провал по части производства заключался не в том, что имевшегося в наличии продовольствия было недостаточно для того, чтобы прокормить все население. В этом смысле голод был вызван невозможностью реализации права на помощь.

Однако толчком к началу голода послужил неурожай. При хорошем урожае каждый обладал бы достаточным правом на помощь и остался бы жив. Следовательно, голод нельзя отнести исключительно на счет провала по части реализации права на помощь. Во-вторых, Элман отмечает, что в развитии событий, вызванных голодом, государство сыграло в высшей степени негативную роль: оно предрешало, кому умереть, отказывая им в праве на помощь. Следовательно, можно утверждать, что факт концентрации запасов зерна в руках государства способствовал увеличению числа погибших. В работе Дэвиса и Уиткрофта показано, что в 1932 и 1933 гг. государство намеренно снабжало продовольствием тех, кто мог работать в поле, и отказывало в снабжении госпитализированным из-за голода¹²⁷. Таким образом, число умерших от голода в эти годы (от 5,5 до 6,5 млн человек) значительно превышает известное число жертв голода в дореволюционной России¹²⁸.

3.2.2. Регламентация жизни государственных служащих

С началом 1940 г. Сталин перенаправил принуждение с отдельных групп классовых врагов на всех работников госсектора. Серией устрашающих законов вводилась уголовная ответственность за нарушение правил поведения на рабочем месте, которое раньше наказывалось мерами административного наказания, установленными внутри предприятия. Сами по себе законы не были тайной и были описаны Р. Конквестом и А. Ноувом¹²⁹. Однако их последствия оставались неясны до того, как были открыты архивы.

Декрет от 26 июня 1940 г. объявлял прогул, под которым понимались двадцатиминутное отсутствие без разрешения или даже бездельничанье на рабочем месте, уголовным преступлением, наказываемым исправительными работами сроком до шести месяцев с 25-процентным сокращением заработной платы. Повторное нарушение квалифицировалось как самовольный уход с рабочего места и каралось тюремным заключением сроком от двух до четырех месяцев. Руководители предприятий подлежали уголовной ответственности за недонесение о нарушениях, допущенных рабочими. В августе 1940 г. минимальный срок наказания за мелкие кражи и «хулиганство» на работе составлял один год тюремного заключения. Постановления военного времени предусматривали сроки длительного пребывания в трудовых лагерях за самовольный уход с работы для рабочих оборонных и транспортных предприятий. В послевоенный период печально известным постанов-

лением от июня 1947 г. вводился тюремный срок от пяти до семи лет за хищение государственной и социалистической собственности в любом размере. Демилитаризация транспортной сферы была проведена только в марте 1948 г., а оборонной — два месяца спустя; впрочем, на бумаге описанное уголовное законодательство действовало вплоть до смерти Сталина.

Более либеральные правительства также прибегали к силе, направляя деятельность рабочих в ключевых секторах экономики в военное время, однако детальность, масштаб и степень принуждения советского государства доходили до крайностей. Из материалов к секретному докладу Н. С. Хрущева о культе личности, сделанному в феврале 1956 г., следует, что с 1940 г. по июнь 1955 г. обычные суды, а также военные, транспортные и лагерные трибуналы приговорили в общей сложности 35,8 млн человек за совершение различных уголовных преступлений¹³⁰. Не считая рецидивистов, эта цифра составляла порядка одной трети от общей численности 100-миллионного населения. Из 35,8 млн человек 15,1 млн были отправлены в тюрьму и еще четверть миллиона — расстреляны. Свыше одного миллиона человек лишались свободы ежегодно до 1950 г. и более полумиллиона — к моменту смерти Сталина. Подобные показатели численности заключенных превосходили аналогичные показатели США за рассматриваемый период в пять раз¹³¹. Среди указанных преступлений преобладали нарушения трудовой дисциплины¹³² и хищения социалистической собственности¹³³.

Архивные материалы показывают, что число приговоров определяла команда Сталина, а не независимая судебная система. После принятия законов требовалось личное вмешательство Сталина, чтобы заставить противящиеся суды привлекать к ответственности опаздывающих на работу и нерадивых работников¹³⁴.

3.2.3. Трудовые лагеря

Коллективизация начала 1930-х гг., Большой террор 1937–1938 гг., репрессии в отношении государственных служащих 1940-х гг. и аресты членов «национальных контингентов» во время и сразу после Великой Отечественной войны создали мощный приток заключенных в исправительно-трудовые лагеря. В 1920-е гг. существовало всего одно исправительно-трудовое учреждение, располагавшееся за полярным кругом и бывшее местом содержания политзаключенных. Первый всплеск числен-

ности контингента исправительно-трудовых лагерей произошел одновременно с началом коллективизации, в ходе которой сотни тысяч крестьян были отправлены в лагеря и спецпоселения. Главное управление лагерей и мест заключения (ГУЛАГ) было образовано в составе НКВД в 1930 г. в связи с резко возросшей численностью лагерных заключенных, и исправительно-трудовые лагеря получили распространение в отдаленных районах страны на Крайнем Севере и Дальнем Востоке, в пиковые периоды став местом заключения более чем 2,5 млн человек.

Хотя информация о ГУЛАГе держалась в строжайшей секретности, кое-какие бытовые детали всплывали в воспоминаниях бывших заключенных. Однако оценки масштаба данного явления практически целиком и полностью строились на догадках – до тех пор, пока в 1989 г. не были опубликованы официальные цифры. Если в оценках современников численность заключенных достигала 20 млн человек, то в настоящее время известно, что накануне Великой Отечественной войны принудительным трудом занимались порядка 2,3 млн человек, а ко времени смерти Сталина – 2,5 млн человек. Схожей была численность высланных в трудовые поселения в отдаленных районах страны. Подневольные труженики в основном были задействованы в лесной, горной и строительной промышленности, где их доля была значительной, но никогда не превышала 3 % от общей рабочей силы, включая сельскохозяйственных рабочих, и была еще меньше в пересчете на стоимость произведенного заключенными национального продукта¹³⁵.

Эти новые факты должны быть рассмотрены наряду с прочими, включая очень высокий показатель обвинительных приговоров, о чем мы теперь знаем. Хотя в системе ГУЛАГа было меньше заключенных, чем считалось ранее, их текучесть была высока, вследствие чего очень многие проходили через лагеря и затем возвращались к обычной жизни. Хотя у нас есть точные сведения о количестве заключенных ГУЛАГа в отдельно взятые моменты времени, до сих пор вызывает споры общая численность прошедших через лагеря за весь период их существования (вероятно, речь идет о более чем 20 млн человек). Как мы теперь знаем, даже данные центральных каталогов ГУЛАГа противоречивы¹³⁶. Создается впечатление, что точное число заключенных не было известно даже руководству ГУЛАГа. Внутриведомственные документы подтверждают, что развитие ГУЛАГа диктовалось скорее политическими (коллективизация, террор, война), чем экономи-

ческими соображениями. До обращения к архивному материалу выдвигались предположения, что в 1930-е гг. экономика наконец отделилась от политики и стала самостоятельным мотивом в пользу применения принудительного труда или что, наоборот, НКВД стало лоббировать использование принудительного труда¹³⁷. Оба предположения оказались неверны, хотя наши суждения на этот счет следует тщательно нюансировать.

Существование системы ГУЛАГа было последовательно обосновано: она была нужна для изучения и заселения богатых ресурсами, но непривлекательных для жизни регионов, поскольку подневольные работники могли быть распределены по территории страны в приказном порядке¹³⁸. Заработная плата на уровне прожиточного минимума в сочетании с принуждением к труду за счет строгого надзора были призваны обеспечить низкозатратное накопление.

О продолжавшемся преобладании политики над экономикой на государственном уровне свидетельствует тот факт, что внутриполитическое ведомство (НКВД–МВД) не ратовало за расширение лагерной системы. На третью пятилетку (1938–1942) НКВД было запланировано использование меньшего числа заключенных, хотя именно в это время в лагеря стали пребывать первые жертвы сталинского Большого террора¹³⁹. В послевоенный период планами НКВД предусматривалось очередное сокращение численности заключенных, и снова политика опровергла эти расчеты¹⁴⁰. В конце 1940-х гг. руководители ГУЛАГа предлагали отпустить на свободу всех лагерных заключенных за исключением наиболее опасных¹⁴¹, однако для Сталина это было неприемлемо. В 1953 г., через три месяца после последовавшей в марте смерти Сталина, глава МВД Л. П. Берия освободил полтора миллиона заключенных, или 60 % от общей численности заключенных ГУЛАГа, указанной в составленном пятью годами ранее плане. В действительности экономические и социальные издержки ГУЛАГа вызывали растущее беспокойство у отдельных представителей МВД. Экономические издержки выражались в увеличении финансового дефицита, а социальные измерялись высокими показателями рецидивизма. Хотя предполагалось, что лагеря должны были изолировать закоренелых преступников от молодых совершеннолетних преступников, на практике те и другие содержались вместе, и рецидивизм стремительно рос. Высокая

текущее среди заключенных способствовала распространению лагерной культуры и нравов среди населения.

Почему же система ГУЛАГа потерпела крах? Изучение микроэкономики ГУЛАГа находится на начальной стадии, однако уже ранние работы обнаруживают комплексный исследовательский подход. В исследовании по истории дальневосточных лагерей показано, как на смену оптимистичным надеждам на крупное увеличение золотодобычи пришел пессимистичный настрой, связанный со стремительным падением золотодобычи в расчете на одного заключенного¹⁴². В работе о Карельских лагерях продемонстрировано, как руководство страны методом проб и ошибок приходило к осознанию масштаба и пределов использования принудительного труда¹⁴³. Тот факт, что строительство Беломорско-Балтийского канала было завершено в срок и в пределах заложенной сметы, вызывал иллюзорные ожидания относительно будущего ГУЛАГа до тех пор, пока не стали очевидны крупные недочеты, допущенные при сооружении канала¹⁴⁴. Руководство ГУЛАГа охотно приступило к строительству Норильского горно-металлургического комбината по той причине, что оно недооценило возникшие впоследствии риски и трудности¹⁴⁵. Функционирование Норильского горно-металлургического комбината помогло развеять иллюзорные представления о том, что заключенных можно было принудить к производительному труду без материального вознаграждения.

В послевоенный период руководство ГУЛАГа пришло к выводу, что лагеря не в состоянии приносить прибыль. Производительность труда заключенных была гораздо ниже, чем у свободных рабочих, в то время как охрана арестантов обходилась очень дорого. В 1950 г. на десять заключенных приходился один охранник, следствием чего стала широко распространившаяся практика «неохраняемых» тюремных контингентов. Внутри системы ГУЛАГа заключенные в поисках заступничества вступали в покровительственные отношения друг с другом и с охранниками¹⁴⁶. Имевшегося набора наказаний было недостаточно для того, чтобы мотивировать заключенных, а выбор их оптимального соотношения был делом затруднительным, поскольку заключенные, посаженные на урезанный паек за невыполнение трудовой нормы, больше не могли работать продуктивно. Один из наиболее эффективных трудовых стимулов – досрочное освобождение за образцовую работу – лишал ГУЛАГ лучших работников. Все более важную роль в стимулировании принудительного труда играли материальные

поощрения¹⁴⁷. В последние годы существования ГУЛАГа шел процесс превращения «рабов в крепостных»¹⁴⁸. Лагерная администрация все чаще выплачивала заключенным зарплату в размере зарплаты гражданского населения, и грань между принудительным и свободным трудом стала размытой.

3.3. Крах принуждения?

Колхозы фактически прекратили свое существование в середине 1960-х гг., когда колхозники были переведены на фиксированную заработную плату, как и все прочие работники. Заключенные ГУЛАГа в массе своей были освобождены в 1953–1957 гг. Драконовские законы 1940-х гг. были отменены в середине 1950-х гг. Эти послабления объяснялись двумя возможными причинами: либо руководители, пришедшие на смену Сталину, не желали сохранять действовавшую репрессивную систему, либо они решили отказаться от принуждения вследствие его неэффективности. Новые материалы свидетельствуют в пользу второго объяснения, особенно учитывая тот факт, что такой основополагающий элемент принуждения, как ГУЛАГ, был упразднен стараниями тех, кто его возглавлял.

Одним словом, первоначальная вера в возможность получения результата более дешевым способом за счет усиления наказания за провал, а не увеличения вознаграждения за успех оказалась ошибочной. Эффективное принуждение требует точного определения меры наказания и его применения в отношении конкретных лиц, причем тот, кто исполняет наказание, должен быть хорошо информирован о нарушителях и размере ущерба от совершенных ими преступлений. Аккуратное назначение наказаний оказалось делом более трудным, чем ожидалось. Как следствие, отношения между реальными трудовыми усилиями и наказанием были «помехонасыщенными». Изобретение эффективной системы принуждения становилось еще более трудной задачей в том случае, если работники и управляющие придерживались стратегии, нацеленной на усиление указанных помех.

Архивный материал показывает, что руководство слабо представляло себе, работают ли их подчиненные в полную силу или нет. Закон мог гарантировать лишь то, что они физически находятся на работе и не слишком много воруют. Чиновники, отвечавшие за сельскохозяйственный сектор, могли отдать распоряжение, чтобы колхозники засеивали большие площади, но не могли оце-

нить эффективность обработки земли¹⁴⁹. В промышленности попытки привязать «нормальные» трудовые усилия к объективным технологическим критериям оказались бесплодными. Попытки сохранения трудовых нормативов в периоды, когда требовалось повышение производительности, часто вызывали всплеск болезненных социальных конфликтов¹⁵⁰.

Поскольку государство полагалось на косвенные показатели трудовых усилий, в систему отношений между трудовыми усилиями и наказанием закрадывались ошибки. Изучение причин низких показателей трудовых усилий может выдать ошибку 1 типа (наказание невиновного) и ошибку 2 типа (оправдание виновного). Как выяснилось, имели место ошибки обоих типов. Многочисленные ошибки 1 типа находят отражение в очень высоких показателях обвинительных приговоров, которые выносились прилежным работникам наряду с туеядцами, пьяницами и ворами. Уголовно наказуемым являлся столь широкий круг действий, что практически каждый рабочий оказывался под угрозой преследования за любые проступки, включая однократные или несущественные правонарушения: сломавшийся рейсовый автобус мог превратить в преступников многих злополучных рабочих. Рациональные управляющие, возможно, и хотели привлечь к ответственности действительно виновных (проблемных рабочих и злостных нарушителей), однако закон сурово карал даже мелкие преступления, и управляющим, не сообщившим о преступлениях, грозило аналогичное наказание. В результате чрезвычайно большое число невиновных прошли через суды и лагеря вместе с виновными.

Команда Сталина, вероятно, знала об этом, но не придавала этому значения. В марте 1937 г. главный исполнитель сталинского террора нарком внутренних дел Н. И. Ежов сообщил своим подчиненным, что ожидаются «невинные жертвы... Лучше пусть пострадают десять человек, чем ускользнет один шпион. Лес рубят – щепки летят»¹⁵¹. Сталинский глава правительства В. М. Молотов также в большей степени заботился о том, чтобы осудить виновных, чем оправдать невинных, «ничего страшного, если слетят лишние головы»¹⁵².

Очевидно, ошибки 2 типа также были не редки. Подтверждением тому служит тот факт, что, хотя обвинительные приговоры были очень многочисленны, количество преступлений было еще выше. Д. Фильцер использовал данные восьми хозяйственных ве-

домств за 1947 г. и показал, что почти по трети миллиона «самовольных уходов с работы» было вынесено менее 55 тыс. обвинительных приговоров, т. е. показатель обвинительных приговоров составил 16 %¹⁵³. Иными словами, судебная система, которая, как предполагалось, должна была «заставить лететь щепки», почему-то не справлялась с рубкой леса. Строгость наказания в сочетании с низкой вероятностью его наложения на виновных согласуется с наличием затратных правоохранительной и судебной систем¹⁵⁴. Однако высокий показатель невинно осужденных было бы правильнее рассматривать в качестве цены, уплаченной за диктатуру, поскольку усилия диктатора, направленные на достижение более низкого уровня преступности, чем было готово терпеть общество, дали весьма неблагоприятный результат.

Эффективность модели накопления Политбюро коренилась в способности диктатора создавать разрыв между зарплатой, выплачиваемой гражданскому населению в качестве «справедливого» возмещения трудовых усилий, и оплатой прожиточного минимума, которую заключенные ГУЛАГа получали за работу с более низкой производительностью труда. Таким образом, полученная недоплата рассматривалась как намеренное взыскание средств за работу с более низкой производительностью труда. Хотя ГУЛАГ не создавал внутреннего прибавочного продукта, используемого для накопления, он все же вносил определенный вклад в накопление прибавочного продукта в масштабах всей экономики. Кривая трудовых усилий в модели накопления пойдет вниз, если работники из числа гражданского населения станут рассматривать заработную плату ГУЛАГа в качестве наказания за слабые трудовые усилия. Однако широко распространенная ошибка состоит в том, что мы дали извращенное описание этой стратегии. Если работники ожидают, что преобладающей станет ошибка 1 типа, они понесут наказание в независимости от своих трудовых усилий. Если же они рассчитывают извлечь выгоду из ошибки 2 типа, они могут работать с более низкой производительностью труда, не боясь наказания.

Более того, частота ошибок не была обусловлена внешними причинами. Она определялась ответными действиями тех, кому грозило наказание и кто мог что-то предпринять для того, чтобы уменьшить риск. Рабочие и управляющие переключали трудовые усилия с производства на взаимовыручку: поскольку все они находились под угрозой, они могли договориться друг с другом об ис-

правлении чужих недоработок. Архивный материал дополнил исследования, написанные без обращения к архивам, рядом деталей касательно сокрытия нарушений на предприятиях¹⁵⁵. Д. Фильцер показал, что в послевоенный период управляющие терпимо относились к опозданиям и отсутствию на рабочем месте с целью поддержания трудового рвения и подговаривали работников не доносить о подобного рода нарушениях. Вместе с тем управляющие привлекали к ответственности прогульчиков, подрывавших дисциплину на предприятии и срывавших выполнение плана. Органы правопорядка и суда в деревне делили риски с местным населением, укрывая малолетних преступников, бежавших с заводов и из технических училищ¹⁵⁶. Во всех перечисленных случаях взаимовыручка способствовала снижению риска индивидуального наказания. Архивный материал также показывает, как местные партийные чиновники оказывали открытое неповиновение даже самым могущественным центральным органам власти, чтобы защитить свои собственные¹⁵⁷. Д. Р. Харрис описал, как уральское партийное руководство образовало «закрытую, взаимозависимую» клику, которая в середине 1930-х гг. препятствовала проникновению критики снизу и началу разбирательства сверху, однако в итоге была уничтожена в ходе Большого террора¹⁵⁸. В своем исследовании Е. Белова продемонстрировала, что высокопоставленные покровители могли защищать даже самых отъявленных растратчиков¹⁵⁹.

Столкнувшись с широко распространенным неисполнением поручений нижестоящими инстанциями, руководители действовали двояким образом. Во-первых, они стремились разорвать горизонтальные связи, поощряя информирование руководства о нарушениях и доносительство в ходе организованных кампаний¹⁶⁰. Во-вторых, Сталин ставил судебную систему, местные партийные органы и милицию перед выбором: либо увеличивать число арестов и обвинительных приговоров, либо самим понести наказание. Самый распространенный способ усиления репрессий заключался в рассылке нижестоящим властным структурам разрядок по регионам и профессиям¹⁶¹. Во время Большого террора 1937–1938 гг. местным властям приходилось лихорадочно работать, чтобы добиться заданного количества признаний в день¹⁶². Для выполнения подобных планов милицейские чины вменяли подозреваемым в вину все более мелкие изменения в поведении. Независимо от того, вели эти меры к сокращению числа ошибок

2 типа или нет, они с большой долей вероятности стимулировали рост количества ложных доносов и признаний и тем самым способствовали умножению ошибок 1 типа.

Можно предположить, что команда Сталина надеялась на то, что усиление принуждения побудит агентов довольствоваться меньшей заработной платой при сохранении трудовых усилий, что доказало бы практически нулевую затратность принуждения. Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что на практике те, кому грозило наказание, повышали свои шансы на то, чтобы не быть пойманным (ошибка 2 типа), за счет взаимовыручки, но это отвлекало трудовые усилия от производства. В то же время успешный тайный сговор, направленный против ошибки 1 типа (ложное обвинение), сочетался с возросшим шансом ошибки 2 типа и ослаблял влияние ужесточения наказания на размер минимальной заработной платы, способной стимулировать занятость. Наконец, большие прямые расходы на содержание репрессивного аппарата неизбежно вели к дальнейшему уменьшению выгод, получаемых от принуждения.

В нашем распоряжении имеется лишь одно эмпирическое исследование совокупных эффектов террора на промышленное производство, в котором замедление промышленного роста в 1937 г. относится на счет политических репрессий¹⁶³. Архивные изыскания последнего времени показывают разрушительное воздействие Большого террора на важные производственные процессы в системе ГУЛАГа¹⁶⁴. Наконец, архивный материал свидетельствует о том, что сами советские лидеры видели прямую связь между террором и снижением производительности¹⁶⁵: террор уничтожил целое поколение опытных и компетентных управленцев и технических специалистов, ухудшил трудовую дисциплину и нанес урон трудовым усилиям.

3.4. Распределение добавочного продукта

Каков бы ни был механизм сталинской политики, но он несомненно давал существенный прирост производства относительно потребления, и высвобождавшиеся средства превращались в капиталовложения, направлялись в оборонную сферу и шли на прочие государственные расходы. Однако добавочный продукт привлекал получателей ренты. В какой мере Сталину приходилось делиться вырученными средствами с другими в качестве платы за собственную власть? На этот вопрос невозможно было ответить

без архивных документов. Хотя в настоящее время архивы открыты, однозначного ответа нет до сих пор.

Архивный материал свидетельствует о том, что Сталин стоял во главе «гнездовой» диктатуры¹⁶⁶, в которой политическая власть делегировалась по вертикали от одного уровня к другому и каждый орган власти в точности воспроизводил административные структуры вышестоящей инстанции. Каждый принципал в свою очередь действовал как агент вышестоящего принципала – и так до самого верха властной пирамиды, на вершине которой находился единоличный диктатор. Это была сложная иерархическая структура, имевшая узловые компоненты, из которых разрастались органы власти, чьи функции отчасти пересекались и отчасти дополняли друг друга. Диктатор правил, делегируя свою власть, поэтому уровнем ниже правило множество более мелких диктаторов, которые пользовались неограниченной властью в пределах своих вотчин, выделенных им лично Сталиным. Недавние исследования советской номенклатуры при Сталине, насчитывающие порядка миллиона публикаций¹⁶⁷, показывают, как властные полномочия спускались каскадом сверху вниз через разветвленную сеть агентов, дробивших «совокупную» власть на множество мелких номенклатур, каждая из которых зависела от партийного босса среднего звена. Эти номенклатуры, образованные в результате процессов делегирования и дробления, превращались в естественные рынки, где лояльность покупалась за подарки и услуги и где имели место конфликты и сделки, связанные с распределением.

В 1930-е гг. полученная Сталиным рента целиком и полностью направлялась в капиталовложения. Трудно сказать, стремился ли он таким образом поделить собственную ренту или желал вызвать экономический рост. В принципе, потраченная на дележ рента стала бы лишней тратой по отношению к издержкам, которые закладывались диктатором, стремившимся к максимизации прибыли, под решение конкретной задачи. Однако даже если дележ ренты имел место, он получил бы официальное обоснование как фактор, способствующий экономическому росту, и наиболее лояльные агенты диктатора, на тот момент занимавшие ключевые посты, являлись самыми вероятными получателями капиталовложений.

Недавние исследования проливают свет на мотивацию, стоявшую за той или иной финансовой операцией. В конце 1920-х гг. Политбюро и его агент, Госплан, боролись против поиска ренты,

обвиняя «безответственные» регионы в «отстаивании проектов, которые были направлены исключительно к их собственной выгоде и в основе которых лежали местнические интересы, нехватка объективности и неточные расчеты, подрывавшие сами основы планирования»¹⁶⁸. Сталин противился сильному давлению региональных лоббистов во второй половине 1920-х гг., отвергая такие проекты, как Днепровский металлургический комбинат, на том основании, что эти средства можно было использовать лучшим образом¹⁶⁹. Соппротивление Госплана было сломлено в 1929 г., когда чистки коснулись тех, кто выступал за реалистичное планирование. Региональные лидеры являлись в Москву с грандиозными планами капиталовложений¹⁷⁰. В конечном счете Сталин создал институциональные преграды для данной практики: региональные партийные боссы были поставлены перед необходимостью получать официальное разрешение для приезда в Москву, а предприятиям запрещалось иметь представительские учреждения в Москве¹⁷¹.

Приверженность Сталина идее сверхиндустриализации начиная с 1928 г. способствовала укреплению его власти и увеличению получаемой им долгосрочной ренты. Он заполучил сторонников из числа региональных руководителей, поддержав программу, сулившую неограниченное финансирование. Ежедневник Сталина пестрит записями о встречах с региональными руководителями, которые являлись к Сталину в поисках его расположения. В 1931–1932 гг. Сталин был необычайно обеспокоен тем, что его родная Грузинская ССР находилась «на грани голода» и была охвачена «хлебными бунтами» – в то самое время, когда в других республиках он объявил «симулирование голода» контрреволюционным преступлением¹⁷². В. Лазарев и П. Грегори проанализировали то, как диктатор из собственных резервных фондов распределял автомобили – наиболее дефицитный капитальный товар в то время¹⁷³. Убедительные результаты, полученные с использованием эконометрических методов, показывают, что команда Сталина при распределении автомобилей преследовала политическую выгоду, а экономические соображения не играли при этом существенной роли.

Сталин нуждался в расширении военно-промышленной базы и не мог допустить поиска ренты сверх определенной меры, после превышения которой капиталовложения начинали осуществляться случайным образом. Сталин выступал против «необязательно-

го расширения капиталовложений», которое являлось следствием наличия конкурирующих заявок центральных и местных хозяйственных ведомств, подаваемых с целью получения одобрения на реализацию конкретных проектов¹⁷⁴. Достоверные сведения свидетельствуют о том, что на XIX съезде КПСС Сталин поддерживал идею рациональных капиталовложений: «План очень раздут и нам не по силам. Деньги надо давать только на пусковые объекты, а не размывать по многим объектам. Разную чепуху строят на новых необжитых местах и тратят много денег. Надо больше расширять старые предприятия. Проектанты у нас сволочи, проектируют все только новые заводы и раздувают строительство»¹⁷⁵. В начале 1930-х гг. Политбюро, явив редкий пример сопротивления воле Сталина, отложило строительство Беломорско-Балтийского канала до тех пор, пока Сталин не добился уменьшения сметы, предложив использовать «дешевый» труд заключенных ГУЛАГа¹⁷⁶. История Красной Армии дает материалы для исследования взаимоотношений Сталина с могущественным ведомством с особыми интересами. А. К. Соколов показал, что во время перехода к коллективизации и индустриализации, осуществленного Сталиным в 1929–1930 гг., потребности вооруженных сил имели важное значение, а сами высокопоставленные военные поддержали сделанный им выбор в пользу командной экономики для решения поставленных задач¹⁷⁷. В 1931 г. Сталин оперативно и втайне увеличил военные расходы¹⁷⁸. С другой стороны, он не вводил в состав Политбюро профессиональных военных. Он также последовательно сопротивлялся попыткам таких сторонников модернизации армии, как М. Н. Тухачевский, использовать планы создания массовой механизированной армии для оправдания участия военных в управлении оборонной промышленностью¹⁷⁹. Очевидным образом опасаясь, что вооруженные силы могли стать очередной «группой с особыми интересами», Сталин поощрял соперничество и трения между армией и промышленными предприятиями, которые в противном случае могли стать естественными союзниками¹⁸⁰. Следовательно, пока Сталин был жив, никакого «военно-промышленного комплекса» не существовало, что бы ни говорили об СССР при его преемниках.

Аналогично существуют доказательства поиска ренты при проведении опытно-конструкторских работ в военной сфере, но нет доказательств того, что Сталин или его подчиненные хотели, чтобы дела обстояли именно таким образом¹⁸¹. Все, на кого пада-

ло подозрение вождя в поиске ренты, подлежали наказанию, и это повышало мотивацию у тех, кто получал деньги за выявление нарушений.

4. Деньги, цены и рынок продавца

Третий комплекс проблем, рассмотренный на основе архивного материала, охватывает следующие вопросы: как планы и команды взаимосвязаны с рынками и деньгами, как работают рынки и как происходит принудительное исполнение контрактов на рынке продавца. Исследование указанных проблем предполагает комплексное изучение работ, относящихся к не связанным друг с другом дисциплинам и затрагивающих проблемы рынков и иерархических связей, контрактов и их принудительного исполнения¹⁸², а также мягких бюджетных ограничений¹⁸³.

4.1. Мягкое бюджетное ограничение

Я. Корнаи разработал концепцию мягких бюджетных ограничений для объяснения дефицитов и устройства рынков продавцов в социалистических экономиках¹⁸⁴. Он относил мягкие бюджетные ограничения на счет патерналистской власти и ее стремления застраховать предприятия от банкротства. Сформировавшиеся в результате моральные установки отрицательно влияли на склонность руководства предприятия к экономии ресурсов и создавали ненасытный ресурсный голод, который в итоге перерастал в хронический дефицит и очереди на розничных рынках. Согласно утверждению Я. Корнаи¹⁸⁵, указанный дефицит нельзя было ликвидировать за счет эластичности цен. Один из ранних критиков рассматриваемой концепции, С. Гомулка, предположил, что жесткость цен должна была являться необходимым условием дефицита, тем более что цены на факторы производства согласовать было сложнее, чем бюджеты предприятий. Однако им не было дано убедительного объяснения того, почему государство должно было ограничивать максимальные значения цен на факторы производства¹⁸⁶. Другие авторы предпринимали попытки выявить истоки мягких бюджетных ограничений скорее в правилах и материальных стимулах, применявшихся отдельными институтами, чем в процессе политических переговоров, как это делал Я. Корнаи. Например, М. Девотрипонт и Э. Маскин пред-

положили, что смягчающим фактором являются невосполнимые издержки, которые возникают, когда за функционирующими в течение длительного времени предприятиями последовательно наблюдают, а их финансирование является централизованным. В основе всех перечисленных гипотез лежит проблема «динамичного вмешательства»¹⁸⁷: государство не намеревалось поддерживать убыточные предприятия, но не в состоянии было вмешаться до тех пор, пока не вскрывался факт убыточности, и ответственные в причинении убытков предвидели это заранее.

А. Шляйфер и Р. Вишну¹⁸⁸ в своих исследованиях, напротив, отталкивались преимущественно от работы Я. Корнаи, поставив вопрос о том, как передать избыточный спрос от предприятий розничному рынку, и выдвинув тезис, согласно которому дефицит проще объясняется тем, что предприятия приостанавливают поставки и занижают цены с тем, чтобы получить компенсацию с потребителей в виде взяток.

Таким образом, исследовательская литература предлагает ряд гипотез, которые могут быть проверены на архивном материале. Я. Корнаи обратил бы внимание на политические решения, принимавшиеся командой Сталина с целью допущения убыточной деятельности и, следовательно, использования экономики в политических целях. М. Девотрипонт и Э. Маскин рассмотрели бы правила и материальные стимулы, побуждавшие финансовых принципалов отдавать предпочтение сохранению убыточности. С. Гомулка и его единомышленники ожидали бы обнаружить процесс контроля за ценами, побочным эффектом которого является дефицит, в то время как А. Шляйфер и Р. Вишну предположили бы, что дефицит намеренно создавался производителями, которые были заняты поиском ренты и с этой целью ограничивали выпуск продукции и выступали за низкие цены.

Архивные изыскания показали, что во всех теоретических объяснениях мягких бюджетных ограничений есть доля истины, и не подтвердили обоснованность критических замечаний, выдвинутых Шляйфером и Вишну. Документы, относящиеся к периоду складывания советского государства, повествуют о государстве мобилизационного типа, отвергающем рынок во имя получения дискреционной власти над ресурсами¹⁸⁹. В 1920-е гг. утвердившиеся у власти большевики позволили промышленности перейти с самофинансирования на режим ценового контроля и субсидирования ради выполнения планов промышленной и военной

мобилизации. Военно-промышленные интересы и лоббирование со стороны военных играли в этом процессе более важную роль, чем считалось ранее¹⁹⁰. Тресты, позднее преобразованные в наркоматы, еще в середине 1920-х гг. перераспределяли средства от прибыльных к убыточным предприятиям¹⁹¹. Как только государство получило контроль над аграрным сектором через коллективизацию и ввело в действие первый пятилетний план, мягкие бюджетные ограничения распространились на промышленность и сферу капиталовложений в целом¹⁹². Отдельные законодательные попытки ужесточения бюджетов были вскоре оставлены¹⁹³. Эти сюжеты показывают, что бюджетные ограничения стали мягкими в процессе отправления власти, которая изменила взаимоотношения между государством и экономикой. Для диктатуры потеря финансового доверия была той ценой, которую она сочла уместным заплатить за право свободно преследовать более широкий диапазон целей.

Более детальные кейс-стади также выявили ценность теорий, выдвинутых отдельными институтами. Долгосрочные научно-исследовательские проекты в оборонной промышленности, например, финансировались и контролировались поэтапно. Возникшие в результате невосполнимые издержки вызывали у властей готовность возобновить финансирование проектов, которые не были бы профинансированы вовсе, если бы власти могли заранее предвидеть масштаб затрат¹⁹⁴. Однако даже в этом случае по документам прослеживается присущий переговорному процессу элемент, который не учитывается моделью, построенной исключительно на формальных правилах. Финансовые принципалы не могли или не желали придерживаться общеизвестных правил. Они знали об играх, которые могли вести с указанными правилами недобросовестные агенты, и стремились вернуть себе финансовый контроль двумя способами. Во-первых, время от времени они урезали финансирование, в какой-то мере действуя по собственному произволу. Во-вторых, хотя предприятия никогда не закрывались по причине убыточности, допускалась смена руководства, в ходе которой старые руководители могли быть понижены в должности и наказаны в индивидуальном порядке. Чтобы оградить себя от этого, агенты прибегали к взаимовыручке, а также ожесточенно боролись за сохранение финансирования. Таким образом, в период, наступивший вслед за складыванием советского государства, смягчение бюджетных ограничений невозможно понять, не уде-

лив пристального внимания политическим процессам, затрагивавшим вертикальные переговоры и горизонтальную конкуренцию и тайный сговор.

Являются ли рассмотренные нами мягкие бюджетные ограничения объяснением дефицита в розничной торговле СССР? Существование передаточного механизма, поставленное под сомнение А. Шляйфером, Р. Вишну и Р. Уинтроубом¹⁹⁵, нашло подтверждение в работах Б.-Й. Кима, получившего уникальную возможность поработать с архивными материалами Госплана послесталинского времени¹⁹⁶. По мнению Я. Корнаи, мягкие бюджетные ограничения вели к дефициту в розничной торговле в том случае, если предприятия использовали заявки на факторы производства для «перекачивания» обратно в производство товаров общего назначения, предназначенных для розничного рынка¹⁹⁷. Б.-Й. Ким показал, что «перекачивание» действительно забирало ресурсы, которые должны были идти на личное потребление, что реальный размер частных сбережений был неизменно больше, чем предполагалось, и что крупные частные сбережения явились вынужденным следствием деятельности предприятий по «перекачиванию» ресурсов.

Бюджетные ограничения были мягкими, но не беспредельными. Каковы же были их пределы? Я. Корнаи выделял три «пороговых предела» в готовности государства приспособливаться к неэффективному поведению: иностранная валюта, социальное недовольство и административные жалобы¹⁹⁸. Представленный выше обзор сталинской экономической политики подтверждает значимость всех трех пределов. Сталин лично держал иностранную валюту стальной хваткой. Недовольство, связанное с недостаточным потреблением, представлено на диаграмме 1. Наконец, Политбюро внимательно отслеживало поток жалоб в вышестоящие инстанции на предмет общего недовольства среди рабочих.

4.2. Деньги и цены на рынке продавца

В теории деньги играли относительно небольшую роль в командной системе. Действовавшие на предприятиях мягкие бюджетные ограничения создавали рынки продавцов – так называемый диктат продавца. Цены не влияли на мотивацию производителей и не сигнализировали о назревших потребностях в сфере распределения¹⁹⁹. Вместо этого предполагалось, что «видимая рука» плановиков будет направлять распределение средств

производства по регулируемым ценам²⁰⁰. Банки создавали денежную массу и выдавали кредиты «вслед за» производственными планами. На раннем этапе существования советского государства это называлось «плановым автоматизмом»²⁰¹. Деньги всего лишь давали плановикам возможность «контроля рублем», в процессе которого они следили за финансовыми потоками и фиксировали отклонения от плановых показателей. Предполагалось, что денежная масса должна использоваться исключительно для расчетов между хозяйственными единицами, проводимых через банки, и для выплат заработной платы наличными деньгами. Учитывая, что хозяйственные единицы могли направлять деньги только на запланированные цели, они были мало заинтересованы в привлечении дополнительной денежной наличности. Государственный бюджет во многом являлся фасадом, за которым власти могли перенаправлять ресурсы прибыльных предприятий в убыточные и военные предприятия²⁰².

Большой неожиданностью стало сделанное на основе архивных материалов открытие, что деньги играли гораздо более важную роль, чем ожидалось. В действительности распределение начиналось не с планов по физическому выпуску продукции, а с выработки номинальных бюджетных заданий по капиталовложениям и иным государственным потребностям, таким как военные заказы. Политбюро тратило намного больше времени и сил на рассмотрение того, как будут потрачены рубли, чем на анализ «контрольных показателей» выпуска продукции в физических единицах²⁰³.

Бюджетные ассигнования обычно стояли на первом месте потому, что общие производственные планы не могли регламентировать детальный ассортимент физической продукции или сферу ее конечного применения. Планы выпуска продукции в рублях составлялись на основе «фиксированных» плановых цен. Плановые задания приходилось устанавливать в рублях, поскольку большинство производителей выпускало много видов неоднородной продукции, спланировать общий выпуск которой иным способом не представлялось возможным. Нормы выработки для группы ведомств или предприятий также выражались в рублях²⁰⁴. В то самое время, как правительство могло объявить о плановом задании по выплавке определенного количества тонн стали, директивный план для конкретного предприятия составлялся в рублях. Предполагалось, что смычку между двумя указанными

планами должны были создать межведомственные контракты, но они обычно были неполными и трудновыполнимыми, даже в оборонной промышленности, где велось тщательное наблюдение за соблюдением установленных требований. В работе А. Маркевича и М. Харрисона описан случай, произошедший в 1934 г. на одном авиационном заводе, где одни и те же руководители, получившие выговор за низкое качество работы, через несколько дней были премированы за выполнение плана – в рублях, разумеется.

Планы сталинской эпохи были слишком общими, чтобы привязать производителей к определенному виду продукции, а потребителей – к определенным поставщикам. Это касалось в равной степени и хозяйственных ведомств, и плановиков. Плановики не могли эффективным образом конкретизировать планы и, вместо того чтобы брать на себя ответственность за конкретизацию и привлечение субподрядчиков, предпочитали лгать на уровне хозяйственных ведомств и ниже. Хозяйственным ведомствам также импонировала эта ситуация, поскольку они имели возможность свободно решать, как лучше достичь намеченных плановых показателей, выраженных в рублях.

Окончательное распределение продукции осуществлялось через соглашения между наркоматами, главными управлениями наркоматов (главками) и предприятиями. В одном из исследований по экономике позднего СССР было продемонстрировано, что процесс заключения соглашений носил относительно децентрализованный характер²⁰⁵. В сталинскую эпоху производственное планирование ограничивало этот процесс определенными рамками, которые, тем не менее, были широкими. Подготовленный наркоматом годовой или квартальный производственный план являлся лишь первым орудийным залпом в «битве за план», в ходе которой потребители полуфабрикатов заключали с производителями соглашения, в равной мере необходимые последним для выполнения их собственных планов²⁰⁶. В этот момент процесс распределения в административно-командной экономике по форме начинал напоминать рыночные отношения. Государственные розничные рынки, на которых государственные товары продавались открыто по установленным государством ценам и из-под прилавка с наценкой, являлись одним из крайних проявлений основанной на рыночных принципах деятельности, включавшей такие странные занятия, как производство автомобилей в домашних условиях²⁰⁷.

Децентрализованный характер соглашений создавал определенную эластичность цен, которая многое может поведать о мотивах, которыми руководствовались участники указанных соглашений, об имевшихся у них ресурсах и об ограничениях, с которыми они сталкивались. Придумывая законные и незаконные способы набавления цены по соглашениям, поставщики добивались выполнения планов и контрактов с меньшими усилиями и с большей финансовой выгодой. Согласно существующему стереотипу, цены должны были устанавливаться сверху, исходя из первоначальных затрат, к которым прибавлялись накладные расходы и налоги. Длительное эмпирическое изучение официальных индексов цен²⁰⁸, включая проблему разработки новых видов продукции с целью освобождения предприятия от необходимости установления фиксированных плановых цен, наводило на мысль, что предположение о фиксированных ценах, возможно, являлось чрезмерным упрощением. Я. Корнаи особо отмечал заинтересованность предприятия в более высоких ценах²⁰⁹. Тем не менее в стандартной бухгалтерской отчетности советского периода принималось как данность, что предприятие являлось ценополучателем²¹⁰.

Архивный материал показывает, что ценообразование являлось одной из важнейших составляющих деятельности советских предприятий²¹¹. Давление, оказываемое производителями на цены, было неизменно направлено в сторону их повышения, а не понижения, как и было предсказано Р. Шляйфером и Р. Вишну²¹². Фактическая цена сделки определялась продавцом и покупателем в ходе «кампаний по заключению договора», которые проходили при отсутствии жестокого контроля вышестоящих инстанций²¹³. В служебных записках описывались последствия неуплаты «неправомерно» высокой цены: «Если вы не хотите платить, мы учтем это при рассмотрении вашего следующего заказа»²¹⁴. Предполагалось, что официально установленные цены применялись в более крупных сделках, однако служебные справочники по ценам часто были неполными, не охватывали новые виды продукции или игнорировались. В гигантском Главном управлении промышленности металлических изделий Наркомата тяжелой промышленности всего три человека работали в отделе, устанавливавшем официальные цены на всю продукцию металлургической отрасли²¹⁵. Наркомат обороны был особо подвержен ценовой инфляции вследствие быстрых изменений внутриведомственных требований к поставляемым изделиям. Покупатели военной продукции

сетовали на дороговизну, возникавшую как в результате хорошей работы, так и плохо организованного производственного процесса²¹⁶. Оборонные предприятия скрывали сведения о расходах на том основании, что эта информация была слишком важной, чтобы предоставлять ее в распоряжение Наркомата обороны. Прежде чем согласиться на определенные условия указанные предприятия затягивали подписание договора, требовали более высокой цены и незаконных авансовых платежей²¹⁷.

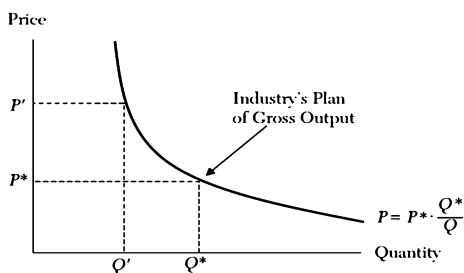
На диаграмме 2 графически изображен процесс заключения сделки. План военных заказов обязывал промышленные предприятия выпустить объем продукции Q^* по существующей цене P^* . Проблема отрасли заключалась в том, что для выпуска объема продукции Q^* предприятиям было выгоднее убедить Наркомат обороны заказать меньший объем продукции (Q' на диаграмме) по более высокой цене P' , отмеченной на кривой единичной эластичности, проходящей через точки Q^* и P^* . Они добивались этого, отчитываясь о более высоких расходах сравнительно с произведенным объемом работ и о большей доле новых видов продукции, т. е. симулируя продуктивную работу.

Однако пересмотр цен был дорогостоящим процессом. В какой-то момент симуляция продуктивной работы становилась столь же затратным делом, что и продуктивная работа как таковая. Плановики следили за ценами на существующие изделия, однако мало что могли сделать для контроля за ценами на новые виды продукции²¹⁸. Столкнувшись с завышением цен, такой влиятельный покупатель, как армия, мог подать жалобу через наркома обороны в Политбюро, в котором тот заседал²¹⁹. Менее влиятельные покупатели могли жаловаться и в действительности часто направляли жалобы в учреждения государственного арбитража²²⁰ в том случае, если они были готовы рискнуть хорошими отношениями с поставщиками. Примечательно, что советские органы власти использовали термин «сигнализирование» применительно к скудным сведениям, просачивавшимся из арбитражных судов.

Многочисленные свидетельства незаконного повышения цен поднимают ряд вопросов. Если на предприятия распространялись мягкие бюджетные ограничения, то почему они стремились поднимать цены и брать на себя риски, связанные с нарушением закона, вместо того чтобы спокойно дожидаться автоматических субсидий? Ответ состоит в том, что субсидии не были автоматическими, а смягчение бюджетных ограничений требовало усилий.

Предприятию приходилось взвешивать усилия, которые требовалось затратить на преодоление сопротивления на нескольких уровнях, представленных наркоматом, который мог переключить финансирование с прибыльных на убыточные предприятия, бюджетными и кредитными органами и покупателем, которому приходилось бороться с собственными бюджетными ограничениями. Преодолев сопротивление покупателя, предприятие, столкнувшееся с более сильным сопротивлением со стороны вышестоящих инстанций, могло передать свои проблемы другому предприятию, которое имело дело с меньшим сопротивлением. Этот феномен находил отражение в незаконном, но постоянном просрочивании платежей, которые в конечном счете компенсировались Госбанком как кредитором последней инстанции²²¹.

Диаграмма 2. Пересмотр цен



Источник: Gregory P. R. Soviet Defence Puzzles: Archives, Strategy, and Underfulfillment // Europe-Asia Studies. 2003. № 55(6). P. 923–938; Harrison M., Kim B.-Y. Plans, Prices, and Corruption: The Soviet Firm Under Partial Centralization, 1930 to 1990 // Journal of Economic History (forthcoming).

Поскольку производителям приходилось затрачивать трудовые усилия и брать на себя риски, которые они компенсировали за счет начальства и покупателей, у них не было свободных денег. Несмотря на предположительное существование китайской стены между деньгами, относимыми на счет банка, и анонимными наличными деньгами, увеличение государственного долга сопровождалось ростом наличных сбережений²²². Значение денег недооценивалось сталинскими финансовыми контролерами, которые вскрывали многочисленные случаи мошенничества и растраты, что приводило к накоплению запасов незаконно нажитых денег²²³. Очевидно, не вся торговая наценка расходовалась в процессе тор-

га с третьими лицами относительно снижения издержек и предоставления привилегий.

Теневые наличные деньги необязательно попадали в чьи-то карманы. Согласно тезису М. Харрисона и Б.-Й. Кима, основная цель скрытой инфляции и противозаконного перекачивания средств состояла в стимулировании трудовых усилий²²⁴. Таким образом, коррупция в СССР отличалась от обыденных представлений о взяточничестве как способе личного обогащения: управленцы чаще получали побочные платежи от покупателей, чтобы поучаствовать в противозаконном перекачивании средств и выполнить план. Тем самым денежные средства, полученные вследствие коррупционных действий, возвращались в сферу производства. Усиливая напряженность плана, плановики могли до известной степени сделать целью коррупционных действий не растрату, а противозаконное перекачивание средств, хотя это в большей мере служило интересам плановиков, чем потребителей. Отсюда следует, по мысли М. Харрисона и Б.-Й. Кима, что меньшая напряженность планов при Л. И. Брежнев²²⁵ могла способствовать учащению случаев растрат, мотивированных нелояльностью или соображениями личной выгоды.

4.3. Команды, договоры и принуждение

Чтобы продолжить свое существование, как иерархические структуры, так и рынки должны были найти способы сделать так, чтобы они оказывались востребованными снова и снова. Согласно А. Грифу, люди продолжают пользоваться институтом, когда это в их интересах, которые определяются их собственными ожиданиями и тем, что другие думают так же²²⁶. Когда сделки следуют одна за другой и договоры выполняются на основе авансовых платежей одного агента другому, поддержание институционального равновесия требует наличия механизма принуждения, который препятствовал бы мошенничеству со стороны одних агентов и отказу от участия в сделках со стороны других.

В командной системе иерархические структуры сочетались с элементами горизонтальных деловых отношений. Архивные материалы показывают, что система функционировала с молчаливого согласия диктатора. Когда иерархические структуры и рынки сосуществуют, они должны прийти к общему равновесию в том смысле, что изменение предельных доходов с большой долей вероятности должны побуждать агентов к перераспределению тру-

довых усилий между собой. Увеличение рыночной доходности или ослабление принципалов содействовало бы перемещению ресурсов из системы вертикальной иерархии в неофициальную сферу горизонтальных деловых отношений. Таким образом, вертикальное принуждение зиждется на способности принципалов вознаграждать за лояльность и карать за неверность и тем самым нивелировать потенциальные выгоды горизонтального взаимодействия.

Проблема горизонтальных отношений стояла особенно остро, учитывая неизменное наличие у агентов предложений на стороне, за пределами сложившейся иерархии. Сталин, быть может, и стремился превратить экономику в единое целое, в равной мере сплоченное по вертикали и горизонтали, однако это стремление не было и не могло быть реализовано. Чиновники могли предпочесть иметь дело друг с другом, чем взаимодействовать через начальство. Существовал бурно развивавшийся рынок труда, в рамках которого рабочие переходили с предприятия на предприятие, даже в периоды наиболее интенсивного принуждения. Всякий мог вести операции как на легальном, так и на черном рынках. За пределами своей страны граждане могли продавать секреты иностранным предприятиям или державам или переходить на сторону зарубежной страны. В самом общем смысле окончательный крах советской командной системы явился крушением модели вертикального принуждения и соответствующего урегулирования споров между субъектами²²⁷.

Согласно А. Грифу, «фундаментальной проблемой обмена» является возможность горизонтального мошенничества на рынках²²⁸. В иерархических структурах существует схожая проблема командования²²⁹: агент может совершить злоупотребление в отношении принципала посредством халтуры или воровства. Однако доходы от воровства сокращаются в случае невозможности продать украденное, что становится более вероятным тогда, когда рыночные сделки не опираются на закон и зависят исключительно от личного принуждения к исполнению. Следовательно, возможность приведения в исполнение вертикальных команд, скорее всего, изменялась обратно пропорционально возможности приведения в исполнение частных договоров. Сталин воспользовался этим соотношением, отдав приоритет социалистической собственности перед частной и введя более строгое наказание за кражу государственного имущества по сравнению с частным²³⁰.

Когда агенты вступали в незаконные деловые связи, возможность совершения сделки зависела от деловой репутации участников по части честности и умения держать свое слово. Е. Белова проанализировала «построенную на личных отношениях» договорную систему, которая появилась там, где заключение незаконных договоров обходилось дорого или было невозможно добиться их исполнения через суд²³¹. Договоренности скреплялись рукопожатием и исполнялись благодаря личным контактам и дружбе, которые только и могли преодолеть укорененную в культуре недоверчивость.

Однако даже лояльным агентам приходилось втягиваться в незаконную рыночную торговлю, чтобы выполнить планы, в которых не все было предусмотрено. Несмотря на исходившую от незаконной горизонтальной торговли угрозу диктаторской власти, ясный посыл, содержащийся в архивных материалах хозяйственных ведомств, состоит в том, что от «хорошего» управленца ждали, что он употребит все необходимые средства и выполнит задачу любой ценой. Нарком тяжелой промышленности, например, прямо сказал об этом своим подчиненным: «Мы не будем слушать тех, кто говорит, что материалы не были доставлены, но говорим, что хороший управленец, хороший директор магазина, хороший технический специалист знает, как организовать дело и получить требуемый результат»²³². Словом, командная система в интересах выполнения плана полагалась на незаконные горизонтальные деловые отношения лояльных агентов, несмотря на то что незаконная торговля отнимала ресурсы, предназначенные для реализации намеченных диктатором целей.

Принципалы не обязательно делали различие между неофициальными сделками, заключенными агентами с целью выполнения плана, и сделками, наполнявшими их карманы.

В исследовании последней советской антикоррупционной кампании, выполненном на материалах труднодоступных архивов Наркомата юстиции, высказывается мысль, что нелояльные агенты всегда заявляли о лояльности своих мотивов и что иногда следователи не хотели об этом слышать, поскольку перед ними стояли политические задачи²³³. Е. Белова утверждает, что в сталинскую эпоху принципалы ограждали себя от нелояльной коррупции, допуская существование горизонтальных связей и одновременно ограничивая их масштаб²³⁴. В результате на горизонтальном уровне репутация агента была известна лишь узкому кругу лиц. Это

обстоятельство ограничивало частный обмен, снижая эффективность заключения договоров на базе личных отношений.

5. Эффективность, рост и реформа

Споры по поводу жизнеспособности централизованного планирования шли между ведущими экономистами в течение столетия. Вслед за книгой Э. Бэрона вышли работа Л. фон Мизеса и многочисленные труды Ф. А. Хайека по информационным проблемам нерыночной экономики²³⁵. Два историографических обзора А. Бергсона по-прежнему остаются авторитетными исследованиями, описывающими ход дискуссии²³⁶. После Великой депрессии и Второй мировой войны некоторые экономисты утверждали, что общественные инвестиции могут компенсировать высокие ставки процентов частных банков, ликвидировать узкие места и вызвать исчезновение деловых циклов. Даже А. Бергсон предполагал, что «в динамично развивающейся экономике централизованное распределение инвестиций может привести к меньшему количеству менее значительных ошибок, чем при конкурсном распределении»²³⁷. Несмотря на крушение СССР и постепенное превращение Китая в страну с рыночной экономикой, споры о достоинствах социализма продолжаются²³⁸.

5.1. Рациональный выбор

Архивный материал иллюстрирует проблему, поставленную Ф. А. Хайеком: те, кто принимал решения, не имели возможности собирать и обрабатывать информацию, необходимую для принятия эффективных решений. Избыток информации и решений отчасти являлся следствием неспособности Политбюро отличить важные сведения от незначительных. Ресурсы, на основе которых принимались решения, были скудными. В 1930-х гг. Сталин и Политбюро выносили от 2,3 до 3,5 тыс. письменных решений в год²³⁹. Много времени тратилось на пустяки, начиная с индивидуальных разрешений на заграничные поездки и заканчивая выбором мест для установки памятников и регулированием цен на овощи и проезд в метро в Москве. Вопросы, считавшиеся важными, передавались на рассмотрение специально образованных комиссий, функционирование которых было сопряжено с очень высокими транзакционными издержками. Например, специальной комис-

сии, состоявшей из председателя Госплана, по совместительству являвшегося заместителем председателя Совнаркома, начальника топливной комиссии Госплана, чиновников Наркомата лесной промышленности и местных чиновников, приходилось собираться для того, чтобы принять решение по лесозаготовкам, на долю которых приходился 1 % валового производства²⁴⁰.

Пока команда Сталина занималась деталями, которые часто не имели большого значения, она автоматически делегировала свои полномочия по решению крупных вопросов. Пока Политбюро требовало, чтобы крупные проекты перед тем, как получить одобрение, заносились в официальные перечни документов, производители сами во многом определяли, как распорядиться своими капиталами. Во многих случаях в перечнях документов отсутствовали сметы затрат, несмотря на усилия Госплана, Госбанка и Наркомата финансов по принудительному внедрению формальных правил в сфере сметной дисциплины²⁴¹.

Когда сведения не отсутствовали вовсе, они были довольно скудными из-за оппортунизма. Осуществлявшие капиталовложения инстанции, руководствуясь собственной выгодой, отказывались предоставлять информацию. Они сетовали, в частности, на то, что аудит затрат задержит выполнение срочных заданий или поставит под угрозу интересы государственной безопасности²⁴². В общем, те, кто обладал ценной информацией, старались монополизировать ее и делились ей только тогда, когда рассчитывали получить ренту в обмен на нее.

Нехватка информации вела к катастрофическим ошибкам в подсчетах капиталовложений – таким как строительство Беломорско-Балтийского канала, эффективному использованию которого мешала недостаточная глубина, и Байкало-Амурской магистрали, которая оставалась незавершенной в течение сорока лет²⁴³. К реализации проектов капиталовложений приступали без разработки технико-экономического обоснования, и составление окончательной сметы по ним оказывалось неожиданно трудной задачей. Число неоконченных строительных объектов стремительно выросло в кризисные 1931–1932 и 1936–1937 гг., когда доля валовых капиталовложений, которые добавились к уже имевшимся, увеличилась до 15 % от итога²⁴⁴. Рыночные экономики не застрахованы от ошибок в подсчетах капиталовложений, однако никто пока не пытался сопоставить объем неоконченного строительства в экономиках советского и рыночного типов. Можно предполо-

жить, что одна из причин этого заключается в том, что в рыночных условиях статистические органы не считают неоконченное строительство объектом, достойным наблюдения.

Не все решения, принятые на высшем уровне, были неэффективными и нерациональными. Если бы это было так, экономика едва ли смогла бы вырасти, пережить натиск Германии во время Второй мировой войны и создать современную ядерную и аэрокосмическую промышленность. По ряду аспектов процесс принятия экономических решений при Сталине шел лучше, чем предсказывали те, кто считал социалистическое планирование нежизнеспособным. Неоднозначные оценки встречались в литературе еще до обращения к архивному материалу. Проведенные исследования подтвердили низкий уровень улучшения технологий и диффузии²⁴⁵ вследствие недостатка стимулов у производителей по внедрению новых технологий и планирования «от достигнутого уровня»²⁴⁶. Но та же самая система способствовала появлению ряда впечатляющих первосортных изделий, особенно в оборонной и тяжелой промышленности. Хотя справедливо утверждение, что изобретения не всегда внедрялись в производство²⁴⁷, количество изобретений для сравнительно бедной страны все равно было незаурядным.

Архивные материалы и интервью раскрыли решения, заложившие основы новых ядерной и аэрокосмической отраслей промышленности в послевоенный период²⁴⁸. Примечательно, что те, кто принимал решения, были склонны приберегать свое ограниченное внимание и доступные финансовые ресурсы на военные нужды. При этом наиболее ценная информация, на основе которой распределялись ресурсы, поступала в процессе отслеживания достижений прогресса за рубежом.

Составленные в предшествующий период инсайдерские отчеты о советских изобретениях были очень избирательными. Основной акцент в них делался на историях успеха и давались конъюнктурные объяснения мотивов, двигавших успешными изобретателями и конструкторами. В архивах же сохранились сведения не только об успехах, но и о провалах. М. Харрисон сформулировал основы экономической составляющей изобретательской деятельности в СССР: первоначальное предложение финансирования в такой области, как самолетостроение, создавало «рынок изобретений», привлекавший в больших количествах конструкторов и авторов проектов. Как и следовало ожидать, конструкторы не были одно-

родной массой с точки зрения таланта и мотивации. В первом приближении может показаться, что ими двигали любознательность, ожидание репутационных приобретений за прорывные проекты и стремление к получению финансирования, которое могло быть истрачено еще до завершения неудачного проекта. Примечательно, что обретение научной репутации не требовало принуждения со стороны государства: ее присваивало, по крайней мере отчасти, само научное сообщество. В то же время продолжительное финансирование неудачных проектов – например, паровых бомбардировщиков – наводит на мысль, что неопределенность и необъективное восприятие информации, сопутствовавшие научно-исследовательским и опытно-конструкторским разработкам, делали возможным неблагоприятный отбор и создавали благодатную почву для получения ренты.

Напротив, воспроизводство технологий, «изобретенных не здесь», не улучшало репутацию того, кто этим занимался. Во множестве исследований²⁴⁹ было продемонстрировано, что, хотя Сталин положительно оценивал тот факт, что некая технология была изобретена где-то еще, советским разработчикам ядерного оружия, реактивных ракет и летательных аппаратов не нравилось, когда им приказывали идти по чьим-либо стопам, не внося собственной лепты. Временами это приводило к движению вспять. Исследование, посвященное истории развития авиационного двигателестроения²⁵⁰, показывает, что, пока изобретатели только готовились совершить научный прорыв, они охотно работали за относительно скромное материальное вознаграждение, распределявшееся между всеми работниками вполне равномерно, поскольку главным призом, за который они боролись друг с другом, была репутация первооткрывателя. После совершения прорыва, когда приобретение репутации первооткрывателя становилось невозможным, те же самые люди требовали денежное вознаграждение, в несколько раз превышавшее их прежний заработок, и гораздо менее активно участвовали в опытно-конструкторской работе.

5.2. Планирование на ощупь

Иллюстрацией концепции планирования на ощупь служит один анекдот. В 1981 г. в Москве один советский историк сказал одному из авторов настоящего исследования, что великое искусство председателя Госплана Н. А. Вознесенского как экономиста-плановика заключалось в том, что он «мог чувствовать диспро-

порции в экономике кончиками пальцев». Архивные материалы свидетельствуют о том, что это было не просто остроумное замечание. Перегруженные ненадежными сведениями и ограниченные в возможности проведения вычислений, плановики вынуждены были задействовать интуицию и руководствоваться правилами, выработанными на основе опыта. У некоторых, подобных Вознесенскому, как оказалось, интуиция была развита лучше, чем у других.

Предполагалось, что плановики распределяют материалы в соответствии с инженерными нормами, однако первые распределения производились еще до того, как были установлены нормы²⁵¹. Снабженческие организации использовали интуицию, метод проб и ошибок и «исторический опыт». По словам одного снабженца, «мы отправляем одному отраслевому управлению 100 изделий, другому – 90. В следующем квартале мы сделаем наоборот и посмотрим, что произойдет. Как видите, мы действуем по наитию; это нельзя объяснить»²⁵². Еще один снабженец свидетельствовал: «Наша проблема заключается в том, что мы в принципе не в состоянии проверить выполнение всех заказов... Мы действуем, отчасти полагаясь на исторические данные: в этом квартале от нас ожидают получить столько-то изделий, и одновременно мы ожидаем получить от них столько-то»²⁵³. Нормы выработки для рабочих также устанавливались, исходя из достигнутого уровня или просто «на глазок»²⁵⁴. Л. фон Мизес предрекал, что при отсутствии экономических расчетов планирование сведется к «блужданию в потемках»²⁵⁵. И вот как они блуждали.

Наркоматы и снабженцы понимали, что предприятия, будучи «жадными приспособленцами», требовали «слишком много». Когда нарком тяжелой промышленности задавал вопрос: «Скажите нам, пожалуйста, как наши предприятия, получив половину запрошенных ими материалов, выполнил производственный план на 100 %?», он получал следующий ответ: «В июле я отдал распоряжение своим подчиненным подготовить отчет о выполнении плана по отдельным отраслям. Когда я принялся читать эти отчеты, то увидел, что производственные планы были выполнены на 102 % и только 40 % материалов было получено. Я подумал, что, должно быть, что-то осталось с прошлого года. Я заглянул в отчет за предыдущий год – снова 103 % при 40 % поставленных материалов. Я не имел возможности заглянуть в более ранний отчет, потому что не смог его найти»²⁵⁶. Когда в 1933 г. первые автомоби-

ли стали сходиться с конвейерной ленты, производитель затребовал для личного пользования весь годовой выпуск²⁵⁷. Госплан ответил тем, что наказал покупателям «отказаться от своего необдуманного и неоправданного заказа».

При отсутствии установленных норм и при наличии «необдуманных» заказов на материалы первоначальное распределение материалов и оборудования было произвольным, но достигало равновесия с удивительной быстротой. Когда в 1932 г. началось распределение автомобилей отечественного производства, было выполнено всего 15 % заказов, тогда как в четвертом квартале 1934 г. этот показатель достиг 50 %, а в первом квартале 1937 г. – почти 90 %²⁵⁸. Столь быстрая динамика объяснялась не только ростом поставок. Предприятия, государственные структуры и частные лица имели практически неисчерпаемый теоретический спрос. Однако их реальный спрос ограничивался ожиданиями того, что в текущем году распределение будет рассчитываться исходя из прошлогодних показателей. Этот пример иллюстрирует практику планирования от достигнутого уровня. Как только устанавливались первоначальные показатели распределения, быстро возникал консенсус по вопросу распределения²⁵⁹. Учитывая трудность уравнивания поставок с теоретическим спросом на товары в условиях дефицита, транзакционные издержки ограничивались уровнем реального спроса на существовавшее распределение. Ограничивая транзакционные издержки, планирование от достигнутого уровня, следовательно, устанавливало пределы структурной адаптации. Еще хуже, и вопреки бытующему тезису²⁶⁰, было то, что такое планирование не исключало возможности крупных просчетов на первоначальном этапе, поскольку способствовало тому, что все ожидания строились исходя из первоначального распределения, сколь бы неэффективным оно ни было.

5.3. Препятствия на пути реформ

В начале 1960-х гг. советские официальные лица стали открыто обсуждать возможность использования преимуществ рыночных систем по части информатизации и стимулирования труда в иерархических структурах командной экономики под лозунгом социалистических экономических «реформ». Однако архивный материал показывает, что за закрытыми дверями поиски в указанном направлении велись с начала 1930-х гг. Необходимость реформирования системы с самого начала стала очевидна тем,

кто находился внутри нее, что позволяет отбросить бытующий в учебниках стереотип, согласно которому плановое хозяйство нормально функционировало, пока советская экономика была менее развитой, и потребовало реформ лишь по завершении индустриальной модернизации.

История, которую рассказывает Р. У. Дэвис²⁶¹, в общих чертах заключается в следующем. Затруднения в планировании снабжения, возникшие в 1929 и 1930 гг., быстро убедили главного сталинского промышленного руководителя Г. К. Орджоникидзе в необходимости децентрализации процесса взаимодействия между отдельными предприятиями. К 1931 г. он стал ярким сторонником учета издержек производства и идеи о том, что предприятия, учитывая более жесткие бюджетные ограничения, могут децентрализовано заключать субдоговоры без участия плановиков. Предложенный им экономический механизм, нацеленный на усиление бюджетных ограничений и наделение производственных руководителей ответственностью за принимаемые решения, был ясно изложен: «Если вы снабдите [покупателя] всем необходимым вовремя в соответствии с договором, вы получите положенные вам деньги... Если вы не выполните *взятые на себя* обязательства, [покупатель] вам не заплатит, банк больше вам не заплатит от лица [покупателя], и *вам*, дорогой товарищ, придется крепко задуматься над тем, как выплатить заработную плату *своим* рабочим, как продолжить работу на *своем* заводе»²⁶². Некоторые из подчиненных Орджоникидзе шли еще дальше, выступая за ужесточение бюджетных ограничений за счет предоставления капиталовложений в форме погашаемых ссуд и предлагая значительную либерализацию цен.

На пути реформ стояли три препятствия, взаимно усиливавшие друг друга. Во-первых, Сталин и Молотов после хаоса, царившего в 1929–1930 гг., рассматривали сохранение денег и возврат к учету издержек производства как сугубо временные меры. У них не могло быть интеллектуальных симпатий по отношению к жестким бюджетным ограничениям, особенно применительно к капиталовложениям. Во-вторых, ход событий подтвердил справедливость этих опасений. В конце 1932 г. Орджоникидзе неожиданно упразднил централизованные планы по снабжению оборудованием предприятий черной металлургии, стальной, угольной и нефтяной промышленности на 1933 г. и поручил производителям и потребителям самим разобраться между собой.

«Эта неожиданная свобода вызвала панику»²⁶³. С одной стороны, производители оборудования не имели инструкций относительно распределения своей продукции. По закону отказ от выполнения заказа был уголовно наказуем. С другой стороны, покупатели оборудования, освобожденные от всяческих ограничений, пытались разместить сильно раздутые заказы, но сумели разместить лишь малую их часть. По-прежнему оставаясь приверженцем реформ, Орджоникидзе вынес проблему уравнивания предложения и спроса на обсуждение съезда представителей промышленности. Однако весной 1932 г. Политбюро спровоцировало отставку наиболее радикальных реформаторов, оставив Орджоникидзе разочарованным и униженным.

Третья причина провала реформ была глубже двух перечисленных: «Учитывая, сколь высокий уровень капиталовложений был достигнут в 1932 г., утверждение системы, реформированной подобным образом, становилось трудновыполнимой задачей, а сама она, вероятно, была совершенно несовместима с экономическими целями советского руководства»²⁶⁴. Если так, то Орджоникидзе был повинен в том, что не сумел этого понять.

Архивный материал свидетельствует о том, что появление тупика, в который реформы зашли в послесталинские годы, относится к началу сталинской эпохи. Агенты не могли доверять принципалам, дабы не совершать ошибок, указывали на глупые, противоречивые и постоянно менявшиеся указания и излишнее вмешательство в свои дела и требовали большей независимости. Но когда они добивались этой независимости, они начинали действовать приспособленчески и больше занимались поиском ренты, чем прибыли. Принципалы не могли доверять агентам и вести себя альтруистично. В конечном счете им приходилось вмешиваться с тем, чтобы обуздать процесс поиска ренты и навести порядок. Агенты вели себя соответствующим образом, исходя из рациональных ожиданий относительно вмешательства со стороны принципалов. Существовая в условиях «гнездовой» диктатуры, они не допускали мысли, что диктатор на каждом уровне может выполнять иную функцию, кроме диктата. До тех пор пока они ожидали именно этого, они не видели большого смысла в том, чтобы делать финансовые сбережения, которые могли быть у них конфискованы в любой момент. По их мнению, было лучше и дальше заниматься созданием тайных складов, укрывательством и заключением сделок.

6. Что нового?

Что нового привносят последние исследования в наши представления о политических и экономических аспектах командной экономики и диктатуры?

Во-первых, архивный материал свидетельствует о наличии мощной, но подверженной ошибкам диктатуры, которая включала в себя Сталина и его Политбюро, погруженное в детальную проработку экономических решений. Они определяли генеральную линию развития экономики, время от времени принимая крупные решения, устанавливавшие общие параметры капиталовложений, которые они слабо контролировали, при этом оставляя за собой право неограниченного и мелочного вмешательства в текущие операции. Получившаяся в результате командная система отличалась предельной централизацией и преобладанием вертикальных отношений над горизонтальными. Незначительные решения спускались сверху вниз через иерархически устроенную «гнездовую» диктатуру. Формальных правил избегали, предпочитая специальные решения. Покладистый планирующий орган освобождался от ответственности за окончательное распределение продукции, что гарантировало его лояльность. Диктатор терпеть не мог делегировать принятие экономических решений политически ненадежным технократам. В результате при делегировании полномочий возникали сбои: подчиненные даже незначительные решения препровождали на усмотрение начальства, ограничивая личные риски и накладывая «проклятие диктатора», заключающееся в избыточной административной нагрузке на вышестоящих руководителей каждого уровня и больше всего на самого Сталина.

Во-вторых, в контексте значительного роста капиталовложений в 1930-е гг., записи принятых Политбюро решений подтверждают гипотезу о том, что диктатор был заинтересован в увеличении капиталовложений, экономическом росте и повышении производительности при одновременном и сбалансированном решении иных задач, таких как поддержание лояльности и недопущение мятежа. Установленный им порядок управления капиталовложениями требовал неослабевающего внимания к тому, какой эффект оказывало потребление на стимулирование труда рабочих. Боязнь того, что потребление опустится до уровня, по достижении которого в среде рабочих начнутся беспорядки, отчасти объясняет цикличность капиталовложений.

В-третьих, архивные материалы ярко высвечивают пределы властных полномочий диктатора по получению добавочного продукта через систему масштабного принуждения. Запуганные люди все же не делали то, что им говорили. Они все охотнее вступали в горизонтальные соглашения, которые защищали их от репрессий и отвлекали трудовые усилия от достижения намеченных планом целей. Один из наиболее удивительных результатов изучения системы ГУЛАГа состоит в том, что сама лагерная администрация считала ее провальной в экономическом и социальном плане и что вскоре после смерти Сталина сам начальник ГУЛАГа стал главной движущей силой его ликвидации. Масштабы принуждения снизились не потому, что к власти пришли новые, более принципиальные, лидеры, а потому, что старые, беспринципные, лидеры знали, что оно не работает. Эта догадка поднимает интересную проблему: если, как утверждают многие, экономическая система советского типа не может функционировать без принуждения, что ей делать, когда принуждение также не работает?

В-четвертых, создав добавочный продукт, Сталин был вынужден препятствовать тому, чтобы решительный поиск ренты придавал распределению этого продукты политический характер. В окружении диктатора незамедлительно оформились группы с отраслевыми и региональными интересами, тогда как сам Сталин вместе с немногими соратниками бился за то, что они считали всеобщими интересами. Даже имея доступ практически ко всем официальным документам, мы не в состоянии установить, в какой мере высшее руководство СССР распределяло капиталовложения в обмен на лояльность, а в какой – из соображений экономической целесообразности. Сталин, возможно, относился более терпимо к поиску ренты в более ранний период своего правления, пока его власть была хрупкой. Политические мотивы могут помочь в объяснении характера распределения региональных капиталовложений и автомобилей в начале 1930-х гг., однако, как представляется, Сталин расправлялся с теми, кто был занят поиском ренты, как только узнавал об их причастности к военным аферам.

В-пятых, материалы хозяйственных ведомств вносят свой вклад в дискуссию о существовании чего-то, что нам следует называть «планированием». Все так называемые операционные планы сталинской эпохи были предварительными и корректировались любой вышестоящей инстанцией. Столкнувшись с предварительными планами и перспективой бесконечного вмешательства,

предприятия и ведомства порой отказывались придерживаться плана. Некоторые предприятия в течение многих лет работали без «плана». Распределение ресурсов в результате вмешательства, а не в соответствии с планом, согласовывалось с отвращением Сталина к формальным правилам. «Окончательный» план представляет собой формальное правило, которое может воспрепятствовать «перемещению ресурсов» по воле руководства. Хаос, порождаемый произвольным вмешательством, объясняет привлекательность планирования от достигнутого уровня – привычного правила, на основании которого порядок устанавливался за счет замораживания первоначальных распределений и замедленной адаптации.

В-шестых, диктатор заключал соглашения с профильными ведомствами, такими как Госплан, различными контрольными комиссиями и, главным образом, с НКВД о том, что он снимает с них ответственность за конечные результаты в случае предоставления ими достоверной информации. Однако поступавшая в Политбюро информация, хотя и была более обширной, имела те же изъяны, что и опубликованные сведения. Большая часть информации направлялась самими производителями, которые были заинтересованы в завышении своих потребностей и занижении производственных показателей. Даже у НКВД был стимул преувеличивать степень опасности с целью оправдания своих возросших притязаний на ресурсы. Имевшиеся у диктатора добросовестные информаторы могли в лучшем случае нерегулярно проводить аудит. Эта информация доходила до адресата с трудом вследствие ограниченности возможностей по ее обработке и вследствие монопольного обладания информацией, которая скорее продавалась в обмен на личные выгоды, чем свободно распространялась. Качественную информацию получить было настолько трудно, что планирование больше опиралось на интуицию, чем на «научную» методологию, изложенную в советских справочных пособиях. В результате допускались крупные просчеты. Там, где принятые решения оказывались мудрыми, с ретроспективной точки зрения (как, например, в оборонной промышленности) они часто опирались на информацию, полученную из-за рубежа, и такие элементы, как научная репутация, которые не зависели от принуждения со стороны государства.

В-седьмых, политика мягкого бюджетного ограничения исторически вытекала из политической приверженности Сталина идее

мобилизации и была увековечена централизованными институтами, которые препятствовали тому, чтобы ожидаемая приверженность финансовой дисциплине насаждалась задним числом. Примечательно, что дотации не распространялись на убыточные предприятия автоматически, но требовали лоббирования по вопросу их выделения, что помогает понять неожиданный интерес производителей к более высоким ценам и деньгам, включая деньги, относимые на счет банка. Архивные материалы не подтверждают предположение о том, что советские предприятия стремились к низким ценам с целью извлечения максимальной пользы из взяток. Скорее предприятия использовали конъюнктуру рынка, выгодную для продавца, чтобы назначить более высокую цену даже таким влиятельным покупателям, как Наркомат обороны. Коррупция существовала, но архивный материал оставляет впечатление, что большая часть операций по нелегальному перекачиванию средств проводилась для выполнения плана, а не для получения личной выгоды.

В-восьмых, распространенность рынков, в функционировании которых участвовали даже высокопоставленные руководители (в частности, наркомы), является отражением дилеммы, стоявшей перед диктатором, который требовал от подчиненных решать свои проблемы «любой ценой», в том числе выходя на нелегальные рынки, в то время как формировавшиеся в результате взаимосвязанные группы людей представляли потенциальную угрозу для власти диктатора. Эти рынки работали плохо, были обложены серьезными ограничениями и в значительной мере опирались на личные связи. Частные договоры не могли вступать в законную силу, а репутация того или иного лица была известна лишь в узких кругах.

В-девятых, изъяны плановой экономики сразу же стали очевидны тем, кто стоял во главе нее, и это побуждало к внесению предложений по увеличению независимости предприятий. Однако частично реформированная система показала, возможно, даже худшие результаты по сравнению с дореформенными показателями. Предприятия могли уходить от явно произвольного, даже бестолкового вмешательства со стороны вышестоящей инстанции. Но тем же самым предприятиям, не сдерживаемым дисциплиной, которую накладывали рыночные силы, невозможно было доверить независимость. Сложившаяся в результате патовая ситуация продлилась до последних дней существования СССР.

Примечания

¹ Представляющие интерес для экономистов партийные документы советского периода хранятся в следующих федеральных архивах: Государственном архиве Российской Федерации (ГАРФ), Российском государственном архиве экономики (РГАЭ), Российском государственном военном архиве (РГВА), Российском государственном архиве социально-политической истории (РГАСПИ) и Российском государственном архиве новейшей истории (РГАНИ). Архив Президента Российской Федерации (АПРФ) и Центральный архив Федеральной службы безопасности России (ЦАФСБ) также представляли бы значительный интерес, если бы не были закрыты для посторонних лиц. Информация о советских архивохранилищах доступна в сети Интернет: <http://www.warwick.ac.uk/go/sovietarchives/archives>

² Вехами в этом перевороте были, в частности, следующие работы: Materials for a Balance of the Soviet National Economy, 1928–1930 / ed. by S. G. Wheatcroft and R. W. Davies. Cambridge: Cambridge University Press, 1985; Davies R. W. The Industrialization of Soviet Russia. Vol. 3: The Soviet Economy in Turmoil, 1929–1930. Basingstoke: Macmillan, 1989; Idem. The Industrialization of Soviet Russia. Vol. 4: Crisis and Progress in the Soviet Economy, 1931–1933. Basingstoke: Macmillan, 1996; Хлевнюк О. В. Сталин и Орджоникидзе. Конфликты в Политбюро в 30-е годы. М.: Россия молодая, 1993; Он же. Политбюро. Механизмы политической власти в 1930-е годы. М.: РОССПЭН, 1996; Decision-Making in the Stalinist Economy, 1932–1937 / ed. by E. A. Rees. Basingstoke: Macmillan, 1997; Rees E. A. Leaders and their Institutions // Behind the Façade of Stalin's Command Economy: Evidence from the State and Party Archives / ed. by P. R. Gregory. Stanford: Hoover Institution Press, 2001. P. 35–60; The Nature of Stalin's Dictatorship: The Politburo, 1924–1953 / ed. by A. Rees. Basingstoke: Palgrave, 2004; Getty J. A., Naumov O. The Road to Terror: Stalin and the Self-Destruction of the Bolsheviks, 1932–1939. New Haven: Yale University Press, 1999; Gorlizki Y. Stalin's Cabinet: The Politburo and Decision-Making in the Post-War Years // Europe-Asia Studies. 2001. № 53 (2). P. 291–312; Idem. Ordinary Stalinism: The Council of Ministers and the Soviet Neopatrimonial State, 1946–1953 // Journal of Modern History. 2002. № 74 (4). P. 699–736; Davies R. W., Wheatcroft S. G. The Industrialization of Soviet Russia. Vol. 5: The Years of Hunger: Soviet Agriculture, 1931–1933. Basingstoke: Palgrave, 2004; Gorlizki Y., Khlevnyuk O. V. Cold Peace: Stalin and the Soviet Ruling Circle, 1945–1953. New York: Oxford University Press, 2004.

³ Сталинское Политбюро в 30-е годы. Сборник документов / под ред. О. В. Хлевнюка, А. В. Квашонкина, Л. П. Кошелевой и Л. А. Роговой. М.: АИРО–XX, 1995; Stalin's Letters to Molotov, 1925–1936 / ed. by Khlevnyuk O. V., Lih L. T., Naumov O. New Haven: Yale University Press, 1995; Советская деревня глазами ВЧК–ОГПУ–НКВД / под ред. А. Береловича и В. П. Данилова. Т. 1: 1918–1922. М.: РОССПЭН, 1998; Советская деревня глазами ВЧК–ОГПУ–НКВД / под ред. А. Береловича. Т. 2: 1923–1929. М.: РОССПЭН, 2000; Сталин и Каганович. Переписка. 1931–1936 / под ред. О. В. Хлевнюка, Р. У. Дэвиса, Л. П. Кошелевой, Е. А. Риса и Л. А. Роговой. М.: РОССПЭН, 2001; Политбюро ЦК ВКП(б) и Совет Министров СССР. 1945–1953 /

под ред. О. В. Хлевнюка, Й. Горлицкого, Л. П. Кошелевой, А. И. Минюка, М. И. Прозуменщикова, Л. А. Роговой и С. В. Сомоновой. М.: РОССПЭН, 2002; *The Stalin-Kaganovich Correspondence, 1931–1936* / ed. by R. W. Davies, Khlevnyuk O. V., E. A. Rees, L. P. Kosheleva and L. A. Rogovaia. New Haven: Yale University Press, 2003. В перечисленных изданиях опубликована переписка Сталина, секретные доклады ВЧК–ОГПУ–НКВД, документы Госплана и наркоматов, доклады Политбюро. Еще одна значимая серия охватывает сельское хозяйство и коллективизацию: Трагедия советской деревни. Коллективизация и раскулачивание. 1927–1939. Документы и материалы / под ред. В. П. Данилова, В. Линн, Р. Т. Мэннинг. М.: РОССПЭН, 1999.

⁴ О принудительном труде см.: История Сталинского ГУЛАГа / под ред. В. П. Козлова. М.: РОССПЭН, 2004. Об оборонно-промышленном комплексе см.: История создания и развития оборонно-промышленного комплекса России и СССР. 1901–1963 гг. Документы и материалы. Т. 1: Военная промышленность России в начале XX века (1901–1918 гг.) / под ред. В. П. Козлова. М.: Новый Хронограф, 2004; История создания и развития оборонно-промышленного комплекса России и СССР. 1901–1963 гг. Документы и материалы. Т. 2: Советское военно-промышленное производство (1918–1926) / под ред. В. А. Золотарева. М.: Новый Хронограф (сдано в печать).

⁵ Дополнительную информацию можно получить в сети Интернет: <http://www.hoover.org/hila/projectsarch.htm>

⁶ Kornai J. *The Socialist System: The Political Economy of Communism*. Princeton: Princeton University Press, 1992.

⁷ Р. У. Дэвис, чьи работы превосходят все прочие исследования в этой области, и другие авторы рассматривали крупные архивные находки с позиций историков-русистов: Davies R. W. *Soviet History in the Gorbachev Revolution*. Basingstoke: Macmillan, 1989; Idem. *Soviet History in the Yeltsin Era*. Basingstoke: Macmillan, 1997; Idem. *The Archives and the Stalinist Economy*. University of Warwick. PERSA Working Paper No. 27; Fitzpatrick S. *Everyday Stalinism: Ordinary Life in Extraordinary Times: Soviet Russia in the 1930s*. Oxford: Oxford University Press, 1999; Khlevnyuk O. V. *Stalinism and the Stalin Period after the 'Archival Revolution'* // *Kritika*. 2001. № 2 (2). P. 319–328; Rittersporn G. T. *New Horizons: Conceptualizing the Soviet 1930s* // *Kritika*. 2001. № 2 (2). P. 307–318.

⁸ В экономических журналах, ныне включенных в архивную базу JSTOR, опубликовано 320 статей по различным аспектам советской экономики за период 1920–1991 гг., причем половина из них приходится всего на три журнала: «*American Economic Review*», «*Review of Economics and Statistics*» и «*Journal of Political Economy*». Каталог статей размещен в сети Интернет: www.warwick.ac.uk/go/sovietarchives/before

⁹ Zaleski E. *Planning for Economic Growth in the Soviet Union, 1918–1932*. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1971; Idem. *Stalinist Planning for Economic Growth, 1933–1952*. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1980.

¹⁰ Kornai J. *The Economics of Shortage*. Amsterdam: North-Holland, 1980.

¹¹ Shleifer A., Vishny R. W. *Pervasive Shortages under Socialism* // *RAND Journal of Economics*. 1992. № 23 (2). P. 237–246.

¹² Granick D. *Management of the Industrial Firm in the USSR*. New York: Columbia University Press, 1954; Berliner J. S. *Factory and Manager in the USSR*. Cambridge: Harvard University Press, 1957.

¹³ Grossman G. Scarce Capital and Soviet Doctrine // *Quarterly Journal of Economics*. 1953. № 67 (3). P. 311–343.

¹⁴ Bergson A. *The Economics of Soviet Planning*. New Haven: Yale University Press, 1964.

¹⁵ Bergson A. *Productivity and the Social System: The USSR and the West*. Cambridge: Harvard University Press, 1978; Ofer G. Soviet Economic Growth: 1928–1985 // *Journal of Economic Literature*. 1987. № 25 (4). P. 1767–1833; Easterly W., Fischer S. The Soviet Economic Decline // *World Bank Economic Review*. 1995. № 9 (3). P. 341–371.

¹⁶ Schroeder G. E. Recent Developments in Soviet Planning and Incentives // *Soviet Economic Prospects for the Seventies*. U. S. Congress Joint Economic Committee. Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1973. P. 11–38; Idem. The Soviet Economy on a Treadmill of 'Reforms' // *Soviet Economy in a Time of Change*. U. S. Congress Joint Economic Committee. Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1979. P. 312–340; Idem. Soviet Economic 'Reform' Decrees: More Steps on the Treadmill // *Soviet Economy in the 1980s: Problems and Prospects*. U. S. Congress Joint Economic Committee. Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1982. P. 65–88; Hanson P. Success Indicators Revisited: The July 1979 Decree on Planning and Management // *Soviet Studies*. 1983. № 35 (1). P. 1–13; Bornstein M. Improving the Soviet Economic Mechanism // *Soviet Studies*. 1985. № 37 (1). P. 1–30; Kontorovich V. Lessons of the 1965 Soviet Economic Reform // *Soviet Studies*. 1988. № 40 (2). P. 308–316.

¹⁷ Mises L. *Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen* / *Archiv für Sozialwissenschaft*. Vol. 47. 1920 (*Collectivist Economic Planning: Critical Studies on the Possibility of Socialism* / ed. by F. A. Hayek. London: Routledge, 1935. P. 87–130); Hayek F. A. *Economics and Knowledge* / *Economica*. 1937. № 4 (13). P. 33–54; Barone E. Il Ministro della Produzione nello Stato Collettivista (пер. на англ. яз.: *The Ministry of Production in the Collectivistic State* / *Collectivist Economic Planning: Critical Studies on the Possibility of Socialism*. P. 245–290; Lange O. *On the Economic Theory of Socialism*. New York: McGraw-Hill, 1964.

¹⁸ Bergson A. *Essays in Normative Economics*. Cambridge: Harvard University Press, 1966.

¹⁹ Khlevnyuk O. V. The Objectives of the Great Terror, 1937–1938 // *Soviet History, 1917–1953: Essays in Honour of R. W. Davies* / ed. by J. M. Cooper, M. Perrie, and E. A. Rees. New York: St. Martin's Press, 1995. P. 158–176.

²⁰ Getty J. A., Naumov O. Op. cit.; Rittersporn G. T. New Horizons: Conceptualizing the Soviet 1930s // *Kritika*. 2001. № 2 (2). P. 307–318.

²¹ Записка опубликована в: *История создания и развития оборонно-промышленного комплекса России и СССР*. Т. 1.

²² Davies R. W. Making Economic Policy // *Behind the Façade of Stalin's Command Economy...* P. 61–80; Davies R. W., Melanie I., Khlevnyuk O. V. The Politburo and Economic Policy-Making // *The Nature of Stalin's Dictatorship*:

The Politburo, 1924–1953 / ed. by E. A. Rees. Basingstoke: Palgrave, 2004. P. 108–134; The Nature of Stalin's Dictatorship: The Politburo, 1924–1953; Gorlizki Y., Khlevnyuk O. V. Op. cit.

²³ Khlevnyuk O. V. Stalinism and the Stalin Period after the «Archival Revolution». P. 325.

²⁴ Gregory P. R. The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives. New York: Cambridge, 2004. P. 165, 266.

²⁵ Хлевнюк О. В. Политбюро. Механизмы политической власти в 1930-е годы; Rees E. A., Watson D. H. Politburo and Sovnarkom // Decision-Making in the Stalinist Command Economy, 1932–1937 / ed. by E. A. Rees. Basingstoke: Macmillan, 1997. P. 9–31.

²⁶ Rees E. A., Watson D. H. Op. cit.

²⁷ Wheatcroft S. G. From Team Stalin to Degenerate Tyranny // The Nature of Stalin's Dictatorship: The Politburo, 1924–1953 / ed. by E. A. Rees. Basingstoke: Palgrave, 2004. P. 79–107.

²⁸ Gorlizki Y., Khlevnyuk O. V. Op. cit.

²⁹ Hayek F. A. The Road to Serfdom. Chicago: University of Chicago Press, 1944.

³⁰ The Nature of Stalin's Dictatorship: The Politburo, 1924–1953. P. 47.

³¹ Wheatcroft S. G. Op. cit.

³² Belova E., Gregory P. Dictator, Loyal, and Opportunistic Agents: The Soviet Archives on Creating the Soviet Economic System // Public Choice. 2002. № 113 (3–4). P. 265–286.

³³ Хлевнюк О. В. Сталин и Орджоникидзе.

³⁴ Чуев Ф. И. Сто сорок бесед с Молотовым. М.: Терра, 1992. С. 61.

³⁵ Сталин и Каганович. Переписка. 1931–1936. С. 80.

³⁶ Там же. С. 72, 88.

³⁷ Rees E. A., Watson D. H. Op. cit. P. 16.

³⁸ Davies R. W., Wheatcroft S. G. The Industrialization of Soviet Russia. Vol. 5.

³⁹ Khlevnyuk O. V. Stalinism and the Stalin Period after the «Archival Revolution». P. 325.

⁴⁰ Сталинское Политбюро в 30-е годы. Сборник документов.

⁴¹ Gregory P. R. The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives.

⁴² Davies R. W. Making Economic Policy.

⁴³ Harrison M. Why Secrets? The Uses of Secrecy in Stalin's Command Economy // University of Warwick. 2004. PERSA Working Paper No. 34.

⁴⁴ Gregory P. R. The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives.

⁴⁵ Belova E., Gregory P. Dictator, Loyal, and Opportunistic Agents...; Gregory P., Markevich A. Creating Soviet Industry: The House That Stalin Built // Slavic Review. 2002. № 61 (4). P. 787–814; Gregory P. R. The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives.

⁴⁶ Belova E. Legal Contract Enforcement in the Soviet Economy // Comparative Economic Studies. 2005. № 47(2). P. 387–401.

⁴⁷ Цит. по: Davies R. W. *The Industrialization of Soviet Russia. Vol. 4: Crisis and Progress in the Soviet Economy, 1931–1933.* Basingstoke: Macmillan, 1996. P. 266.

⁴⁸ Gregory P. R., Stuart R. C. *Soviet Economic Structure and Performance.* New York: Harper and Row, 1974; Nove A. *The Soviet Economic System.* London: Allen and Unwin, 1977.

⁴⁹ Фраза, произнесенная одним из плановиков в 1929 г., цит. по: Carr E. H., Davies R. W. *A History of Soviet Russia 3: Foundations of a Planned Economy, 1926–1929. Part 1.* London: Macmillan, 1969. P. 938.

⁵⁰ Цит. по: Belova E., Gregory P. *Dictator, Loyal, and Opportunistic Agents...* P. 271. Придание Госплану политической окраски оказывало меньшее воздействие на практику, чем может показаться, поскольку в начале 1930-х гг. методика, применявшаяся этим учреждением, все еще была примитивной. Самые всеобъемлющие документы Госплана охватывали всего лишь тридцать видов сырья, восемь источников энергии и четыре типа машинного оборудования, которые направлялись на предприятия крупной и мелкой промышленности, пищевые фабрики и шли на экспорт (*Materials for a Balance of the Soviet National Economy, 1928–1930. Appendices A and D*).

⁵¹ Цит. по: Gregory P. R. *The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives.* P. 139.

⁵² Belova E., Gregory P. *Dictator, Loyal, and Opportunistic Agents...*

⁵³ *Ibid.* P. 271.

⁵⁴ *Ibid.*

⁵⁵ Gorlizki Y., Khlevnyuk O. V. *Op. cit.*

⁵⁶ Bergson A. *Essays in Normative Economics.* Cambridge: Harvard University Press, 1966.

⁵⁷ Hayek F. A. *The Road to Serfdom.* Chicago: University of Chicago Press, 1944. P. 82.

⁵⁸ Условные правила, направляющие процесс принятия решения, описаны в работах экономистов, принадлежащих к двум различным направлениям, каждое из которых имеет отношение к настоящему исследованию. В трудах, написанных в рамках парадигмы «правила против свободы действий», содержатся ссылки на устойчивые правила – например, те, что регулируют процедуру налогообложения. В данном случае проблема возникает тогда, когда агент может слишком легко проигнорировать или пересмотреть правило. Такова точка зрения Ф. А. Хайека. В работах, следующих в русле «ограниченной» рациональности, рассматриваются традиционные или установленные на основе практики правила, которые носят неформальный характер и эволюционируют в процессе борьбы агентов с неопределенностью и факторами, мешающими им просчитывать ситуацию. В данном случае проблема возникает в том случае, если указанные правила ведут к систематическим ошибкам. Наша точка зрения состоит в том, что командная система советского типа отличалась неприязненным отношением к формальным правилам. С другой стороны, быстро множились правила, установленные на основе практики.

⁵⁹ Gregory P., Markevich A. *Op. cit.*

⁶⁰ Gregory P. R. *The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives.*

⁶¹ Belova E. Legal Contract Enforcement in the Soviet Economy.

⁶² Belova E. Economic Crime and Punishment // Behind the Façade of Stalin's Command Economy... P. 131–158.

⁶³ Markevich A. Was the Soviet Economy Planned? Planning in the People's Commissariats in the 1930s // University of Warwick. 2003. PERSA Working Paper. No. 25.

⁶⁴ Ibid.

⁶⁵ Lazarev V., Gregory P. R. The Wheels of a Command Economy: Allocating Soviet Vehicles // Economic History Review. 2002. № 55 (2). P. 332.

⁶⁶ Цит. по: Gregory P. R. The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives. P. 160–161.

⁶⁷ Gregory P. R. The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives.

⁶⁸ Конкретные примеры см.: Gregory P. R. The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives.

⁶⁹ Bergson A. The Economics of Soviet Planning.

⁷⁰ Markevich A. Soviet Planning Archives: The Files that Bergson Could Not See // Comparative Economic Studies. 2005. № 47 (2). P. 364–386.

⁷¹ Хлевнюк О. В. Сталин и Орджоникидзе. С. 32.

⁷² Belova E., Gregory P. Dictator, Loyal, and Opportunistic Agents...

⁷³ Ibid. P. 274.

⁷⁴ Belova E., Gregory P. Dictator, Loyal, and Opportunistic Agents...; Harrison M. Why Secrets? The Uses of Secrecy in Stalin's Command Economy.

⁷⁵ Цит. по: Belova E., Gregory P. Dictator, Loyal, and Opportunistic Agents... P. 275.

⁷⁶ Сталин И. В. Вопросы ленинизма. М.: Партиздат ЦК ВКП(б), 1937. С. 413.

⁷⁷ Kornai J., Maskin E., Roland G. Understanding the Soft Budget Constraint // Journal of Economic Literature. 2003. № 41 (4). P. 1095–1136.

⁷⁸ Gregory P. R. The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives.

⁷⁹ Khlevnyuk O. V. The Objectives of the Great Terror, 1937–1938.

⁸⁰ Там же.

⁸¹ Там же. С. 340.

⁸² Там же.

⁸³ Gregory P. R. The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives.

⁸⁴ Olson M. Dictatorship, Democracy, and Development // American Political Science Review. 1993. 87 (3). P. 567–576; Glaeser E. L., La Porta R., Lopezde-Silanes F., Shleifer A. Do Institutions Cause Growth? // NBER Working Paper 10568 (2004).

⁸⁵ Wintrobe R. The Political Economy of Dictatorship. Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

⁸⁶ Bergson A. The Real National Income of Soviet Russia Since 1928. Cambridge: Harvard University Press, 1961.

⁸⁷ Kuznets S. *A Comparative Appraisal // Economic Trends in the Soviet Union* / Abram Bergson and Simon Kuznets, eds. Cambridge: Harvard University Press, 1963. P. 333–382.

⁸⁸ А. Бергсон в своем авторитетном труде (Bergson A. *The Economics of Soviet Planning*) впервые затрагивает проблему капиталовложений в 11-й главе и по большому счету оставляет в стороне вопрос об их совокупном объеме, вместо этого фокусируя внимание на проблеме рациональности отдельных проектов. Наиболее широко цитируемое исследование о капиталовложениях (Grossman G. *Scarce Capital and Soviet Doctrine*) ограничивается изучением выбора, который предстояло сделать тогда, когда заданное увеличение выпуска определенного вида продукции могло быть получено вследствие реализации альтернативного проекта.

⁸⁹ Bergson A. *The Economics of Soviet Planning*. P. 241.

⁹⁰ Gregory P. R., Stuart R. C. *Op. cit.*

⁹¹ Erlich A. *The Soviet Industrialization Debate, 1924–1928*. Cambridge: Harvard University Press, 1960; Spulber N. *Soviet Strategy for Economic Growth*. Bloomington, IN: Indiana University Press, 1964.

⁹² Rutland P. *The Myth of the Plan*. LaSalle, IL: Open Court, 1985.

⁹³ Gregory P. R. *The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives*.

⁹⁴ Цит. по: *Ibid.* P. 93–94.

⁹⁵ *Ibid.*

⁹⁶ Davies R. W. *Why Was There a Soviet Investment Cycle in 1933–37?* // University of Warwick. *PERSA Working Paper No. 16* (2001).

⁹⁷ Schrettl W. *Consumption, Effort, and Growth in Soviet-Type Economies: A Theoretical Analysis*. Ann Arbor: University Microfilms International, 1982; *Idem. Anspruchdenken, Leistungsbereitschaft und Wirtschaftszyklen // Wachstumsverlangsamung und Konjunkturzyklen in Unterschiedlichen Wirtschaftssystemen* / ed. by A. Schuller. Berlin: Duncker and Humblot, 1984. P. 153–191; Podkaminer L. *Theory of Investment Cycles in the Centrally Planned Economies: An Economic Interpretation* // *Forschungsberichte* no. 158. Wiener Institut für Internationaler Wirtschaftsvergleiche (1989); Gregory P. R. *The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives*.

⁹⁸ Kornai J. *The Economics of Shortage*.

⁹⁹ Acemoglu D., Robinson J. A. *Political Losers as a Barrier to Economic Development* // *American Economic Review*. 2000. № 90 (2). P. 126–130.

¹⁰⁰ Granick D. *Job Rights in the Soviet Union: Their Consequences*. New York: Cambridge University Press, 1987.

¹⁰¹ Концепция справедливой заработной платы, отображенная на диаграмме 1, соотносится с замечаниями (Akerlof G. A. *Gift Exchange and Efficiency-Wage Theory: Four Views* // *American Economic Review*. 1984. № 74 (2). P. 79–83; Akerlof G. A., Yellen J. L. *The Fair Wage–Effort Hypothesis and Unemployment* // *Quarterly Journal of Economics*. 1990. № 105 (2). P. 255–283) о том, что в рыночных экономиках рабочие вносят дополнительные трудовые усилия, если получают справедливую, по их мнению, заработную плату, и поступают противоположным образом, если заработная плата опускается ниже психологического уровня справедливой заработной платы. Полагаем, что у

трудовых усилий существует верхний предел, поэтому оплата сверх уровня справедливой заработной платы не вызывает увеличения трудовых усилий.

¹⁰² Gregory P. R. *The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives*. P. 236–242.

¹⁰³ Kuromiya H. *Stalin's Industrial Revolution: Politics and Workers, 1928–1932*. Cambridge: Cambridge University Press, 1988; Davies R. W. *The Industrialization of Soviet Russia*. Vol. 3, 4.

¹⁰⁴ Davies R. W., Khlevnyuk O. *Stakhanovism and the Soviet Economy // Europe-Asia Studies*. 2002. № 54 (6). P. 867–903.

¹⁰⁵ Gregory P. R. *The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives*.

¹⁰⁶ Lazarev V. *Promotion Incentives and Support for the Soviet Regime // Comparative Economic Studies*. 2005. № 47 (2). P. 346–363.

¹⁰⁷ Osokina E. *Our Daily Bread: Socialist Distribution and the Art of Survival in Stalin's Russia, 1927–1941*. Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 2001.

¹⁰⁸ Hessler J. *A Social History of Soviet Trade: Trade Policy, Retail Practices, and Consumption, 1917–1953*. Princeton: Princeton University Press, 2004.

¹⁰⁹ Цит. по: Gregory P. R. *The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives*.

¹¹⁰ Davies R. W., Khlevnyuk O. *The End of Rationing in the Soviet Union, 1934–1935 // Europe-Asia Studies*. 1999. № 51 (4). P. 557–610.

¹¹¹ Советская деревня глазами ВЧК–ОГПУ–НКВД. Т. 2.

¹¹² Schelling T. C. *The Strategy of Conflict*. Oxford: Oxford University Press, 1960.

¹¹³ Сталин и Каганович. Переписка. 1931–1936. С. 95, 102, 165.

¹¹⁴ Manning R. T. *The Soviet Economic Crisis of 1936–1940 and the Great Purges // Stalinist Terror: New Perspectives / ed. by J. A. Getty and R. T. Manning*. Cambridge: Cambridge University Press, 1993. P. 116–141.

¹¹⁵ Davies R. W. *The Soviet Economy and the Launching of the Great Terror // University of Warwick. PERSA Working Paper No. 29 (2004)*.

¹¹⁶ Khlevnyuk O. V. *The Objectives of the Great Terror, 1937–1938*.

¹¹⁷ Kontorovich V. *Discipline and Growth in the Soviet Economy // Problems of Communism*. 1986. № 34 (6). P. 18–31; Blanchard O., Kremer M. *Disorganization // Quarterly Journal of Economics*. 1997. № 112 (4). P. 1091–1126; Harrison M. *Coercion, Compliance, and the Collapse of the Soviet Command Economy // Economic History Review*. 2002. № 55 (3). P. 397–433.

¹¹⁸ Conquest R. *The Harvest of Sorrow: Soviet Collectivization and the Terror-Famine*. Oxford: Oxford University Press, 1987; Khlevnyuk O. V. *The Economy of the Gulag // Behind the Façade of Stalin's Command Economy... P. 111–130*; Davies R. W., Wheatcroft S. G. *The Industrialization of Soviet Russia*. Vol. 5.

¹¹⁹ Davies R. W. *The Industrialization of Soviet Russia*. Vol. 1, 2.

¹²⁰ Heinzen J. W. *Inventing a Soviet Countryside: State Power and the Transformation of Rural Russia, 1917–1929*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 2004.

¹²¹ Jasny N. *The Socialized Agriculture of the USSR: Plans and Performance*. Stanford: Stanford University Press, 1949; Lewin M. *Russian Peasants and Soviet Power: A Study of Collectivization*. London: Allen and Unwin, 1968; Strauss

E. Soviet Agriculture in Perspective: A Study of its Successes and Failures. London: Allen and Unwin, 1969.

¹²² Millar J. R. Mass Collectivization and the Contribution of Soviet Agriculture to the First Five-Year Plan: A Review Article // *Slavic Review*. 1974. № 33(4). P. 750–766; Ellman M. Did the Agricultural Surplus Provide the Resources for the Increase in Investment in the USSR during the First Five Year Plan // *Economic Journal*. 1975. № 85(340). P. 844–863.

¹²³ Tauger M. B. The 1932 Harvest and the Soviet Famine of 1932–1933 // *Slavic Review*. 1991. № 50(1). P. 70–89; Davies R. W., Tauger M. B., Wheatcroft S. G. Stalin, Grain Stocks and the Famine of 1932–1933 // *Slavic Review*. 1995. № 54(3). P. 642–657; Wheatcroft S. G., Davies R. W. The Soviet Famine of 1932–1933 and the Crisis in Agriculture // *Challenging Traditional Views of Russian History* / ed. by S. G. Wheatcroft. Basingstoke: Palgrave, 2002. P. 112–146; Davies R. W., Wheatcroft S. G. *The Industrialization of Soviet Russia*. Vol. 5.

¹²⁴ Conquest R. *The Harvest of Sorrow...*

¹²⁵ Sen A. K. *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*. Oxford: Oxford University Press, 1981.

¹²⁶ *Ibid.* P. 79.

¹²⁷ Davies R. W., Wheatcroft S. G. *The Industrialization of Soviet Russia*. Vol. 5.

¹²⁸ *Ibid.*

¹²⁹ *Idem.* *Industrial Workers in the USSR*. London: The Bodley Head, 1967; Nove A. *An Economic History of the USSR*. London: Allen and Unwin, 1969.

¹³⁰ *История создания и развития оборонно-промышленного комплекса России и СССР*. Т. 1. Статистическое приложение.

¹³¹ Учитывая, что советская судебная и пенитенциарная система отличалась от прочих по многим параметрам, сложно подобрать подходящие стандарты для детального сопоставления нарушений трудовой дисциплины. Проще провести сравнение по совокупным показателям всех преступлений. С 1940 г. по июнь 1955 г. в тюрьмах СССР оказалось 15,1 млн человек, т. е. ежегодно под стражу заключалось порядка 1 % совершеннолетних граждан. Для сравнения, в 1958 г. в США свободы были лишены не более одной пятой процента от общей численности совершеннолетнего населения (U. S. Department of Commerce. 1960. P. 139, 141). Таким образом, Сталин отправил за решетку, по меньшей мере, в пять раз больше своих подданных, чем США.

¹³² Filtzer D. *Soviet Workers and Late Stalinism: Labour and the Restoration of the Stalinist System after World War II*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002; Sokolov A. *Forced Labor in Soviet Industry: The End of the 1930s to the Mid-1950s: An Overview* // *The Economics of Forced Labor: The Soviet Gulag* / ed. by P. R. Gregory, V. Lazarev. Stanford: Hoover Institution Press, 2003. P. 23–42.

¹³³ *История создания и развития оборонно-промышленного комплекса России и СССР*. Т. 1. Статистическое приложение.

¹³⁴ Sokolov A. *Forced Labor in Soviet Industry...*

¹³⁵ Khlevnyuk O. V. *The Economy of the Gulag*. P. 111–130; *Idem.* *The Economy of the OGPU, NKVD, and MVD of the USSR, 1930–1953: The Scale,*

Structure, and Trends of Development // *The Economics of Forced Labor: The Soviet Gulag*. P. 43–66.

¹³⁶ История создания и развития оборонно-промышленного комплекса России и СССР. Т. 2.

¹³⁷ Swianiewicz S. *Forced Labour and Economic Development: An Enquiry into the Experience of Soviet Industrialization*. London: Oxford University Press, 1965.

¹³⁸ Khlevnyuk O. V. *The Economy of the OGPU, NKVD, and MVD of the USSR...*

¹³⁹ Gregory P. R. *An Introduction to the Economics of the Gulag // The Economics of Forced Labor: The Soviet Gulag*. P. 1–21.

¹⁴⁰ Khlevnyuk O. V. *The Economy of the OGPU, NKVD, and MVD of the USSR...*

¹⁴¹ Tikhonov A. *The End of the Gulag // The Economics of Forced Labor: The Soviet Gulag*. P. 67–74.

¹⁴² Nordlander D. *Magadan and the Economic History of Dalstroi in the 1930s // The Economics of Forced Labor: The Soviet Gulag*. P. 105–125.

¹⁴³ Joyce C. *The Gulag in Karelia: 1929–1941 // The Economics of Forced Labor: The Soviet Gulag*. P. 163–188.

¹⁴⁴ Morukov M. *The White Sea – Baltic Canal // The Economics of Forced Labor: The Soviet Gulag*. P. 151–162.

¹⁴⁵ Borodkin L., Ertz S. *Coercion versus Motivation: Forced Labor in Norilsk // The Economics of Forced Labor: The Soviet Gulag*. P. 75–104.

¹⁴⁶ Heinzen J. W. *Corruption in the Gulag: Dilemmas of Officials and Prisoners // Comparative Economic Studies*. 2005. № 47 (2). P. 456–475.

¹⁴⁷ Borodkin L., Ertz S. *Coercion versus Motivation: Forced Labor in Norilsk; Idem. Forced Labor and the Need for Motivation: Wages and Bonuses in the Stalinist Camp System // Comparative Economic Studies*. 2005. № 47 (2). P. 418–436; Ertz S. *Trading Effort for Freedom: Workday Credits in the Soviet Camp System // Comparative Economic Studies*. 2005. № 47 (2). P. 476–491.

¹⁴⁸ Khlevnyuk O. V. *The Economy of the OGPU, NKVD, and MVD of the USSR... P. 57.*

¹⁴⁹ Davies R. W., Wheatcroft S. G. *The Industrialization of Soviet Russia*. Vol. 5.

¹⁵⁰ Davies R. W., Khlevnyuk O. *Stakhanovism and the Soviet Economy; Filtzer D. Op. cit.*

¹⁵¹ Montefiore S. S. *Stalin: The Court of the Red Tsar*. London: Weidenfeld and Nicolson, 2003. P. 194.

¹⁵² Чуев Ф. И. *Сто сорок бесед с Молотовым*. С. 416.

¹⁵³ Filtzer D. *Op. cit.*

¹⁵⁴ Becker G. S. *Crime and Punishment: An Economic Approach // Journal of Political Economy*. 1968. № 76 (2). P. 169–217.

¹⁵⁵ Berliner J. S. *The Informal Organization of the Soviet Firm // Quarterly Journal of Economics*. 1952. № 66 (3). P. 342–365.

¹⁵⁶ История создания и развития оборонно-промышленного комплекса России и СССР. Т. 1.

¹⁵⁷ Хлевнюк О. В. Взаимоотношения центра и регионов в 30-е гг. // Вестник Московского университета. 2004. № 21 (3). С. 79–98.

¹⁵⁸ Harris J. R. The Great Urals: Regionalism and the Evolution of the Soviet System. Ithaca: Cornell University Press, 1999. P. 156–163.

¹⁵⁹ Belova E. Economic Crime and Punishment.

¹⁶⁰ Ibid.

¹⁶¹ История создания и развития оборонно-промышленного комплекса России и СССР. Т. 1.

¹⁶² Ватлин А. И. Террор районного масштаба. «Массовые операции» НКВД в Кунцевском районе Московской области. 1937–1938 гг. М.: РОС-СПЭН, 2004.

¹⁶³ Katz B. G. Purges and Production: Soviet Economic Growth, 1928–1940 // Journal of Economic History. 1975. № 35 (3). P. 567–590.

¹⁶⁴ Ertz S. Building Norilsk // The Economics of Forced Labor: The Soviet Gulag. P. 127–150.

¹⁶⁵ Davies R. W. The Soviet Economy and the Launching of the Great Terror.

¹⁶⁶ Lazarev V., Gregory P. R. The Wheels of a Command Economy...; Gregory P., Markevich A. Creating Soviet Industry: The House That Stalin Built; Gregory P. R. The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives.

¹⁶⁷ Lewin M. Rebuilding the Soviet Nomenklaturas, 1945–1948 // Les Cahiers du Monde Russe. 2003. № 44 (2–3). P. 219–252.

¹⁶⁸ Gregory P. R. The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives. P. 80.

¹⁶⁹ Stalin's Letters to Molotov, 1925–1936.

¹⁷⁰ Harris J. R. Op. cit.

¹⁷¹ Хлевнюк О. В. Взаимоотношения центра и регионов в 30-е гг.

¹⁷² Getty J. A., Naumov O. The Road to Terror: Stalin and the Self-Destruction of the Bolsheviks, 1932–1939. New Haven: Yale University Press, 1999.

¹⁷³ Lazarev V., Gregory P. R. Commissars and Cars: A Case Study in the Political Economy of Dictatorship // Journal of Comparative Economics. 2003. № 31 (1). P. 1–19.

¹⁷⁴ Цит. по: Davies R. W., Khlevnyuk O. V. Gosplan // in Decision-Making in the Stalinist Command Economy. P. 41.

¹⁷⁵ Цит. по: Хлевнюк О. В. Советская экономическая политика на рубеже 40–50 годов и дело Госплана // Отечественная история. 2001. № 3. С. 80.

¹⁷⁶ Morukov M. Op. cit.

¹⁷⁷ Sokolov A. K. Before Stalinism: The Defense Industry of Soviet Russia in the 1920s // Comparative Economic Studies. 2005. № 47 (2). P. 437–455.

¹⁷⁸ Davies R. W. Soviet Military Expenditure and the Armaments Industry, 1929–1933: A Reconsideration // Europe–Asia Studies. 1993. № 45 (4). P. 577–608.

¹⁷⁹ Samuelson L. Plans for Stalin's War Machine: Tukhachevskii and Military-Economic Planning, 1925–1941. London: Macmillan, 2000.

¹⁸⁰ Gregory P. R. Soviet Defence Puzzles: Archives, Strategy, and Underfulfillment // Europe-Asia Studies. 2003. 55 (6). P. 923–938; Harrison M.

Soviet Industry and the Red Army under Stalin: A Military-Industrial Complex? // *Les Cahiers du Monde Russe*. 2003. 44 (2–3). P. 323–342.

¹⁸¹ Harrison M. The Political Economy of a Soviet Military R&D Failure: Steam Power for Aviation, 1932 to 1939 // *Journal of Economic History*. 2003. № 63 (1). P. 178–212.

¹⁸² Greif A. Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition // *American Economic Review*. 1993. № 83 (3). P. 525–548; Idem. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies // *Journal of Political Economy*. 1994. № 102 (5). P. 912–950; Idem. The Fundamental Problem of Exchange: A Research Agenda in Historical Institutional Analysis // *European Review of Economic History*. 2000. № 4 (3). P. 251–284; Greif A., Milgrom P., Weingast B. R. Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild // *Journal of Political Economy*. 1995. № 102 (4). P. 745–776.

¹⁸³ Kornai J. The Economics of Shortage; Maskin E. S. Theories of the Soft Budget Constraint // *Japan and the World Economy*. 1996. № 8 (2). P. 125–133; Kornai J., Maskin E., Roland G. Op. cit.

¹⁸⁴ Kornai J. The Economics of Shortage.

¹⁸⁵ Ibid.

¹⁸⁶ Gomulka S. Kornai's Soft Budget Constraint and the Shortage Phenomenon: A Criticism and Restatement // *Economics of Planning*. 1985. № 19 (1). P. 1–11.

¹⁸⁷ Schaffer M. E. The Credible-Commitment Problem in the Center–Enterprise Relationship // *Journal of Comparative Economics*. 1989. № 13 (3). P. 359–382.

¹⁸⁸ Shleifer A., Vishny R. W. Pervasive Shortages under Socialism // *RAND Journal of Economics*. 1992. № 23 (2). P. 237–246; Wintrobe R. Op. cit.

¹⁸⁹ Я. Корнай и должен был оказаться прав: его преимущество перед другими авторами заключалось в том, что он имел возможность с самого начала наблюдать изнутри за формированием венгерской плановой экономики.

¹⁹⁰ Sokolov A. K. Before Stalinism...

¹⁹¹ Gregory. P. R., Tikhonov A. Central Planning and Unintended Consequences: Creating the Soviet Financial System, 1930–1939 // *Journal of Economic History*. 2000. № 60 (4). P. 1017–1040.

¹⁹² Harris J. R. Op. cit.

¹⁹³ Gregory. P. R., Tikhonov A. Op. cit.

¹⁹⁴ Harrison M. The Political Economy of a Soviet Military R&D Failure...

¹⁹⁵ Shleifer A., Vishny R. W. Pervasive Shortages under Socialism; Wintrobe R. Op. cit.

¹⁹⁶ Kim B.-Y. Soviet Household Saving Function // *Economics of Planning*. 1997. № 30 (2–3). P. 181–203; Idem. The Income, Savings, and Monetary Overhang of Soviet Households // *Journal of Comparative Economics*. 1999. № 27 (4). P. 644–668; Idem. Causes of Repressed Inflation in the Soviet Consumer Market, 1965–1989: Retail Price Subsidies, the Siphoning Effect, and the Budget Deficit // *Economic History Review*. 2002. № 55 (1). P. 105–127.

¹⁹⁷ Kornai J. The Economics of Shortage. P. 486–488.

¹⁹⁸ Ibid. P. 211–214.

¹⁹⁹ Kornai J. *The Economics of Shortage*.

²⁰⁰ Nove A. *The Soviet Economy*. London: Allen and Unwin, 1961; Ellman M. *Soviet Planning Today*. Cambridge: Cambridge University Press, 1972; Idem. *Socialist Planning*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979; Gregory P. R., Stuart R. C. Op. cit.

²⁰¹ Gregory. P. R., Tikhonov A. Op. cit.

²⁰² Birman I. *Secret Incomes of the Soviet State Budget*. London: Nijhoff, 1981.

²⁰³ Davies R. W. *Making Economic Policy*; Gregory P. R. *The Dictator's Orders // Behind the Façade of Stalin's Command Economy...* P. 11–33; Davies R. W., Melanie I., Khlevnyuk O. V. *The Politburo and Economic Policy-Making*.

²⁰⁴ Harrison M. *Prices, Planners, and Producers: An Agency Problem in Soviet Industry, 1928–1950 // Journal of Economic History*. 1998. № 58 (4). P. 1032–1062.

²⁰⁵ Kroll H. *Decentralization and Precontract Disputes in Soviet Industry // Soviet Economy*. 1986. № 2 (1). P. 51–71; Idem. *The Role of Contracts in the Soviet Economy // Soviet Studies*. 1988. № 40 (3). P. 349–366.

²⁰⁶ Harrison M., Simonov N. S. *Voenpriemka: Prices, Costs, and Quality Assurance in Interwar Defence Industry // The Soviet Defence-Industry Complex From Stalin to Khrushchev / ed. by J. Barber and M. Harrison*. Basingstoke: Macmillan, 2000. P. 223–245; Gregory P., Markevich A. *Creating Soviet Industry: The House That Stalin Built*.

²⁰⁷ Lazarev V. Gregory P. R. *The Wheels of a Command Economy...*

²⁰⁸ Clark C. *A Critique of Russian Statistics*. London: Macmillan, 1939; Gerschenkron A. *The Soviet Indices of Industrial Production // Review of Economics and Statistics*. 1947. № 29 (4). P. 217–226; Bergson A. *A Problem in Soviet Statistics // Review of Economics and Statistics*. 1947. № 29 (4). P. 234–242; Idem. *Reliability and Usability of Soviet Statistics: A Summary Appraisal // American Statistician*. 1953. № 7 (3). P. 13–16; Idem. *On Soviet Real Investment Growth // Soviet Studies*. 1987. № 39 (3). P. 406–424; Wiles P. J.D. *The Soviet Investment Deflator Again // Soviet Studies*. 1982. № 34 (4). P. 616–617; Hanson P. *The CIA, the TsSU, and the Real Growth of Soviet Investment // Soviet Studies*. 1984. № 86 (4). P. 571–581.

²⁰⁹ Kornai J. *The Economics of Shortage*. P. 363.

²¹⁰ Nove A. *The Problem of 'Success Indicators' in Soviet Industry // Economica*. 1958. № 25 (97). P. 1–13; Ames E. *Soviet Economic Processes*. Homewood, Ill.: Irwin, 1965; Manove M. *A Model of Soviet-Type Economic Planning // American Economic Review*. 1971. № 61 (3). P. 390–406; Ericson R. E. *On an Allocative Role of the Soviet Second Economy // Marxism, Central Planning, and the Soviet Economy: Economic Essays in Honor of Alexander Erlich / ed. by P. Desai*. Cambridge: MIT Press, 1983. P. 110–132; Idem. *The «Second Economy» and Resource Allocation under Central Planning // Journal of Comparative Economics*. 1984. № 8 (1). P. 1–24; Goldfeld S. M., Quandt R. E. *Budget Constraints, Bailouts, and the Firm under Central Planning // Journal of Comparative Economics*. 1988. № 12 (4). P. 502–520; Idem. *Output*

- Targets, the Soft Budget Constraint and the Firm under Central Planning // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1990. № 14 (2). P. 205–222;
- Shleifer A., Vishny R. W. Pervasive Shortages under Socialism.
- ²¹¹ Harrison M. Prices, Planners, and Producers...
- ²¹² Shleifer A., Vishny R. W. Pervasive Shortages under Socialism.
- ²¹³ Harrison M., Simonov N. S. Voenpriemka...; Gregory P. R. The Political Economy of Stalinism...
- ²¹⁴ Цит. no: Gregory P. R. The Political Economy of Stalinism... P. 220.
- ²¹⁵ Gregory P. R. The Political Economy of Stalinism...
- ²¹⁶ Ibid. P. 220.
- ²¹⁷ Harrison M., Simonov N. S. Voenpriemka...
- ²¹⁸ Harrison M. Prices, Planners, and Producers...
- ²¹⁹ Davies R. W., Harrison M. The Soviet Military-Economic Effort under the Second Five-Year Plan 1933–1937 // *Europe-Asia Studies*. 1997. № 49 (3). P. 369–406.
- ²²⁰ Gregory P. R. The Political Economy of Stalinism...
- ²²¹ Gregory. P. R., Tikhonov A. Central Planning and Unintended Consequences...
- ²²² Ibid.
- ²²³ Belova E. Economic Crime and Punishment.
- ²²⁴ Harrison M., Kim B.-Y. Plans, Prices, and Corruption: The Soviet Firm Under Partial Centralization, 1930 to 1990 // *Journal of Economic History* (forthcoming).
- ²²⁵ Schroeder G. E. The Slowdown in Soviet Industry, 1976–1982 // *Soviet Economy*. 1985. № 1 (1). P. 42–74.
- ²²⁶ Greif A. The Fundamental Problem of Exchange: A Research Agenda in Historical Institutional Analysis // *European Review of Economic History*. 2000. № 4 (3). P. 251–284.
- ²²⁷ Harrison M. Coercion, Compliance, and the Collapse of the Soviet Command Economy.
- ²²⁸ Greif A. The Fundamental Problem of Exchange...
- ²²⁹ Harrison M. The Fundamental Problem of Command: Plan and Compliance in a Partially Centralized Economy // *Comparative Economic Studies*. 2005. № 47 (2). P. 296–314.
- ²³⁰ Gorlizki Y. Theft Under Stalin: A Property Rights Analysis // *University of Warwick*. 2001. PERSA Working Paper No. 10.
- ²³¹ Belova E. Economic Crime and Punishment; Idem. Legal Contract Enforcement in the Soviet Economy.
- ²³² Gregory P. R. The Political Economy of Stalinism... P. 164.
- ²³³ Duhamel L. The Last Campaign Against Corruption in Soviet Moscow // *Europe-Asia Studies*. 2004. № 56 (2). P. 187–212.
- ²³⁴ Belova E. Economic Crime and Punishment.
- ²³⁵ Barone E. Op. cit.; Mises L. Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen // *Archiv für Sozialwissenschaften*. 1920. Vol. 47; Hayek F. A. The Maintenance of Capital // *Economica* 1935. August; Idem. Economics and Knowledge; Idem. Socialist Calculation: The Competitive «Solution» //

Economica. 1940. № 7 (26). P. 125–149; Idem. *The Use of Knowledge in Society* // *American Economic Review*. № 35 (4). P. 519–530.

²³⁶ Bergson A. *Essays in Normative Economics*; Idem. *Market Socialism Revisited* // *Journal of Political Economy*. 1967. Vol. 75. P. 655.

²³⁷ Bergson A. *Essays in Normative Economics*. P. 230.

²³⁸ Lavoie D. *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered*. Cambridge: Cambridge University Press, 1985; Junker J. *Socialism Revised and Modernized: The Case for Pragmatic Market Socialism*. New York: Praeger, 1992; Bardhan P. K., Roemer J. E. *Market Socialism: The Current Debate*. New York: Oxford University Press, 1993; Shleifer A., Vishny R. W. *The Politics of Market Socialism* // *Journal of Economic Perspectives*. 1994. № 8 (2). P. 165–176; Boettke P. J. *Calculation and Coordination: Essays on Socialism and Transitional Political Economy*. London: Routledge, 2001.

²³⁹ Gregory P. R. *The Political Economy of Stalinism...*

²⁴⁰ Rees E. A. *The People's Commissariat of the Timber Industry* // *Decision-Making in the Stalinist Economy, 1932–1937* / ed. by E. A. Ree. Basingstoke: Macmillan, 1997. P. 124–149.

²⁴¹ Belova E., Gregory P. *Dictator, Loyal, and Opportunistic Agents...*

²⁴² Harrison M., Simonov N. S. *Voenpriemka...*; Harrison M. *Why Secrets? The Uses of Secrecy in Stalin's Command Economy*.

²⁴³ Khlevnyuk O. V. *The Economy of the Gulag*; Joyce C. *The Gulag in Karelia: 1929–1941*.

²⁴⁴ Harrison M. *National Income* // *The Economic Transformation of the Soviet Union, 1913–1945* / ed. by R. W. Davies, M. Harrison, S. G. Wheatcroft. Cambridge: Cambridge University Press, 1994. P. 38–56.

²⁴⁵ Sutton A. C. *Western Technology and Soviet Economic Development, 1: 1917–1930*. Stanford: Hoover Institution Press, 1968; Idem. *Western Technology and Soviet Economic Development, 2: 1930–1945*. Stanford: Hoover Institution Press, 1971; Idem. *Western Technology and Soviet Economic Development, 3: 1945–1960*. Stanford: Hoover Institution Press, 1973; Berliner J. S. *The Innovation Decision in Soviet Industry*. Cambridge: MIT Press, 1976; *The Technological Level of Soviet Industry* / ed. by R. Amann, J. Cooper, R. W. Davies. New Haven: Yale University Press, 1977; Bergson A. *Productivity and the Social System...*; *Industrial Innovation in the Soviet Union* / ed. by R. Amann, J. Cooper. New Haven: Yale University Press, 1982; *Technical Progress and Soviet Economic Development* / ed. by R. Amann, J. Cooper. Oxford: Blackwell, 1986; Hanson P., Pavitt K. *The Comparative Economics of Research, Development and Innovation in East and West: A Survey*. Chur, Switzerland: Harwood, 1987.

²⁴⁶ В советское время этот термин использовался для обозначения правила, в соответствии с которым следующий целевой показатель был равен предыдущему плюс условный прирост: И. Бирман (Birman I. *From the Achieved Level* // *Soviet Studies*. 1978. № 30 (2). P. 153–172) описал эту практику, М. Л. Вайцман и М. Керен (Weitzman M. L. *The 'Ratchet Principle' and Performance Incentives* // *Bell Journal of Economics*. 1980. № 11 (1). P. 302–308; Keren M. *The Ministry, Plan Changes, and the Ratchet in Planning* // *Journal of Comparative Economics*. 1982. № 6 (4). P. 327–342) сформулировали на ее основе концепцию прерывистого развития.

²⁴⁷ Amann R. *Technical Progress and Soviet Economic Development: Setting the Scene* // *Technical Progress and Soviet Economic Development*. P. 5–30.

²⁴⁸ Holloway D. *Stalin and the Bomb: The Soviet Union and Atomic Energy, 1939–1956*. New Haven: Yale University Press, 1994; Simonov N. S. *New Postwar Branches (2): The Nuclear Industry* // *The Soviet Defence- Industry Complex from Stalin to Khrushchev* / ed. by J. Barber, M. Harrison. Basingstoke: Macmillan, 2000. P. 150–172; Harrison M. *New Postwar Branches (1): Rocketry* // *The Soviet Defence-Industry Complex from Stalin to Khrushchev*. P. 118–149.

²⁴⁹ Holloway D. *Op. cit.*; Lebina N. *The Defence-Industry Complex in Leningrad (2): The Postwar Uranium Industry* // *The Soviet Defence-Industry Complex from Stalin to Khrushchev* / ed. by J. Barber, M. Harrison. Basingstoke: Macmillan, 184–194; Harrison M. *New Postwar Branches (1): Rocketry*.

²⁵⁰ Работа М. Харрисона готовится к публикации.

²⁵¹ Gregory P., Markevich A. *Creating Soviet Industry: The House That Stalin Built*; Gregory P. R. *The Political Economy of Stalinism*.

²⁵² Цит. по: Gregory P., Markevich A. *Creating Soviet Industry: The House That Stalin Built*. P. 805–806.

²⁵³ Цит. по: Gregory P. R. *The Political Economy of Stalinism*. P. 172.

²⁵⁴ Davies R. W., Khlevnyuk O. *Stakhanovism and the Soviet Economy*. P. 877.

²⁵⁵ Mises L. *Human Action: A Treatise on Economics*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1998 (first printed in 1949).

²⁵⁶ Цит. по: Gregory P. R. *The Political Economy of Stalinism*. P. 172.

²⁵⁷ Lazarev V., Gregory P. R. *Commissars and Cars...* P. 329–330.

²⁵⁸ *Ibid.*

²⁵⁹ Хотя поначалу по вопросу о распределении автомобилей возникли яростные разногласия, коэффициенты корреляции между планами распределения, подготовленными тремя вовлеченными в дело субъектами – производителем, Госпланом и профильной комиссией Политбюро, – к третьему кварталу 1933 г. повысились до 95 %, несмотря на их различные программы (Lazarev V., Gregory P. R. *Commissars and Cars...* P. 336). снабжение на начальном этапе было в высшей степени произвольным. После чего потребители, вследствие планирования от достигнутого уровня, оказывались ограниченными определенными «рамками снабжения», которые от раза к разу расширялись на заданную величину.

²⁶⁰ Manove M. *Op. cit.*

²⁶¹ Davies R. W. *The Industrialization of Soviet Russia*. Vol. 4.

²⁶² Цит. по: *Ibid.* P. 12 (курсив – П. Грегори, М. Харрисон).

²⁶³ *Ibid.* P. 269.

²⁶⁴ *Ibid.* P. 267.

**Дело нефтяников-«вредителей» 1929–1931 гг.
и судьбы нобелевских служащих в СССР.
К вопросу о генезисе «экономической
контрреволюции»**

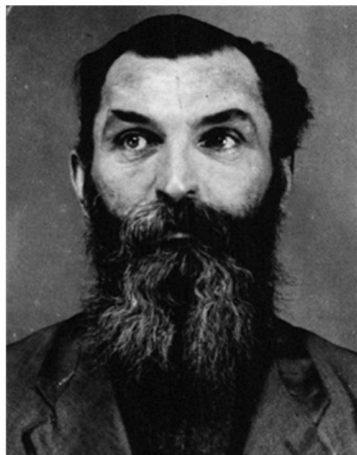
***Аннотация:** В статье на основе широкого круга источников, включающего в себя следственные дела из Центрального архива ФСБ России, рассказывается о «Деле контрреволюционной, шпионско-вредительской организации в нефтяной промышленности СССР» 1929–1931 гг., последнем периоде истории «Товарищества нефтяного производства братьев Нобель» в России и судьбах бывших нобелевских служащих, работавших в советской нефтяной промышленности; показана связь «антивредительской» кампании рубежа 1920–1930-х гг. как с ранней репрессивной кампанией против интеллигенции начала 1920-х гг., так и последующими – 1930-х гг., эволюция отношения власти к инженерно-технической интеллигенции.*

***Ключевые слова:** нефтяная промышленность, «Товарищество нефтяного производства братьев Нобель», ОГПУ, «вредительство», «буржуазные спецы», первая пятилетка.*

С конца 1927 г. в СССР развернулась кампания по борьбе с «вредительством». Начавшись в объединении «Донуголь» с «Шахтинского дела», она распространилась и на другие объединения тяжелой промышленности. 2 марта 1928 г. заместитель председателя ОГПУ Г. Г. Ягода докладывал И. В. Сталину, что «эта организация руководит вредительством не только в нашей угольной промышленности, но и в других отраслях нашего хозяйства»¹.

В нефтяной отрасли большое дело родилось из нескольких, возбужденных Экономическим управлением (ЭКУ) ОГПУ – в Москве, Экономическим отделом Полномочного представительства ОГПУ на Северном Кавказе – в Ростове-на-Дону и

* Евдошенко Юрий Викторович – кандидат исторических наук, редактор исторической литературы ЗАО «Издательство «Нефтяное хозяйство».



*Бывший нобелевский геолог
Н. М. Леднев, 1929 г.
(фото из ЦА ФСБ России)*



*«Руководитель» «вредитель-
ской» организации нефтяников,
старший инженер нефтяного
директората ВСНХ А. В. Иванов,
1928 г. (фото из ЦА ФСБ России)*

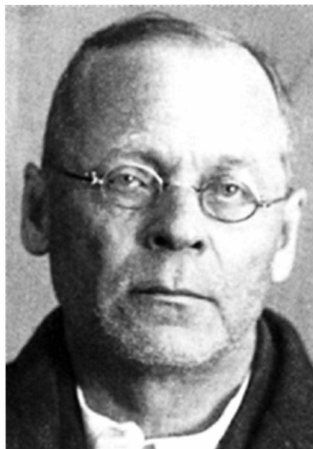
Экономическим отделением АзГПУ – в Баку, которые затем были объединены в одно крупное «Дело контрреволюционной, шпионско-вредительской организации в нефтяной промышленности СССР». Им предшествовал ряд проверок НК РКИ, ВСНХ, Наркомтруда, связанных с различными аспектами деятельности предприятий, в том числе и с ходом крупного капитального строительства: двух магистральных нефтепроводов, новых нефтеперегонных заводов и нефтеперевалочных сооружений в портах Батум и Туапсе. Объектом внимания следователей являлись «буржуазные специалисты» – категория профессиональных инженеров и менеджеров бывших нефтепромышленных фирм, работавших в советской промышленности.

Первые аресты фигурантов дела нефтяников-«вредителей» были произведены осенью 1928 г.: 20 октября был арестован старший инженер Нефтяного директората Главгортопа ВСНХ А. В. Иванов, через месяц – 18 ноября – помощник директора и заведующий Учетно-экономическим отделом Геолкома, известный геолог Н. Н. Тихонович, 29 марта 1929 г. – сотрудник Геолкома, бывший заведующий геологоразведочным бюро «Грознефти» Н. М. Леднев². Исчезновение этих людей, конечно, обсуждалось в кругу специалистов, но считалось, что они арестованы за какие-то

давние «грехи» или растраты. Так, арестованный позднее геолог А. А. Аносов рассказывал: «От Губкина, приехавшего в Краснодар минувшим летом, я узнал, что причиной ареста Тихоновича, Иванова и других было получение ими денег в 1920 г. от частных фирм. “Теперь на это смотрят строго”, – добавил он»³. Все, кроме А. В. Иванова⁴, проходили по «Делу Геолкома», их показания вместе с материалами оперативной разработки ЭКУ ОГПУ и отчетами инспекторов и комиссий из НК РКИ и ВСНХ должны были составить основания для последующих арестов.

2 апреля 1929 г. в Сормово был арестован приемщик нефтепродуктов Нефтеперегонного завода им. 26 бакинских комиссаров А. И. Зейферт, 9 мая – член правления Государственного института по проектированию металлургических заводов (Гипромез) и Технико-экономического совета НКПС А. И. Белоножкин, 1 июня – старший директор нефтяной промышленности Главгортопа ВСНХ СССР И. Н. Стрижов, через 10 дней – главный инженер конторы инженерных сооружений «Грознефти» И. В. Покровский, затем старший инженер планового отдела «Азнефти» С. С. Тагианосов. Этих разных людей объединяло одно – некогда они занимали высокие посты в «Т-ве бр. Нобель». А. И. Зейферт был доверенным лицом фирмы в Баку, заведовал товарным отделом Бакинской конторы Нобелей, некоторое время возглавлял ее. А. И. Белоножкин руководил Коломенским машиностроительным заводом и перед революцией входил в правление корпорации⁵. И. Н. Стрижов руководил нобелевскими разведками на Северном Кавказе, а С. С. Тагианосов и И. В. Покровский в 1917–1920 гг. возглавляли Бакинскую контору товарищества.

В августе 1929 г. «исчезли» некоторые сотрудники «Грознефти», связанные со строительством Туапсинского НПЗ. На вопросы недоуменных инженеров начальник Главгортопа ВСНХ А. П. Чубаров ответил, что эти «аресты связаны с Шахтинским



«Руководитель» «вредительской» организации нефтяников, старший директор нефтяной промышленности ВСНХ И. Н. Стрижов, 1929 г. (фото из ЦА ФСБ России)



*Бывший народоволец
и управляющий делами
правления «Т-ва бр. Нобель»
В. К. Истомин, 1930 г.
(фото из ЦА ФСБ России)*

делом», хотели арестовать больше лиц, но остальных удалось отстоять⁶. Арестованный позднее грозненский инженер Ю. В. Мельницкий писал: «Мы узнали об аресте в Грозном Утилова, Шаргина и проч. и Аккерман [главный инженер Заводстроя “Грознефти”. Здесь и далее в квадратных скобках примечания автора. – Е. Ю.] уехал в Сочи на свидание с Чубаровым, чтобы постараться от него что-нибудь узнать. Вернувшись, он сообщил мне, что, по словам Чубарова, вопрос о необходимости проверить технический персонал трестов в связи с раскрытием вредительских организаций был поднят ОГПУ уже давно, и что в конце июня [начальника “Грознефти”] Ганшина вызывали в Москву для того, чтобы договориться с ним о персонально-подозреваемых инженерах, причем Ганшину было обещано, что кроме 8 человек, арестованных к половине августа, никто более арестован не будет, чтобы не срывать работу треста»⁷.

Тем не менее техническая верхушка «Грознефти» – 24 ведущих инженера (от технического директора до руководителей отдельных производственно-технических служб и промыслов) – была арестована в два приема: 20–23 сентября и 29 ноября – 1 декабря 1929 г.

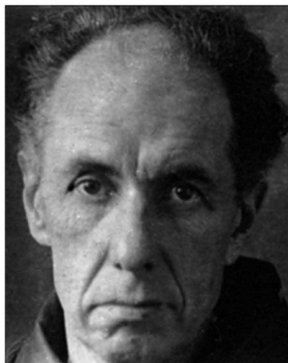
21–22 ноября 1929 г. были арестованы члены «Московского центра» – заведующие секциями Нефтяного директората Главгортопа ВСНХ: бурения и добычи – Я. С. Идельсон и нефтепереработки – И. И. Елин, заместитель директора только что созданного Государственного института по проектированию нефтяной промышленности «Гипронефть» Г. С. Сурабеков, помощник (заместитель) заведующего отделом промысловой и заводской механики Государственного исследовательского нефтяного института (ГИНИ) В. К. Борисевич, старший инженер по транспорту Научно-технического совета нефтяной промышленности Главгортопа ВСНХ В. К. Истомин.

В Москве шли аресты и в правлении Нефтесиндиката. 10 сентября 1929 г. был арестован финансовый директор и член правления В. С. Полляк, 1 декабря – заведующий торговым отделом

А. С. Вольфсон, 8 февраля 1930 г. – главный бухгалтер В. А. Цоглин и заместитель заведующего планово-финансовым сектором А. И. Цевчинский.

Летом 1929 г. начались отдельные аресты в крупнейшем нефтяном тресте «Азнефть», в основном – финансовых работников. 17 августа арестовали бухгалтера треста «Азнефтьстрой» и бухгалтера-контролера финотдела Баксовета (вероятно, бывшего сотрудника нефтяного треста), затем заместителя заведующего товарным отделом Управления нефтеперегонных заводов «Азнефти», в сентябре – заведующего механическим заводом. Трое из них – видные нобелевцы, один – бывший заведующий Бакинской конторой общества «Мазут», крупнейшей нефтеторговой фирмы России, подконтрольной концерну «Royal Dutch Shell». Уже 26 ноября 1929 г. были арестованы главный бухгалтер треста Э. М. Ливенталь и заместитель директора Управления нефтеперегонных заводов М. А. Пенгу, 10 декабря – помощник заведующего И. Ф. Самойлов, а 8 января 1930 г. – заведующий Геологоразведочным бюро «Азнефти», профессор Азербайджанского политехнического института М. В. Абрамович.

Крупные аресты в «Азнефти» были проведены после пуска в эксплуатацию нефтепровода Баку – Батум. Его торжественно открыли 13 февраля 1930 г., провели митинг, отправили телеграммы Сталину, Орджоникидзе, Рыкову об «очередной победе закавказского пролетариата»⁸, и уже на следующий день, 14 февраля, «взяли»: технического директора треста Ф. А. Рустамбекова⁹, его заместителя по добыче и бурению В. Н. Делова, начальника Финансово-коммерческого управления Я. П. Рыскина, управляющего Техническим бюро Н. Н. Кулакова и старшего инженера Техбюро по рационализации Г. И. Эминова; 15 февраля – управляющего проектным отделом Техбюро Д. Л. Ландау (отца известного физика). 16 февраля был арестован основной проектировщик и строитель трубопровода и батумских заводов «Азнефти», главный инженер «Азнефтьстроя», бывший эсер А. В. Булгаков, которого накануне было решено представить к награждению орденом Трудового Красного Знамени¹⁰.



«Глава» военной группы бакинских «вредителей», бывший капитан II ранга А. В. Булгаков, 1930 г. (фото из ЦА ФСБ России)

30 апреля 1930 г. одним из последних фигурантов дела был арестован председатель Топливной секции и член президиума Госплана СССР В. А. Ларичев. В целом аресты по этому делу продолжались до середины мая 1930 г.

Целью следствия являлись показания (в том числе и свидетельские), которые стали основным «доказательством» преступлений. Они добывались различными способами воздействия, чаще всего созданием невыносимых условий содержания, обещаниями освобождения или минимального наказания и угрозами в отношении близких. Широко было распространено перекрестное чтение показаний (когда дача компромата на коллег являлась реакцией на чтение оговора, полученного от других¹¹) и шантаж свидетелей («Или пусть говорит, или садится»¹²). Большинство после некоторого сопротивления «сознавались» в своей преступной деятельности, но в ходе следствия шел торг: какой объем нелепых обвинений принять на себя и кого включить в состав «вредительской» организации?

«А какой смысл мне скрывать состав организации и свои получения [денег], – заявлял следователю бывший нобелевский геолог Н. М. Леднев в мае 1929 г., еще до начала массовых арестов нефтяников. – Я признал себя виновным в основном факте вредительства и перечислил свои преступления. Я признал себя виновным и в материальной заинтересованности. Мое признание получено в результате мер воздействия против лиц, чрезвычайно дорогих для меня и спокойная жизнь которых стоит выше всяких материальных интересов, не говоря о тех мучительных состояниях, которые я испытываю и при допросе, и оставаясь наедине с собой, разве для меня недостаточно, что разбита моя семейная жизнь, что жена арестована и что дети без призора. Для такого отношения к делу нужно иметь душу бандита, а я не бандит. Уже самое поступление получек из различных и многочисленных рук становится подозрительным: и Белоножкин, и Азнефть, и Грознефть, и Москва. Я уже не такого широкого полета птица. А укрывательство состава организации, людей для меня чрезвычайно чуждых, если не враждебных, при моем малом знакомстве в Грозном? Неужели же они дороже для меня жены и детей?! <...> Признанием своей основной вины я исправил свои отношения со следствием, и это дает мне надежду на то, что следствие поможет мне избавиться от излишне (количественно) навязываемого мне преступления. <...> Задерживаю следствие не я»¹³.

Следствие длилось в Ростове до марта, а в Баку, где один из основных «вредителей» – технический директор «Азнефти» Ф. А. Рустамбеков – отказался от показаний, – до июля 1930 г. Затем наиболее интересных препроводили в Москву¹⁴.

В ЭКУ ОГПУ была составлена схема «вредительской» организации, которая соответствовала схеме управления советской нефтяной промышленностью. «Структура к.-р. [контрреволюционной] организации в нефтепромышленности во все периоды вредительской работы находилась в полном соответствии с общей системой Управления нефтепромышленности», – утверждали чекисты. Это означало, что любое служебное общение – производственное совещание, командировка и даже съезд – могли квалифицироваться как акт «вредительской» деятельности («Вредительские директивы, их выполнение, а также связь Московского центра с периферией и к.-р. технические совещания во всех случаях прикрывались легальными формами текущей служебной работы членов к.р. организации»)¹⁵.

В обвинительном заключении отмечалось: «Вредительская деятельность контрреволюционной организации в нефтяной промышленности осуществлялась в следующих основных направлениях. Сохранялось имущество старых нефтяных фирм. <...> Разведки умышленно направлялись в районы, где нефть заведомо отсутствовала, с конкретной целью не дать стране нефти. В области бурения: скважины закладывались на явно малодебитные и обводненные пласты. <...> БУРЕНИЕ ВЕЛОСЬ ХИЩНИЧЕСКИМ СПОСОБОМ, ЧЕМ ПОРТИЛИСЬ МЕСТОРОЖДЕНИЯ [здесь и далее по цитате выделено следствием], скважины закладывались в местах полного отсутствия нефти. Организовывались аварии. Явно тормозилась электрификация промыслов. <...> Усиленно расширялось паросиловое хозяйство, в противовес энергетическому. Разрушались нефтеперегонные заводы, принадлежащие мелким фирмам, строились кубовые батареи старого типа. Сорвано строительство крекингов и усовершенствованного типа трубчаток. Затягивалось строительство НЕФТЕПРОВОДОВ и НАПРАВЛЕНИЕ ИХ БЫЛО ВЫБРАНО БЕЗ УЧЕТА СТРАТЕГИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ. <...> Советским заводам передавались заказы на оборудование устарелого типа. <...> Нефтяной экспорт направлялся в интересах мировых нефтяных концернов. <...> Реализация продуктов происходила по низким ценам, в результате чего страна недополучила крупных сумм валюты. Поте-

рян мировой рынок по маслам. <...> Пятилетний и годовые планы составлялись умышленно преуменьшенными в целях срыва всего народного хозяйства. Организовывались диверсии и пожары»¹⁶.

В ходе следствия была написана целая история этой организации и даже выделены отдельные периоды ее деятельности.

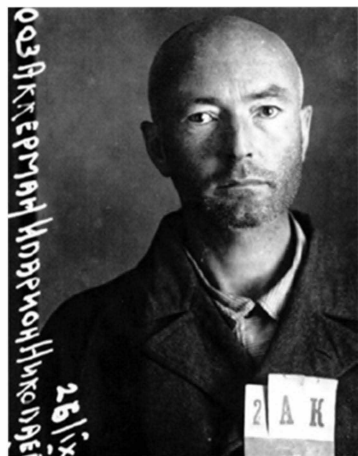
«1. Первый период, охватывая время со дня национализации нефтяной промышленности до 1921–22 г., проходит под знаком сохранения имущества крупных фирм в ожидании скорого падения советской власти и реставрации прав собственности.

2. Второй период <...> – концессионный – охватывает время с 1922 по 1925 г., проходящий под знаком подготовки благоприятной почвы для сдачи нефтяной промышленности в концессию.

3. Третий период – период активного планового вредительства – охватывая время с 1925 по 1930 г., проходит под знаком свержения советской власти и путем подготовки благоприятных условий для всеобщей интервенции»¹⁷. Ее должны были готовить так называемые «военные группы», которые, по версии следствия, возглавлялись бывшими кадровыми офицерами: в Баку – бывшим начальником Батумского военного порта, капитаном II ранга, флотским инженером-механиком А. В. Булгаковым, в Грозном – бывшим артиллерийским штабс-капитаном, военным инженером-технологом И. Н. Аккерманом, и в которые были включены все,

кто имел хоть какое-то отношение к царской армии и флоту (таких после Первой мировой войны нашлось немало).

Однако, костяк организации нефтяников-«вредителей» составляли бывшие служащие самой мощной нефтяной компании России. «Руководствуясь сначала директивами фирмы Нобель, – говорилось в «Обвинительном заключении», – а затем Торгпрома (Объединение бывших русских торгово-промышленных кругов в Париже), организация, видоизменяя свою тактику в зависимости от внутреннего и международного положения СССР, ставила своей



«Глава» военной группы грозненских «вредителей», бывший штабс-капитан И. Н. Аккерман, 1937 г. (фото из ЦА ФСБ России)

конечной целью свержение Советской власти и восстановление в России буржуазно-капиталистического строя»¹⁸.

Конечно, «история» несуществующей организации – это миф, однако и в нем есть элементы действительной истории, которые позволяют осветить как последний период истории крупнейшей нефтепромышленной корпорации России, так и зарождение «вредительских» процессов конца 1920–1930-х гг.

Нобели и нобелевцы в 1918 г.: диалоги с властью

В конце 1910-х гг. «Товарищество нефтяного производства братьев Нобель» являлось крупнейшей в России фирмой по добыче нефти, производству и продаже нефтепродуктов. Ее фундамент составляли нефтепромыслы и нефтепергонные заводы в Закавказье, на Северном Кавказе, Туркестане. Незадолго до Первой мировой войны корпорация начала полномасштабное освоение нового Эмбенского нефтепромышленного района в Западном Казахстане. Фирма имела мощный нефтеналивной флот и парк железнодорожных цистерн. Нефтяные склады для оптовой продажи нефтепродуктов были разбросаны от Царства Польского до Дальнего Востока, активно велся экспорт нефтепродуктов. В столице находились правление фирмы, крупный товарно-складской узел и группа вспомогательных заводов.

Кадровая политика товарищества строилась на увязывании интересов владельцев и постоянных служащих, включая рабочих, создании высоких для того времени материальных и социальных гарантий (премиальные по итогам года, служебные квартиры для семейных и казармы для холостых, больницы и амбулатории, школы для детей рабочих и т. п.). «Служащие Нобеля находились в несколько ином положении, нежели служащие других фирм, – писал один из участников профсоюзного движения рубежа 1910–1920-х гг., председатель ЦП Азербайджанского союза горнорабочих А. А. Никишин, – и обычно очень редко принимали участие в выступлениях рабочих, предпочитая честно служить батюшке Нобелю»¹⁹. Это, впрочем, не мешало и им отстаивать свои экономические интересы и участвовать в забастовках²⁰.

Консолидация нобелевских служащих оценивалась довольно высоко даже их противниками. Так, А. А. Никишин писал о том, что после отмены запрета на профсоюзы (введенного на время ми-

ровой войны) нобелевские рабочие одни из первых создали из разрозненных комиссий Центральный совет промыслово-заводских комитетов рабочих и служащих своей фирмы. «Нобелевские» профсоюзы, разбросанные по всей стране, объединились в единую рабоче-инженерную организацию. «Произошло слияние рабочих и служащих Нобеля в первые месяцы после революции, в то время как организовавшиеся значительно позже союзы рабочих нефтяной промышленности и служащих нефтепромышленности существовали совершенно самостоятельно и не пришли к объединению до падения Советской Власти в Баку в августе 1918 г.»²¹

Между тем, после Октябрьского переворота никто – ни новая власть, ни предприниматели – не знал, какой будет нефтяная промышленность. По Положению, да и в соответствии с «ленинским курсом»²², Главный нефтяной комитет (Главконефть) должен был лишь организовать государственный сектор нефтяной промышленности и регулировать частный²³. Но еще нигде в мире не было государственной нефтяной промышленности. Некоторый намек был в Великобритании, где в «Англо-Персидской нефтяной компании» (будущей British Petroleum) большая часть акций принадлежала государству – и не более. И уж никто точно не знал, какой должна быть нефтяная промышленность «государства рабочих и крестьян». Главконефть колебался. Решили сначала слить все фирмы в одну огромную, через две недели было принято противоположное решение: «От намеченного немедленного слияния Правлений и технических аппаратов фирм в одно целое временно воздержаться; проводить это слияние постепенно, ныне же сохранить существующие аппараты и соответствующую организацию фирм»²⁴. Ясным было одно – экспансия государства в нефтяной отрасли, которая началась еще в ходе Первой мировой войны, продолжится. Но за неделю до национализации, 14 июня 1918 г., коллегия Главного нефтяного комитета ВСНХ признала «немедленную национализацию несвоевременной»²⁵. К такому же выводу пришел II съезд служащих и рабочих «Т-ва братьев Нобель», который собрался 7 июня и около месяца работал сначала в Самаре, а затем в Саратове. В своих решениях рабочие и служащие Нобелей опирались на уже известные отрицательные результаты национализации отдельных предприятий фирмы²⁶, а коллегия Главконефти одной из причин указывала отсутствие «организованного технического персонала»²⁷.

За два дня до подписания декрета о национализации между Москвой и Баку шел интенсивный телеграфный обмен. В. И. Ленин сообщал, что «Декрета о национализации нефтяной промышленности пока не было. Предполагаем декретировать национализацию нефтяной промышленности к концу навигации». Председатель Бакинского совнархоза З. Н. Доссер настаивал²⁸. В результате в разгар навигации 20 июня 1918 г. нефтяная промышленность все-таки была национализирована²⁹, но порядок формирования органов ее управления должен был определиться позднее особыми инструкциями Главконефти. Признавая свершившийся факт национализации, съезд нобелевских профсоюзов предложил: «До создания указанных выше органов управления нефтяной промышленностью <...> не должны вмешиваться в дела управления и распоряжения означенной промышленностью никакие другие организации и лица, кроме указанных декретом, а также заводских и промысловых Комитетов»³⁰. Это предложение объективно отвечало интересам Главконефти, страдавшей от всевозможных вмешательств как высших, так и местных органов власти в решение оперативных производственных вопросов и распределение топлива. Безусловно, такое решение было выгодно и руководству компании, как наименьшее зло, поскольку ее региональные отделения страдали от «кавалерийских наскоков на капитал»³¹. Да и дальнейшая защита ее интересов могла происходить лишь через участие представителей фирмы в управлении национализированной промышленностью.

Декрет давал право Главконефти направлять своих комиссаров в правления фирм. 25 июня 1918 г. в Петрограде состоялось общее собрание служащих правления «Т-ва бр. Нобель» и его подсобных предприятий, которые решили, что «обязанности комиссаров в таком сложном по своим операциям деле, как предприятие Товарищества братьев Нобель, должны быть поручены лицам, в полной мере опытным вообще в нефтяной промышленности». Собрание считало, что такими комиссарами могли быть только служащие фирмы³². На утверждение Главконефти были представлены три кандидатуры на этот пост. Но если вопрос сохранения аппаратов фирм был поддержан последней, то второе предложение – отвергнуто, право на «комиссарство» оставалось за людьми, «правильно» понимающими новый политический курс³³. Однако параллельно в это же время (в конце июня) начались консультации по поводу создания Центрального управления национализи-

рованной нефтяной промышленности (ЦУНП) и привлечения в него «наиболее ценных работников и руководителей» из состава правлений фирм. В Петроград для переговоров ездили члены коллегии Главконевфти инженеры И. М. Губкин и А. А. Шибинский, а в Москву от представителей нобелевской корпорации – Г. Л. Нобель, М. М. Белямин и В. К. Истомина. 30 сентября коллегией Главконевфти был утвержден список руководителей ЦУНП, в котором из 12 мест шесть – принадлежали представителям «Т-ва бр. Нобель» или людям, близким товариществу (среди них были и бывшие члены правления Г. Л. Нобель и М. М. Белямин)³⁴.

Стремление представителей фирм к оперативной самостоятельности в рамках ЦУНП и требования достойной оплаты труда заставили Главконевфть отказаться от этой затеи, прекратить все сношения с бывшими правлениями и начать переговоры с каждым конкретным специалистом о его службе у новой власти³⁵.

В конце октября 1918 г. проект учреждения ЦУНП окончательно провалился, члены правления товарищества стали покидать страну. Ирония судьбы, но Густав Нобель, в то время фактический руководитель фирмы, вплоть до отъезда продолжал ходить на работу в национализированное правление и по существу являлся советским служащим. 30 ноября его как заложника арестовали, но после вмешательства шведских властей выпустили. Не желая испытывать судьбу еще раз, он эмигрировал³⁶.

«Нобелизация» нефтяной промышленности Советской России

Разрабатывалась ли Нобелями какая-либо программа действий? В строгом смысле – нет. В основе поведения руководства компании лежала мысль о временности Советской власти и, в связи с этим нужно было лишь переждать «смутное время» с минимальными потерями, а для этого постараться сохранить кадровый костяк фирмы и ее материальную базу. Об этом шла речь на собраниях служащих с участием членов семьи Нобель или правления.

Поскольку этим встречам не раз предстояло стать отправной точкой в истории «вредительских» организаций, приведем рассказ одного из участников: «В ноябре 1918-го года у нас было собрание старых служащих Нобеля, на котором Густав Людвигович Нобель заявил, что они теперь уезжают, что все дело они вверяют

нам и надеются, что мы сохраним дело, в котором работали столько лет. При этом он указал, что мы до сих пор от дела кормились и, вероятно, будем дальше кормиться. Он просил, чтобы остались старые служащие, так как это есть основное условие сохранения дела. При этом в ответ на слова одного из служащих, что материальное положение наше может заставить некоторых из нас покинуть службу, Нобель сказал, что он нас не забудет и материально нас поддержит. На этом собрание кончилось. И действительно с 1920 г. мы стали получать денежные суммы. Их распределяли среди некоторой части служащих»³⁷.

Подобные встречи проводились Нобелями или другими членами правления корпорации (А. Г. Лесснер) на Северном Кавказе и в Баку. «На совещаниях было решено, что в случае захвата власти большевиками в Баку и Грозном все ответственные фирменные служащие должны оставаться на своих местах и принять все меры к сохранению имущества товарищества; стараться беречь недра от эксплуатации и разработок; чтобы все служащие друг другу помогали в своей работе, и стараться быть вне всякой политики и что фирменным служащим будет оказана материальная поддержка», – показывал бакинский нобелевец А. И. Зейферт³⁸.

Дальнейшая судьба фирмы, которая в России перестала существовать, зависела теперь от корпоративного духа, который культивировался в компании, и лояльности ее бывших служащих. О том, что подобные чувства имели место, по крайней мере, у части сотрудников, говорит следующее признание, сделанное чекистам: «Я, Зейферт А. И., проработал в фирме «Нобель» 43 года, начав свою карьеру в качестве подручного слесаря, и закончил Помощником Управляющего Бакинской конторы этой фирмы, причем последние годы пользовался абсолютным доверием своих хозяев и их Главного директора Хаггелин, с которым как в молодые годы свои, так и за все последующее время был в исключительно близких товарищеских отношениях. Доверие, мне оказываемое фирмой, основывалось на преданности с моей стороны, которую я неоднократно проявлял <...> Таким образом, мои желания и действия с момента советизации, естественно, базировались на интересах фирмы «Нобель» и, конечно, возвращение Нобель в форме ли концессии или в какой-либо другой форме я бы приветствовал»³⁹.

Заинтересованность в поступлении нобелевцев на службу в советские органы выражали не только представители правления

фирмы. Еще в преддверии национализации нефтяной промышленности Главконнефт заявила о необходимости привлечения на службу некоторых ведущих менеджеров и инженеров нефтепромышленных фирм⁴⁰. По словам члена коллегии Главконнефти А. А. Шибинского: «Быв. Нобелевские служащие выделялись среди прочих своей работоспособностью, деловитостью и знанием дела, поэтому и неудивительно, что Председатель Гл. нефтяного комитета З. Н. Доссер, знавший по своей прежней службе многих нобелевских служащих, опирался в своей работе на них»⁴¹. Так начался процесс проникновения нобелевцев в советскую нефтяную промышленность.

В 1918–1920 гг. менеджеры среднего звена из правления «Товарищества бр. Нобель» вошли в состав Главконнефти и в дальнейшем в течение 10 лет работали в нефтяной промышленности на руководящих должностях. Приведем короткие справки о некоторых из них.

Истомин Владимир Константинович (1863–1932) – почетный дворянин, незаконченное высшее техническое образование. Во второй половине 1880-х гг. – один из активных участников и руководителей народовольческих кружков в Петербурге. Арестован в 1888 г. С 1891 по 1904 г. – в Баку, на технической и административной работе, заведующий отделом статистики Совета съездов бакинских нефтепромышленников. В 1904 г. приглашен на службу в правление «Товарищества бр. Нобель» заведующим статистическим отделом, затем – управделами, заведовал также отделом новых земель и геологоразведочных работ. Ответственный за освоение новых районов, в частности – Эмбенского и Кубано-Черноморского. С 1918 г. – управляющий технической частью Главконнефти, с 1919 г. – еще и профессор Московской горной академии⁴².

Цевчинский Александр Ильич (1867–1931) – дворянин, незаконченное высшее юридическое образование. С 1889 по 1896 г. – в Батумской конторе фирмы, прошел путь от секретаря до управляющего. С 1896 по 1907 г. – в Баку, последняя должность там – управляющий Бакинской конторой. С 1907 по 1919 г. – в правлении фирмы, последняя должность – заместитель заведующего торговым отделом, заведующий керосиновым отделением. В годы Первой мировой войны отвечал за снабжение нефтепродуктами Петрограда и его окрестностей. С 1919 г. – управляющий товарно-эксплуатационной частью Главного нефтяного комитета ВСНХ,

руководил организацией топливоснабжения. С 1923 г. – директор-распорядитель Нефтесиндиката.

Елин Иван Иванович (1869–1934) – из крестьян, инженер-технолог. С 1892 г. – в Баку, 19 лет проработал на заводе «С. М. Шибасев и К^о», прошел путь от заведующего лабораторией до директора завода. Был близок к Л. Б. Красину в бакинский период его жизни. С 1911 по 1918 г. – директор Константиновского нефтеперегонного завода (Ярославль), приобретенного «Товариществом бр. Нобель». С августа 1918 г. – заведующий заводским отделом Главконефти, в годы «нефтяного голода» – организатор производства суррогатных бензинов и внедрения упрощенных способов очистки масел; параллельно, с 1919 г. – профессор Московской горной академии, в 1920-х гг. еще и Института народного хозяйства им. Г. В. Плеханова и Московского высшего технического училища.

Стрижов Иван Николаевич (1872–1953) – из купеческого сословия, сын личного почетного гражданина, выпускник физ.-мат. факультета Московского университета, геолог, ученик В. И. Вернадского, с 1906 г. – кадет. В горном деле – с 1892 г. С 1898 г. – управляющий «Челекено-Дагестанским нефтяным обществом» (в 1913 г. контрольный пакет акций приобретен «Товариществом бр. Нобель»). С 1914 г. – заведующий разведками товарищества на Северном Кавказе. Считается открывателем Новогрозненского месторождения (без поверхностных признаков нефти). В 1919 г. – городской голова г. Грозного. После восстановления Советской власти несколько раз арестовывался. С июля 1920 г. – в Главконефти, заместитель начальника Управления (Отдела) нефтяной промышленности Главтопа (затем Главного горного управления) ВСНХ. С 1923 г. – директор, заместитель директора Бакинской нефтяной промышленности ЦУГпрома ВСНХ. С 1926 г. – старший директор нефтяной промышленности Главгортопа ВСНХ, в 1927–1928 гг. был в 7-месячной командировке в США. «Глава» Московского центра «вредителей»-нефтяников, один из «руководителей» всесоюзной «вредительской» организации⁴³.

После установления Советской власти в основных нефтяных районах и второй волны национализации в 1920 г. переход служащих нефтепромышленных фирм на службу к большевикам возобновился. Бывший управделами нобелевского отделения в Баку Н. К. Акимов показывал: «Я должен отметить определенно и последовательно проведенную линию оставления всего аппара-

та управления, как 1-й группой [заводов], так и производственными единицами в руках старых работников фирмы с поправками, какие оказались неизбежны в силу выдвижения со стороны профессиональных организаций своих кандидатов на некоторые руководящие посты». Просматривая штатное расписание 1-й группы нефтеперегонных заводов Азнефтекома (с 1922 г. – трест «Азнефть»), он отметил, что «хотя и не вполне, но все же удалось сохранить почти всех нобелевцев на старых местах»⁴⁴.

Так в советской нефтяной промышленности стали работать бывшие сотрудники «Т-ва бр. Нобель». Последний управляющий Бакинской конторой товарищества С. С. Тагианосов сначала управлял финансовой частью «Азнефти», затем финансово-коммерческим управлением, с 1925 г. перешел в Нефтесиндикат и возглавил его Ближневосточную контору, состоял членом правления совместного предприятия «Персазнефть». Его помощник И. В. Покровский вместе с А. И. Зейфертом возглавил Товарное управление «Азнефти»; главный бухгалтер Бакинского отделения товарищества Н. К. Фрейман стал главным бухгалтером «Азнефти», а его заместитель у Нобелей Э. М. Ливенталь – старшим бухгалтером Управления нефтеперегонных заводов, а после – главным бухгалтером треста.

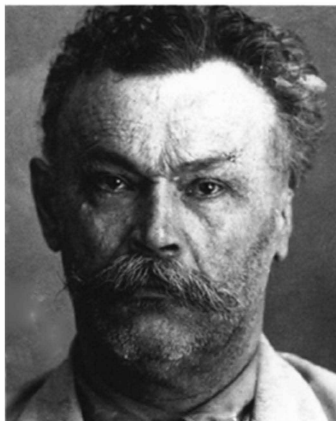
В здании Бакинской конторы товарищества разместилось Управление нефтеперегонных заводов «Азнефти», и все сотрудники конторы перешли в него. Это управление, как и первую группу заводов, объединившую все нобелевские заводы, возглавил служащий товарищества и по совместительству шведский консул Г. К. Мальм. Остались работать бывшие нобелевские геологи Н. М. Леднев, Я. В. Гаврилов, С. А. Ковалевский, П. С. Колосович, многие заводские и промысловые инженеры, в том числе и шведы (они в 1920–1921 гг. покинули Советскую Россию). В первое время даже член правления фирмы А. Г. Лесснер был сотрудником Азнефтекома. Управляющий обществом подрядного бурения «Рapid», принадлежащего Нобелям, В. К. Борисевич возглавил отдел промысловой механики на Биби-Эйбатской группе промыслов, а в 1922 г. был переведен в Главное управление по топливу ВСНХ в Москву.

Поступившие на службу в Азнефтеком служащие Нобелей установили с согласия председателя А. П. Серебровского материальную отчетность треста по системе, принятой в товариществе. В Петрограде представителям Главконфети была передана часть

архива правления фирмы. Документация ее бакинского отделения составила основу архива «Азнефти». На благо нового государства отчетами нобелевских геологов пользовались как представители Всероссийского геологического комитета, так и геологи нефтяных трестов. Химические лаборатории товарищества в Петрограде и Баку стали центральными лабораториями Главконефти и Азнефтекома («Азнефти»).

В Грозном, в отличие от Баку, до революции под вывеской «Т-ва бр. Нобель» работали лишь торговые организации. В области добычи стратегия компании сводилась к приобретению пакетов акций уже существующих фирм, которые работали под своими названиями. Один из управляющих грозненских лианозовско-нобелевских фирм А. В. Иванов стал первым техническим директором будущей «Грознефти», в 1922 г. его сменил помощник управляющего нобелевским обществом подрядного бурения «Рapid» Н. И. Родненский, который поработал на этой должности до 1929 г.⁴⁵

Однако не нужно думать, что нобелевцы выстраивались в очередь на службу. Потребность в специалистах была острая. Так, 2 июня 1920 г. на заседании коллегии Главконефти при обсуждении положения в Московском нефтяном комитете возник вопрос о кадрах. Управляющий делами Главконефти К. К. Зеленцов обратил внимание коллегии на крайние трудности подыскания сотрудников в связи с необеспеченностью пайками. «Еще острее стоит этот вопрос для Главконефти, — отметил он. — При настоящих условиях полнейшей необеспеченности служащих создается настолько критическое положение, что не только нет возможности привлечь новых людей на работу в Главконефть, но и старые сотрудники постепенно выбывают из строя, вследствие переутомления и истощения, неся усиленную работу при заполненности около $\frac{1}{3}$ полагающегося штата»⁴⁶. Но если в 1918 г. с бывшими служащими фирм велись переговоры, то в 1920 г. с ними уже не церемонились. 26 февраля 1920 г. Совет труда и обороны издал постановление, которое



Технический директор треста «Грознефть» Н. И. Родненский, 1929 г. (фото из ЦА ФСБ России)

объявляло повсеместный учет «лиц в возрасте от 18 до 50 лет, работавших по добыче нефти на промыслах и переработке ее на заводах независимо от срока работы в этой области, как то: инженеров, техников, буровых и промысловых мастеров, машинистов, электротехников, тартальщиков, механиков, ключников, слесарей и плотников нефтяного дела». Они объявлялись мобилизованными и должны были через военкоматы направляться на места дальнейшей работы. Неявившихся обещали карать «всеми мерами». 26 мая того же года это постановление распространили и на служащих контор и нефтяных складов⁴⁷. Так десятки бывших служащих Нобелей, Манташева, Ротшильдов, «Шелл», Лианозова и других по разным мотивам оказались советскими нефтяниками.

Таким образом, с 1918 г. шло проникновение представителей крупнейших нефтяных фирм в руководящие органы советской нефтяной промышленности. Этот процесс получил наименование «нобелизация» и противопоставлялся национализации. «В Черном городе говорили, что произошла не национализация, а «нобелизация» нефтяной промышленности», – показывал арестованный инженер Г. С. Сурабеков⁴⁸. Служащие «Товарищества бр. Нобель», так же как и представители других нефтепромышленных фирм, вошли в аппараты советских нефтяных трестов и центральных отраслевых органов. Если это и соответствовало указаниям, которые приписывались руководству компании, то это не противоречило объективным потребностям: инженеров – в работе, а Советской власти – в специалистах.

Нобелевские деньги в Советской России

Отправной точкой последующей репрессивной политики по отношению к нобелевским служащим стала связь с бывшими владельцами компании, сослуживцами-эмигрантами и получение от них материальной (в том числе денежной) помощи.

В марте 1921 г. в Кронштадте вспыхнуло антибольшевистское восстание моряков, крестьянские волнения охватывали внутренние и окраинные губернии страны. В ответ развернулась волна государственного террора и репрессий, начался поиск «внутреннего врага». Президиум ВЧК, рассматривая на одном из заседаний вопрос о топливе и «принимая во внимание разноречивые сообщения и слухи о существовании к.р. организации, связанной с

работами топливных органов Республики», решил «усилить тайную агентуру в топливных главках ВСНХ и топливных органах НКПС, как в центре, так и на местах»⁴⁹.

В июле 1921 г. в Петрограде прогремело так называемое «дело Таганцева», названное по имени известного специалиста по сапропелям, географа и гляциолога В. Н. Таганцева (другое название – «дело Петроградской боевой организации»), тогда же был арестован и заведующий химлабораторией Главконефти, бывший химик-консультант «Товарищества бр. Нобель», профессор ряда петроградских институтов М. М. Тихвинский (вскоре они оба были расстреляны)⁵⁰.

В период голода 1921 г. благотворительные организации США и Западной Европы начинают свою деятельность в Поволжье и других наиболее пострадавших от голода регионах. Многие из эмигрантов частным образом оказывают помощь, шлют сало, мыло, одежду, обувь, наконец, деньги.

Не остался в стороне от этого движения Г. Л. Нобель и нобелевцы-эмигранты, решившие помочь своим коллегам, оставшимся в России, ведь последние, так же как и другие граждане, испытывали нужду. Жен многих из инженеров можно было встретить на рынках Петрограда или Грозного, торгующих домашним скарбом или бельем. «Нобель из-за границы (Стокгольм) с середины 1920 г. оказывал материальную поддержку своим служащим в Петрограде и отчасти в Москве, – рассказывал арестованный начальник Петроградского нефтяного комитета В. В. Гармсен. – Деньги, посылаемые из-за границы в думской валюте, получались мною или М. М. Тихвинским. Деньги эти распределялись мною лично или же через моих сотрудников, бывш. служащих Нобеля. <...> Часть денег посылалась нами Истомину Владимиру Константиновичу в Главконефть»⁵¹. По словам В. В. Гармсена, в Петрограде эту помощь получали 20–30 человек⁵². Конечно, эта поддержка не афишировалась, но о ней было известно как ЧК, так и высшему политическому руководству⁵³. Каналами для передачи денег являлись как официальные борцы с голодом в Советской России (например, М. Горький⁵⁴), так и контрабандисты или дилеры иностранных миссий.

Каждый из получавших видел причину «щедрости» семьи Нобель по-разному. Кто-то трактовал ее, действительно, как безвозмездную, кто-то – как не выданные за 1918 г. премиальные, которые по уставу полагались служащим, или оставшиеся деньги из

кассы взаимопомощи служащих. Касса находилась в распоряжении правления и не принадлежала владельцам, но за известный процент фирма могла пользоваться этими деньгами. Их большевики национализировали вместе с другими финансами фирмы и служащим не вернули, но небольшая сумма осталась на руках общественного кассира Х. Н. Казина. К последнему и обращались наиболее нуждающиеся сотрудники фирмы так же, как это делали они и до революции. У В. К. Истомина была найдена расписка члена правления М. М. Белямина, в соответствии с которой последний брал в долг 25 тыс. руб. и, по признанию Истомина, полученные им «нобелевские» деньги он считал возвратом долга⁵⁵.

31 августа 1921 г. в своем кабинете В. В. Гармсен был арестован, а вслед за ним в течение нескольких дней еще несколько сотрудников Петроградского нефтяного комитета, работавших некогда в правлении «Т-ва бр. Нобель». Все они в той или иной форме получали несколько раз материальную помощь. 1 октября в Москве был арестован заведующий Техническим управлением Главконевти В. К. Истомин.

В недрах ЧК–ОГПУ под руководством восходящего чекиста Я. С. Агранова возникло дело о якобы существовавшей в советских республиках – от Питера до Баку – крупной и разветвленной шпионско-вредительской организации, состоящей из бывших нобелевских служащих. «Члены ее, – сообщалось чекистами, – будучи хорошо организованы и тесно сплочены, в нужный момент по мановению Центра приостановят производство такой важной, как нефтяной, промышленности [так!] и тем самым нанесут губительный удар Советской республике»⁵⁶.

Однако поначалу дело не клеилось, поскольку никаких доказательств у следователей не было. У них имелась обыкновенная переписка бывших сослуживцев между собой (где, конечно, всплывали вопросы нынешней службы, сообщения о судьбах коллег, сетования на жизнь и новые порядки) и признаваемые арестованными факты получения денег. Следователи зацепились за установленный ими факт передачи В. В. Гармсеном В. Н. Таганцеву статистических данных о запасах нефтепродуктов в Петрограде и помощь М. М. Тихвинскому в копировании доклада начальника Азнефтекома А. П. Серебровского о состоянии бакинских нефтяных промыслов. «На каком законном основании вы это сделали, не имея ничего общего в делах службы с Таганцевым?» – спросил следователь В. В. Гармсена. У него, действительно, не было «за-

конного основания» для этого, но и запрещения на это не было также. О чем Гармсен и заявил следователю⁵⁷.

Вообще его, так же как и адвокатов, обвинение в шпионаже путем передачи сведений о запасах нефтепродуктов в том или ином городе удивляло, поскольку подробная нефтяная статистика по традиции, сложившейся еще до революции, регулярно публиковалась в прессе не только в мирном 1921 г., но и в годы Гражданской войны, а потому секретной быть не могла⁵⁸. «Обвинение Гармсена в экономическом шпионаже, квалифицированном по ст. 66 Уг. Код., – говорилось в кассационной жалобе, – не базируется на установлении передачи конкретных сведений, имеющих характер тайны; Трибунал отказал защите в приобщении к делу официальных отчетов номеров «Экономической жизни» и «Известий Глав. Нефт. Ком.» за 1919 и 1920 г. в подтверждение того, что в Правительственных органах систематически помещаются подробные, в том числе цифровые, сведения о всех отраслях топлива с указанием запасов, расхода, транспорта, производства и производственных заданий»⁵⁹.

Таким образом, подданный Нидерландов, бывший заведующий керосиновым отделом в правлении фирмы Василий Васильевич Гармсен (Вихер Вихерович Гармзсейн) стал центральной фигурой следствия. Но агент, посаженный к нему в камеру, известный чекистский провокатор А. О. Опперпут докладывал: «Дело Г. [Гармсена] для меня сейчас совершенно ясно. Никакого экономического заговора не было. Н. [Нобель] присылал деньги до самого последнего времени, не требуя определенной антисоветской работы. Сам Г. говорит про это следующее: после этого допроса для меня стало совершенно ясно, что мое дело собираются закончить. Последние допросы – последние потуги выжать путем угроз хотя что-нибудь, но они стали на совершенно неправильный путь. Никакого определенного экономического заговора не было. Н. продолжал присылать деньги, потому что он считал себя хозяином, да и мы считали его тем же. Мы были убеждены, что рано или поздно нефтяные промыслы придется вернуть настоящему хозяину, ну мы не работали определенно во вред Советской власти, но, конечно, ничего не делали и в пользу ее»⁶⁰.

Арестованные нобелевцы просидели более полугодя, но им так и не предъявляли обвинений. Дело получило новый импульс, когда его передали в Москву, и к концу мая 1922 г. обвинительное

заклучение было готово. А 24–26 июля в Мосрестрибунале состоялся суд. На скамье подсудимых было девять человек.

В отсутствии прочной доказательной базы судья и обвинитель никак не могли взять в толк причину «буржуйской» благотворительности. Исключая моральный аспект, они упирали на то, что эти средства – оплата неких услуг, оказываемых бывшими служащими Нобеля своему патрону.

Выписка из протокола заседания Мосрестрибунала:

«Судья: Какими соображениями руководился Нобель, что, будучи за границей, он вас великолепно поддерживает?»

Гармсен: Думаю, что чисто гуманный человек, потому что за границей было известно, как здесь сейчас мы живем. <...>

Судья: Вы говорите, что это – гуманная точка зрения, и что вы предполагаете моральную сторону, вы говорите, что служили в советском предприятии, стало быть, можно понять, что вы действуете против Нобеля (раз вы служите в советских предприятиях).

Гармсен: Нет, простите, это я вам объясню.

Судья: Это «понятно» и «естественно», что Нобель, который потерял все свое богатство, будет относиться так добросовестно к бывшим служащим, которые остались в предприятии и посылать поддержку – это смешно, это детский рассказ»⁶¹.

«Председатель: Когда он [Нобель] послал вам деньги, он является в Ваших глазах джентльменом <...> но мы этому не верим, мы говорим, что в Советской Республике никаких чудес не признаем, а кто-то должен воплотиться в плоть и кровь, принести и положить деньги, а тут говорят, что «джентльмен Нобель уделял из своих средств и посылал безвозмездно своим служащим». Мы не верим в то, чтобы человек, до сих пор снимавший шкуру с рабочих, стал снимать прибыль с заграничных предприятий и посылать своим бывшим служащим»⁶².

Никакие доводы защиты не были услышаны и девять человек:

1. Гармсен В. В. – председатель Петроградского нефтяного комитета, иностранный подданный, 45 лет;

2. Казин Х. Н. – химик лаборатории Главконефти в Петрограде, дворянин, 50 лет;

3. Зиновьев Б. К. – представитель Главконефти в Петрограде, дворянин, 38 лет;

4. Истомина В. К. – начальник технического управления Главконефти, почетный дворянин, 58 лет;

5. Коробков И. Д. – заведующий столовой Петроградского нефтяного комитета, из крестьян, 54 года;

6. Грановский Э. А. – заведующий административно-хозяйственным отделом Петроградского нефтяного комитета, 55 лет;

7. Бетхер А. Н. – инспектор Главнефти в Петрограде, дворянин, 53 года;

8. Хрыпов В. Н. – заведующий учетно-мобилизационным отделом Петроградского нефтяного комитета, мещанин, 43 года;

9. Симонович [иногда – Симанович] А. М. – без определенных занятий, 47 лет, были осуждены.

Первых четверых приговорили к расстрелу, остальных, кроме А. М. Симонович, – к 5 годам лишения свободы. Принимая во внимание возраст, Казину и Истомину расстрел заменили на 5-летнее заключение, конфискацию имущества и лишение политических прав⁶³.

Единственная среди обвиняемых женщина, Анна Михайловна Симонович, оказалась замешанной в «нобелевское дело», потому что являлась сестрой члена правления товарищества М. М. Белямина и, по версии следствия, «передаточным звеном» между Нобелями и их бывшими сотрудниками⁶⁴. Ее решили оставить на свободе, но «подвергнуть трем годам общественных принудительных работ по своей специальности».

В результате по данному делу никого не расстреляли. Все материалы по В. В. Гармсену, как иностранному подданному, на следующей день после приговора были затребованы во ВЦИК, а за К. Б. Зиновьева стали вступаться большевики-нефтяники⁶⁵. Решением ВЦИК от 19 октября 1922 г. им заменили расстрел на 10-летнее заключение. Через 2 года после соответствующих ходатайств почти все получили помилование, а в 1992 г. все фигуранты дела были реабилитированы⁶⁶.

По понятным причинам определить полный объем материальной помощи Нобелей затруднительно. Ее получали не только в Петрограде, но и в Баку и Грозном. Об этом в частности говорит тот факт, что среди арестованных в 1929–1930 гг. нефтяников были такие, кто, не признав ни одного пункта обвинений (а для этого нужно было иметь мужество и волю, так как большинство соглашалось со всеми обвинениями), тем не менее признались в получении денег от Нобеля (И. Ф. Самойлов, Э. М. Ливенталь, И. А. Голодный)⁶⁷.

В начале 1920-х гг. Нобели, действительно, думали, что развитие их дела в России еще не закончилось, и поддерживали физическое существование не только наиболее ценных работников⁶⁸, но и некоторые семьи уже умерших сотрудников. В 1928 г. «Азнефть» сократила пенсии бывшим служащим и их семьям, а в 1929 г. вообще отказалась их выплачивать⁶⁹. Геолог Н. М. Леднев поведал историю семьи инженера Е. К. Петрова, который прослужил у Нобелей четверть века, но умер уже при Советской власти. Вдова Петрова написала Нобелям о сокращении пенсии и надвигающейся нужде, а те согласились выплачивать ей по 50 руб. в месяц, о чем уведомили просителя⁷⁰.

В условиях серьезных затруднений международных денежных переводов в СССР подобная помощь не могла быть значительной и регулярной, а со временем она и вовсе сошла на нет. Часть служащих, упрочив свое материальное положение, отказывалась от подобных переводов, справедливо считая их компрометирующими. При заграничных командировках многие из инженеров старались избегать встреч с бывшими соотечественниками. Правда, старший директор нефтяной промышленности Главгортопа ВСНХ И. Н. Стрижов не мог отказать во встрече своему патрону, когда в апреле 1928 г. был проездом в Париже. Позднее он рассказал о темах своей беседы с Э. Л. Нобелем, которые включали в себя обычный рассказ о достижениях советской нефтяной промышленности. Эта встреча стала важнейшим эпизодом «преступной» деятельности Стрижова и подтверждением «нобелевского следа» «вредительства»⁷¹.

Как мина замедленного действия, эта теория заговора ждала своего часа до конца 1920-х гг., когда ее механизм был приведен в действие.

Между дел

«Дело нобелевцев» стало важной вехой в последующей политике по отношению к «буржуазным спецам». Как неоспоримая победа органов правопорядка эта история попала не только в информационные сводки и «методички» ОГПУ⁷², но и через карикатуру, газетные публикации, кино в массовое сознание⁷³, позднее нашла отражение в советской и современной историографии⁷⁴.

После осуждения группы нобелевцев их коллеги (в том числе из других нефтепромышленных фирм) оказались под пристальным вниманием ЭКУ ОГПУ. Чекисты утверждали, что «деятельность «спеца» определяется данными материального характера, <...> поэтому «спец» неизбежно влечется к обеспеченности путем преступлений». В разряде «типичных» преступлений «спецов» указывались: «экономическая контрреволюция» (создание убыточности предприятий с целью сдачи их в концессию бывшим владельцам) и «экономический шпионаж». В сводках без обвиняемых сообщалось, что «экономический шпионаж» осуществляется через бывших владельцев предприятий и их сотрудников, работающих в различных советских учреждениях⁷⁵. Над кадрами старой интеллигенции (не только технической) нависла тотальная «презупция виновности», дело было за прецедентом⁷⁶.

Стенограмма заседания фракции РКП(б) III Всероссийского съезда горнорабочих, прошедшего с 3 по 7 мая 1922 г., зафиксировала полемику, которая велась вокруг «первородного греха» вчерашних нобелевцев и его оправдания:

Э. П. Грибанов, московский представитель «Грознефти»: «Почему они [представители Главного управления по топливу ВСНХ – ГУТ] во-ображают, что гораздо

лучше в интересах государства будет планировать, лучше будет торговать нефтью Чевчинский [Цевчинский] или Бранковский [?], чем район – в лице Косиора или Серебровского. Нас это странно удивляет, потому что мы знаем, что из себя представляет тов. Чевчинский [Цевчинский] и Пого... [так!]. Эта такая публика, которая весьма прочно и глубоко укрепилась в ГУТ'е. В лице этих господ мы имеем определенных представителей определенной клики, находящейся за границей».

М. Н. Лядов, начальник Управления нефтяной промышленности ГУТ ВСНХ: «Я скажу теперь, что Запад руководит ГУТом,



С помощью карикатуры образ «спеца-вредителя» вошел в массовое сознание. Автор – Б. Ефимов, 1930 г.

что Парижская биржа руководит ГУТом, а не наши тов. коммунисты. В ГУТе работой руководит фактически не Трифонов⁷⁷, а Цефчинский [Цевчинский], который признался, что Нобелевская организация принадлежит до сих пор Нобелю. Кто там еще руководит – руководит Богдатьян⁷⁸, которого нам здесь охарактеризовали и который продолжает сейчас служить в лианозовской компании. Вы видите, с кем ведет переговоры о концессиях ГУТ⁷⁹. И вы видите, что решать вопрос о концессии будет представитель той самой фирмы, которая этой концессии добивается».

И. Т. Смилга, начальник ГУТ ВСНХ: «Принципиально моя точка зрения, которой я держался 5–4 года тому назад в армии и которой принципиально держусь сейчас: если мне поставят на выбор тех самых живоглогов – Цевчинского, Богдатьяна, старых директоров старых фирм – несмотря на то, что я знаю, с кем из крупных хозяев они имели связь, я выбираю тех старых спецоживоглогов. Я половину из них перебыю, но заставлю их работать, как офицеров в армии. Но если купить несколько фунтов колбасы и поставить коммуниста – торгуйте, из этого ничего кроме безобразия не получится. Я поставлю т.т. [товарищей] контролирующих, если они плохи, обращусь в ЦК, дайте мне лучше, буду втягивать в этот коммерческий аппарат, пронизывать коммунистами, чтобы был аппарат и школа. И так у нас начнут складываться первые кадры коммерсантов»⁸⁰.

Предлагаю сравнить вышеприведенные мнения с мнением руководителей «Азнефти» А. П. Серебровского и Н. И. Соловьева, высказанным в письме И. В. Сталину в июле 1923 г.: «Фактически вся нефтяная торговля, в частности керосиновая торговая политика находится в руках директора-распорядителя [Нефтесиндиката] А. И. Цевчинского, умного и, несомненно, знающего и любящего свое дело спеца, но – естественно – больше всего заинтересованного в сохранении своего служебного положения и, что гораздо важнее, неспособного перевести, по своей инициативе, нефтяную торговлю на новые рельсы: раньше был хозяином Нобель, теперь Синдикат, весь же смысл торговли полагается, как и прежде, в том, чтобы продать дороже, получить для хозяина возможно большую прибыль, не считаясь с интересами ни населения, ни государства, ни производственных районов»⁸¹.

Для противодействия «буржуазным спецам», контроля над ними и проведения «государственной политики» в нефтяные тресты активно направлялись представители пролетарского государ-

ства, так называемые коммунисты-хозяйственники, которые создавали как бы вторую ветвь управления предприятием. Среди них находились не только рабочие-выдвиженцы или вчерашние профсоюзные деятели, но и сотрудники ОГПУ. Ведь принципиальная позиция Ф. Э. Дзержинского, как главного чекиста и крупного хозяйственного руководителя (с 1921 г. он возглавлял НКПС, а с 1924 г. – ВСНХ), выражалась в том, что «каждый более или менее ответственный чекист должен получить какую-нибудь работу в хозяйственных органах Республики, совмещая эту работу с работой в ЧК»⁸². Конечно, в основе этой идеи лежали благородные цели борьбы с коррупцией⁸³, но разделить функции политической и экономической полиции в той системе было сложно, а потому борьба с экономической преступностью служила одновременно и средством тотального слежения за промышленностью.

Борьба сторонников умеренных и форсированных темпов развития в среде политического руководства отражалась и на кадровой политике в промышленности. «Прагматики» ограждали, а «леваки» травили «спецов». По нашему мнению, степень радикализма коммунистов по отношению к «спецам» определялась близостью к реальному производству и объемом личной ответственности за него. К числу «прагматиков» принадлежали, например, начальники нефтяных трестов: «Азнефти» – А. П. Серебровский и «Грознефти» – И. В. Косиор⁸⁴, руководители центральных отраслевых органов в ВСНХ⁸⁵. К противоположному лагерю относились, как правило, профсоюзные и партийные деятели, сотрудники НК РКИ и ЦКК ВКП(б), правления «прокоммунистических» общественных объединений (ВМБИТ и т. п.). Их взгляды кардинально менялись в случае перехода на хозяйственную работу в ВСНХ или на производство. Лучшей иллюстрацией чему является эволюция Г. К. Орджоникидзе, сменившего в 1932 г. контрольную деятельность в НК РКИ и ЦКК на руководство тяжелой промышленностью и ставшего ее защитником, активным борцом со «спецееством»⁸⁶.

«Коммунизация» руководящих административно-технических кадров происходит постепенно и по мере усиления командно-административных методов управления экономикой она принимает крупные масштабы. Особенно этот процесс «укрепления» кадров активизировался после «Шахтинского дела», с материалами которого политическая и хозяйственная элита страны ознако-

милась перед и в ходе заседаний Апрельского 1928 г. пленума ЦК ВКП(б).

А. П. Серебровский и И. В. Косиор, которые не только активно защищали «спецов», но и боролись за свои административно-хозяйственные прерогативы, еще в 1926 г. под предлогом повышения были удалены из трестов, а затем и из отрасли (хотя и сохранили крупные посты в ВСНХ). Им на смену пришли менее весомые в политическом отношении М. В. Баринов и И. Н. Опарин (которого вскоре сменил С. М. Ганшин).

29 марта 1928 г. на II пленуме Северо-Кавказского краевого комитета ВКП(б) секретарь крайкома А. А. Андреев высказал тезис о необходимости «переоценки ценностей в руководстве нашим хозяйством». Выступавший за ним новый управляющий «Грознефти» С. М. Ганшин отметил, что трест готовится к этому, и выразил пожелание: «Когда будет разгар переоценки ценностей, чтобы наравне с быстрыми мероприятиями была известная осторожность <...> Иначе мы много ошибок будем иметь, много дров можем наломать, причем ошибок с очень большими убытками в нашем балансе»⁸⁷.

Суть кадровых изменений в трестах описал арестованный заместитель управляющего Московским представительством «Грознефти», известный в 1920-х гг. нефтяной аналитик Ю. К. Максимович: «Во главе управления Грознефти, если исключить партийную головку, стояла техническая часть, компактно организованная и состоявшая исключительно из специалистов, подобранных по нужному признаку. Технический директор [Н. И. Родненский] с его 5 помощниками и подсобными специалистами образовывали мощную и влиятельную группу, подчинявшуюся единой воле. Мимо этой группы не могло пройти ни одно важное мероприятие без того, чтобы на нем не остался ее отпечаток.

Во главе всех важнейших предприятий Грознефти также стоял инженерно-технический персонал со слабой партийной прослойкой. <...>

Это положение резко изменилось в 1928 г. в результате проведенной С. М. Ганшиным реорганизации. Техническая часть была уничтожена, и на месте ее был создан ряд управлений: промысловое, заводское, подсобных предприятий, энергетическое, строительное, куда и отошли все помощники Родненского и весь технический персонал технической части. Во главе этих управлений были поставлены авторитетные и знающие партийцы: Ефу-

ни, Кеппе, Рогачев, Баранов, Филатов. Технический директор Родненский оказался изолированным и по существу лишенным всех прав, оставшись на положении консультанта при Правлении Грознефти. <...> К этому надо добавить, что С. М. Ганшин, не доверяя особенно никаким советчикам, сам решал все важнейшие вопросы, вникая во все их детали и опираясь при этом не столько на мнения специалистов, сколько на мнения партийцев, директоров созданных им управлений (выделено нами. – Е. Ю.)»⁸⁸.

В результате всех изменений доля коммунистов, занятых в нефтяной промышленности, по данным В. М. Молотова, на 1 июля 1928 г. составила 18,5 %. По этому показателю отрасль лидировала в тяжелой промышленности⁸⁹.

«Хорошо» было, когда «коммунист-хозяйственник» оказывался таким, как директор строящегося Туапсинского НПЗ В. Г. Иванов – мало вмешивался в конкретные производственные дела и лишь изредка давал указания. О характере работы подобного типа руководителей рассказывал арестованный инженер туапсинского строительства Ю. В. Мельницкий: «Еще в самом начале работ, давая характеристику Иванову, Аккерман сказал мне: «С Ивановым Вам будет легко, он ничего не понимает и не будет Вам мешать, держите его все же в курсе главнейших работ, но особенно не балуйте». Действительно, в техническом отношении Иванов был вполне «подходящим», он настолько плохо разбирался в характере сооружений, что иногда это доходило до курьезов. Однажды в августе, кажется, 1927 г., когда работы по каналу еще только начались, Умников получил от него письмо, в котором он давал ряд советов и писал: «Хорошо бы закончить канал к Октябрьской годовщине, подумайте об этом». На самом деле только для пропуска воды канал был открыт 1 января 1929 г., а закончили его совсем только в сентябре. Иванов действительно нам не мешал, тем более что по роду своих обязанностей нес большую общественную нагрузку и часто уезжал, то в Грозный, то в Новороссийск, то в отпуск и т. п. Единственно, чем он занимался, – это вопросами бухгалтерии и материального снабжения, причем в этом деле лучшего вредителя трудно было бы и сыскать, ибо вся его работа сводилась к сокращениям, увольнениям и перемещениям, причем все это ни в какой мере не соответствовало моментам хода работ и создавало большую путаницу, на почве которой могло быть все, что угодно. Так, например, 1 октября 1927 г. он сократил на 20 % штат бухгалтерии в момент особенно усиленной работы по составлению годо-

вого отчета, а главное – проверки и упорядочения материальной отчетности. В результате получилась такая каша, что он сам уже в декабре вынужден был увеличить штат бухгалтерии в размерах больших, чем до 1 октября, и, кроме того, уплатить поряточно за сделанные работы»⁹⁰.

Но были и более серьезные ошибки, они касались чаще всего торговых операций – либо продажи нефтепродуктов, либо закупок оборудования.

Так, Э. П. Грибанов, тот самый, который поставил под сомнение ценность нобелевских торговых кадров в лице А. И. Цевчинского, стал членом правления и лондонским представителем Нефтесиндиката. Не понимая рыночной конъюнктуры, он заключил крайне невыгодный договор на продажу партии нефтепродуктов, отказ от которого стоил Нефтесиндикату крупной неустойки. Свое решение Грибанов, бывший школьный учитель, принял вопреки рекомендациям работавшего с ним «спеца»⁹¹.

Технический консультант «Союзнефти» при Амторге В. Л. Шиперович жаловался в Москву: «Я не могу молчать, когда по капризу неопытного инженера, не разобравшегося, как следует быть в САСШ, и вернувшегося ввиду партийности на большой пост в Союзе, летят грозные телеграммы с приказом заказать заведомо неподходящее для задания полумиллионное оборудование. Наш ответ с указанием неправильностей поставил нас под определенное подозрение <...> Хорошо, что в данном случае Заказчик заврался <...> и, в конце концов, вынужден был согласиться с доводами Амторга. А что будет, когда некому будет вносить безбоязненно в Амторге коррективы? Не все ведь склонны донкихотствовать»⁹².

Конечно, такие «хозяйственники» удалялись, но им на смену могли прийти руководители иного плана. Технический руководитель проектных и строительных работ «Грознефти», несший основную ответственность за большое строительство, И. Н. Аккерман рассказывал, что в Туапсе «замена В. Г. Иванова И. И. Новиковым ожидаемой пользы не принесла, т. к. Новиков фактически не управлял, а был только шефом, да к тому же большую часть отсутствующим. Человек очень самонадеянный, но лентяй, барин, он заботился только о показной стороне дела, не знал и не вникал в него. В то же время мне было дано с его стороны почувствовать в достаточно грубой форме, что отныне он будет всем руководить, а я должен отойти и уже в руководство не вмешиваться»⁹³.

Между тем нефтяная промышленность быстро восстанавливалась, рационализируя основные виды производства (внедрение роторных буровых станков, штанговых глубинных насосов – в добыче, трубчатых печей и крекингов – в нефтепереработке)⁹⁴. Зачастую это происходило не благодаря, а вопреки мерам, предпринимаемым государством. Мастерство и опыт инженеров являлись средствами преодоления всевозможных кризисов, а не определения стратегии.

В течение 1920-х гг. нефтяную политику лихорадило, что было заметно по характеру планирования и финансирования отрасли⁹⁵. В ее основе лежало, по выражению нефтяного аналитика Б. М. Бондаревского, «стремление Центра получать нефть «числом поболее – ценою подешевле», не сообразуясь с реальными возможностями месторождения». Стремление к добыче дополнительных тонн разбалансировало единое нефтяное хозяйство. «У нас по большей части программа выполняется только по добыче, – писал Бондаревский, – и этим как будто все удовлетворяются, между тем отступление от программы в отдельных частях ее часто влечет за собой последствия, отражающиеся на деятельности всего предприятия не только в данном операционном году, но и в последующих. Отступление от программы в части бурения, капитального строительства, разведки в корне ломает весь план развития данного нефтепромышленного района»⁹⁶. «То дают деньги только на бурение и забывают заводское строительство, в силу чего заводское строительство отстает, то сразу дают деньги на заводское строительство и забывают о бурении», – жаловался на ноябрьском 1928 г. пленуме ЦК ВКП(б) секретарь ЦК КП(б) Азербайджана Л. Н. Мирзоян⁹⁷. В результате такой политики основное преимущество единого государственного хозяйства – возможность комплексного и поступательного развития – сводилось на нет.

Анализируя финансовые планы нефтетрестов на 1925/26 оп. г., Ю. К. Максимович пришел к выводу об их нереальности, так как планирующие органы не проводят надлежащей связи между «производственными заданиями нефтепромышленности и вытекающими из этих заданий потребностями финансирования нефтяного дела»⁹⁸. Например, в декабре 1926 г. был утвержден вполне сбалансированный промфинплан «Грознефти» на очередной операционный год. Уже после его утверждения бюджетное финансирование треста было сокращено на 6 млрд руб., долевое отчисле-

ние увеличено с 5 до 6,9 коп. с пуда, при этом было увеличено на 12 % задание по добыче и на 12,5 млн руб. задание по капитальному строительству. Подобные меры «регулирующие» привели к тяжелому финансовому кризису треста, а дефицит пришлось покрывать за счет корректировки капитального строительства и уменьшения разведочного бурения⁹⁹. «За последние три года Грознефтью обычно намечался определенный план бурения и эксплуатации, – объяснял следователям заведующий геологоразведочным бюро «Грознефти» Н. Т. Линдтроп, – который большей частью вначале или середине года изменялся Главгортопом в сторону увеличения добычи при неизменяющемся количестве проходки»¹⁰⁰. Все эти на первый взгляд незначительные поправки (особенно в бурении) сыграют с «Грознефтью» злую шутку не в 1920-х, а в 1930-х гг.: тогда объем добычи будет определяться не мощностью фонтанов, а количеством механизированных (насосных или газлифтовых) скважин, которые должны были буриться в предшествующее пятилетие.

Подобная ситуация складывалась и в «Азнефти»: производственные задания росли, а ассигнования снижались¹⁰¹. Арестованный заведующий геологоразведочным бюро «Азнефти» М. В. Абрамович говорил: «Из года в год (по 28-й включительно) сметы и программы разведочного бурения систематически урезывались, на что я не реагировал должным образом. Что касается непосредственно руководства разведок Директоратом, то в этой области наблюдалось дерганье – в один год предлагали раскинуть разведочное бурение на возможно большее число площадей, а в следующий год такое раскидывание ставилось в упрек. Помимо этого, в течение бюджетного года производились сокращения или расширения программы работ, что, разумеется, неблагоприятно отражалось на планомерности работ»¹⁰².

Подобная плановая чехарда повторялась вплоть до начала арестов и сохранялась в последующем. Уже арестованный Ю. К. Максимович пояснял: «Постоянные сверхпрограммные повышения добычи при отсутствии общей правильной перспективы ее развития – все время держали Грознефть во власти различных “узких мест”, непрерывно возникавших в различных сторонах ее хозяйства. <...> При отсутствии общей перспективы и подготовки все эти узкие места преодолевались в порядке особой пожарности и срочности, что было, конечно, связано с непроизводительными расходами»¹⁰³. «Чрезвычайщина» отражалась не только на рас-

пределении и рациональном использовании средств, но и на организации производства, особенно капитального строительства.

В этих условиях экономический аспект производства терял значение. «Сводка данных программ за 1927/28 [оп.] г. показала, – рассказывал Н. Т. Линдтроп, – что в Старом районе [Старогрозненское месторождение] из примерно 90 скважин рентабельными было около 5–10, а средняя стоимость нефти, не считая фонтанов, выходила около 40 руб. за тонну. <...> При составлении программы на 1928/29 [оп.] г. повторилось то же самое, а именно по всему новому бурению себестоимость нефти определялась в 40–45 руб. тонна при продажной цене ее в 25–30 рублей, включая сюда и выручку от бензина, экспорт и т. д.

Когда этот доклад был мною представлен С. М. Ганшину, то на заседании <...> им было сказано: “Спасибо за доклад, но не дело заведывающего [так!] геологическим бюро заниматься этим, на это имеется Планово-экономический отдел”.

При таких условиях геологам оставалось только выполнять основную директиву Грознефти и намечать скважины, где можно бы получать нефть. <...> Спрашивается, как увязать указанную нерентабельную добычу с требованием Горного устава по возможности полной выработать пласты, и где предел этой нерентабельности? На эти вопросы те, кому надлежало дать ответ, его не дали»¹⁰⁴.

Главный «вредитель»-нефтяник, старший директор нефтяной промышленности, бывший нобелевец И. Н. Стрижов в 1926 г. писал: «Все должно развиваться координировано. Нельзя вылезать с бурением, не улучшив других сторон нефтяного дела [здесь и далее по цитате выделено И. Н. Стрижовым]. Что будет толку, если мы пробурим несколько лишних десятков тысяч метров, получим несколько лишних миллионов тонн нефти, и в то же время <...> не сможем рационально обработать эту нефть и выпустим при этом на воздух много газа, содержащего бензин. <...> Вместо экстенсивного развития нефтяного дела в Грозном и Баку, я считаю необходимым стать на путь интенсивного его развития. Нужно имеющееся привести в порядок, рационализировать и затем расширяться»¹⁰⁵.

Возможность форсировать добычу на нефтяном месторождении практически всегда имеется (если оно не вступило в стадию истощения, как Старогрозненское месторождение). Но чрезмерно быстрый рост добычи неизменно сопровождается таким же

быстрым и глубоким спадом, причем последующая разработка месторождения становится значительно сложнее и дороже. Особенно это относится к пластам, которые разрабатывались в «Грознефти», где напор подземных краевых вод позволял иметь фонтанную добычу в течение длительного периода. Объем добытой нефти зависел лишь от того, насколько сильно открывалась задвижка на устье скважины. По оценке Н. Т. Линдтропа, в 1927–1928 гг. дебит фонтанной скважины на основном Новогрозненском месторождении доходил до 2500–3500 т нефти в сутки, специалисты его держали на уровне 300–400 т, в редких случаях доводя до 1000 т/сут.¹⁰⁶ Этого требовали правила рациональной разработки недр¹⁰⁷. Технический директор треста Н. И. Родненский лично следил за отбором нефти из фонтанных скважин, поскольку промысловые управляющие, «имея определенное задание по добыче, недохватки добычи из тартальных [нефонтанных] буровых пополняли за счет фонтанов»¹⁰⁸. К моменту «победного» выполнения первой пятилетки, когда следить за фонтанами было некому, а потребность в топливе только выросла, доля фонтанной нефти в общем объеме добычи Грозного доходила в отдельные месяцы до 70 и даже 80 %.

В подобных условиях новый тип «хозяйственника», обладающего минимумом технических знаний, должен был выполнять роль «кризисного управляющего», обеспечивающего выполнение плановых заданий при минимизации капиталовложений и во что бы то ни стало¹⁰⁹. Их «успехи» должны были служить доказательством «реальности» всех завышенных планов, даже если они противоречили требованиям рациональности разработки.

В период, когда вся пресса писала об особых «большевистских» темпах развития, позиция И. Н. Стрижова, Н. И. Родненского и других «спецов», действительно, выглядела консервативной¹¹⁰. После «Шахтинского дела» подобный «консерватизм» был квалифицирован как «вредительство», в прессе началась травля инженеров. Газеты и технические журналы публиковали результаты проверок контрольных комиссий; в рамках развернутой кампании «самокритики» в условиях кризиса продовольственного и промтоварного снабжения в трестах проводились широкие собрания с участием рабочих, где критике подвергались в основном инженеры¹¹¹.

Публикуя один из подобных материалов, журнал «Азербайджанское нефтяное хозяйство» сопроводил его редакционной ста-

тзей. «С появлением в нашем государственном строительстве полосы самокритики, – говорилось в ней, – газеты, как известно, запестрели заметками о том, как это строительство и, в частности, строительство народного хозяйства шло. Что трудное дело создания народного хозяйства на новых началах не могло до поры до времени идти гладко, без шероховатостей, ошибок и даже погрешностей, ясно само собою, и если самокритика с пользой для дела обнаружила эти проблемы и погрешности, то все же ей, видимо, нетрудно было выяснить и то, что неожиданного в результатах ее работы, в конец концов, было очень мало. Нас не удивило поэтому, когда, развернув страницы майских и июньских номеров «Экономической жизни» и «Торгово-промышленной газеты», мы там нашли печальную картину тех неполадок, которые разными контролирующими органами государства в таком обилии обнаружены в капитальном строительстве всей страны»¹¹².

Отправной точкой всей «антивредительской» кампании в СССР, вероятно, был июльский пленум ЦК ВКП(б) 1926 г. Об этом говорилось в циркулярном письме председателя ОГПУ В. Р. Менжинского полномочным представителям и начальникам губотделов ОГПУ от 23 августа 1928 г. Этим письмом чекисты извещались о том, что в ходе двухлетней работы был выявлен «основной метод диверсии» – «техническое вредительство при помощи контрреволюционных организаций, состоящих из наиболее крупных инженеров той или другой отрасли промышленности». В письме председатель ОГПУ предлагал своим региональным экономическим отделам, зарождавшимся как органы борьбы с экономической преступностью (прежде всего – коррупцией), считать борьбу с «вредительством» своей основной задачей. В письме давались и методические рекомендации: «При переводе агентурных разработок по экономконтрреволюции в следствие необходимо применить метод дробления дел на отдельные следственные производства с охватом в каждом из них не всей организации, а лишь части ее и с таким расчетом, чтобы сумма нескольких дел <...> создала цельную картину организации и позволила сделать... [так в публикации!] политические и организационные выводы». При выявлении «контрреволюционных организаций» предлагалось опираться на «агентуру», а при «чистках» – «добиваться снятия в первую очередь головки контрреволюционных организаций». Аресты должны были согласовываться с местной партийной инстанцией и руководством хозоргана. По-прежнему

подтверждением «вредительства» являлся факт получения «заграничных» денег («около половины инженеров в Ленинграде до [19]25 года включительно получало деньги от бывших хозяев»), хотя В. Р. Менжинский предупреждал, что «мы имеем многие тысячи инженеров, получавших деньги от старых хозяев, но не входивших в организацию»¹¹³.

Так был запущен маховик массовых репрессий в промышленности. Из документов ОГПУ следует, что агентурная разработка части инженеров-нефтяников, перлюстрация их писем велись еще до циркуляра от 23 августа. Так, И. Н. Стрижовым и А. В. Ивановым «интересовались» как ЭКУ, так и КРО (контрразведчики) ОГПУ, как в Москве, так и в Ростове-на-Дону¹¹⁴.

Итоги и последствия

30 сентября 1930 г. начальник ЭКУ ОГПУ и член Президиума ВСНХ Г. Е. Прокофьев утвердил «Обвинительное заключение по делу о контрреволюционной шпионско-вредительской организации в нефтяной промышленности СССР», которое было собрано из «раздробленных» региональных дел. Почти через полгода – 18 марта 1931 г. – Коллегия ОГПУ во внесудебном порядке рассмотрела его.

Всего по этому делу к ответственности было привлечено 77 человек, 22 из них были связаны с нобелевской корпорацией. 29 человек приговорили к расстрелу, 35 – к 10-летнему заключению в концлагерь, 9 – к пятилетнему. Один человек во время следствия покончил жизнь самоубийством, еще трое получили приговоры по смежным делам (А. И. Белоножкин – по делу «металлистов», Н. Н. Тихонович – по делу Геолкома, В. А. Ларичев – по делу Промпартии). Казнь подтверждается лишь в отношении семерых (судьба еще двоих, приговоренных к расстрелу, неизвестна¹¹⁵), а остальным 20 «подрасстрельным» высшую меру наказания в качестве «доброй воли» заменили 10-ю годами лагерей.

21 марта 1931 г., через три дня после вынесения приговора, постановлением ЦИК СССР тресты «Азнефть» и «Грознефть», а также 90 нефтяников – рабочих, «хозяйственников» и инженеров – были награждены орденами Ленина. На следующий день центральные газеты сообщили о «грандиозном» достижении «Азнефти» – выполнении первой нефтяной пятилетки в 2,5 года.

25 марта, в тот же день, когда приводился в исполнение приговор о высшей мере наказания, прошло сообщение о выполнении пятилетки «Грознефтью».

Чуть позже газеты разъяснили официальную версию события. «Краснознаменные нефтяники Грозного под руководством партии выполнили пятилетний план добычи нефти в 2 1/2 года, – сообщила «Правда». – Реконструкция нефтяной промышленности встречала отчаянное сопротивление классового врага. Вредители в нефтяной промышленности – Роднинские [так! Правильно – Родненские] и Аккерманы и им подобные – вместе с правыми оппортунистами (выделено мною. – Е. Ю.) всячески пытались затормозить реконструкцию промыслов и заводов. <...> Партийная организация, беспощадно разоблачая оппортунистов, используя преданные слои инженерно-технической интеллигенции, при безграничной поддержке всего грозненского пролетариата обеспечила проведение линии на реконструкцию нефтяной промышленности»¹¹⁶.

В этих условиях политическому руководству, форсировавшему индустриализацию, казалось, что эти «фонтанные» победы – лучшее подтверждение ставки, сделанной несколько лет назад на «коммунистов-хозяйственников».

Упоминание имен «вредителей» в прессе было частью информационной поддержки «антивредительской» кампании, которая теряла смысл, если бы о ней не знало общество. Активно работавший с показаниями нефтяников И. В. Сталин поучал В. М. Молотова, что не стоит делать секретов из показаний «вредителей» и их нужно публиковать, снабжая своими комментариями. Особенно интересными, по мнению вождя, были показания о связи с предполагаемыми интервентами – «англомерзавцами»¹¹⁷. Наиболее «вопиющие» показания рассылались руководителям региональных парторганизаций¹¹⁸; история «вредительских организаций» освещалась на профсоюзных и других собраниях в трестах¹¹⁹.

О «вредительстве», как главном факторе неудач, и «борьбе» с его последствиями активно писал организованный новым начальником всесоюзного объединения «Союзнефть» Г. И. Ломовым информационно-пропагандистский отраслевой журнал «За нефтяную пятилетку». Там фрагменты показаний «вредителей» публиковались с комментариями журналистов в форме статей, печатались и провокационные статьи (которые подводили читателя к вопросу – «А нет ли тут вредительства?»)¹²⁰. С разоблаче-

ниями в прессе выступил и новоиспеченный «красный академик» И. М. Губкин¹²¹.

Однако высокие уровни добычи являлись фасадом, за которым скрывалось не столь блестящее положение. Недофинансирование отрасли и форсированная разработка месторождений должны были проявить себя. И это случилось быстрее, чем можно было предположить: уже в «победном» 1931 г. нефтяная промышленность не выполнила план, хотя и показала положительную динамику. Но в 1932 г. добыча нефти упала в абсолютном выражении. Если в рекордном 1931 г. «Азнефть» добыла 13,2 млн т нефти, то в 1932 г. – 12,2 млн т., «Грознефть» – 8,0 и 7,7 млн т, а в целом по отрасли – 22,3 и 22 млн т соответственно (план 1932 г. – 26,5 млн т). Положение было бы еще печальнее, если бы не «Майнефть», где нефтяникам удалось вскрыть «свежий» фонтанный пласт, который позволил немного выправить статистику¹²².

Было ли это падение связано с арестами или произошло бы независимо от них?

Еще на заре советского хозяйственного строительства В. И. Ленин высказал фразу, которая раз и навсегда определяла место инженерно-технической интеллигенции в принятии важнейших решений. Комментируя отрицательное отношение инженеров-нефтяников к концессиям, В. И. Ленин в письме Л. Б. Красину писал: «Найдется ли концессионер на этих условиях, это, конечно, «проблематично». Но об этом никто из политиков, не сошедших с ума, не стал бы спрашивать ни Доссера, ни спецов»¹²³. В определении стратегии инженерам отводилась лишь вспомогательная роль. Советская модель управления нефтяной промышленностью, складывавшаяся в течение 1920-х и оформившаяся в 1930-е гг., была ориентирована не на рациональное недропользование, а на максимальное извлечение нефти при минимальных затратах. Это стало основным экономическим критерием разработки месторождений вплоть до 1980-х гг.¹²⁴ В этой модели не было места активной роли инженера, который должен был быть техническим исполнителем плановых заданий.

Арестованные относились к высококвалифицированным специалистам, имевшим, судя по возрасту (см. табл. 1), большой производственный опыт. Их изъятие из отрасли должно было негативно сказаться на общем ходе работ, и инициаторы репрессий прекрасно это осознавали. Вероятно, именно кадровый дефицит обуславливал масштаб репрессий и последующее смягчение при-

говоров. Государство пыталось максимально использовать лишь «политическую» составляющую вредительских дел: «связь» инженеров с бывшими хозяевами, а через них – с иностранцами-«интервенционистами». Но оно не было готово отказаться от их знаний и опыта, благодаря которым нефтяная отрасль и достигла хороших показателей. В связи с этим все усилия власти были направлены на минимизацию кадровых потерь.

Таблица 1

| Возрастная категория осужденных | От 60 до 70 лет | От 50 до 60 лет | От 40 до 50 лет | От 30 до 40 лет |
|---------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Число осужденных | 12 | 25 | 35 | 5 |

Рассчитано по: ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 147.

Принципы «карательной политики в мирное время» были изложены Ф. Э. Дзержинским еще в 1923 г. и включали в себя: отмену чрезмерных смертных приговоров, применение принудительного труда, использование для колонизации незаселенных мест лагерей с железной дисциплиной¹²⁵. Стремление получить народнохозяйственную эффективность от деятельности ОГПУ прослеживалось в течение всего десятилетия. В условиях череды «вредительских дел» оно было оформлено 15 мая 1930 г. совместным циркуляром ВСНХ и ОГПУ «Об использовании на производствах специалистов, осужденных за вредительство». 10 июля 1931 г. Политбюро одобрило два подобных постановления¹²⁶.

Через два месяца после приговора нефтяникам, в мае 1931 г., Коллегия ОГПУ приняла одно из решений об изменении первоначального приговора по «нефтяному» делу. Подобные решения принимались в конце 1931 – начале 1932 г. и предусматривали либо перевод реального срока в условный, либо освобождение нефтяников из мест лишения свободы и высылку на оставшийся срок в испытывавшие кадровый голод отдаленные нефтяные регионы. 26 ноября 1931 г. зампред ОГПУ И. А. Акулов информировал И. В. Сталина о том, что в нефтяную отрасль направлено 40 осужденных специалистов¹²⁷.

Последующая судьба фигурантов дела еще нуждается в дополнительных исследованиях. Частично ее раскрывают материалы прокурорской проверки, проведенной в 1989–1992 гг., частично – опубликованные и архивные материалы по истории ГУЛАГа. В соответствии с собранными данными, 16 фигурантов дела оказались в Коми АССР, где с 1929 г. Ухтинская экспеди-

ция ОГПУ готовила освоение нового нефтяного района. Часть осужденных геологов и буровиков, вероятно, уже не нужная следствию, оказалась на Ухте еще до вынесения приговора – в мае–июне 1930 г. Еще 8 человек были направлены в Казахстан, 7 – в Среднюю Азию (Туркмению и Узбекистан), 5 – на Северный Кавказ и Кубань (Грозный и Майкоп), 4 – на Урал, в Сибирь и на Дальний Восток. Большинство осужденных переводилось в разряд вольных, но прикрепленных к производству, то есть они не могли покинуть без особого разрешения места своей ссылки, но по прошествии срока либо даже ранее могли быть освобождены, как «искупившие вину». Как правило, смягчение приговора выносилось в отношении инженеров в возрасте от 40 до 60 лет. Некоторые получали адресные «освобождения». Так, имевшие опыт организации и проектирования крупного строительства А. В. Булгаков и И. Н. Аккерман были направлены: первый – на строящийся нефтепровод Гурьев – Орск, второй – на планируемый к строительству толуоловый завод «Нефтегаз № 2» в Горький. Крупный грозненский энергетик В. А. Шаргин был направлен в Баку, инженер-механик Я. К. Ажоткин – в Подольск, где начиналось производство крекинговых установок. Бывший технический директор «Грознефти» Н. И. Родненский получил назначение на майкопские нефтепромыслы, которые в 1930 г. были выделены из «Грознефти» в отдельный трест «Майнефть». Вероятно, подобные решения были связаны с соответствующими ходатайствами центральных хозяйственных органов и заступничеством политически влиятельных коммунистов-хозяйственников и являлись мерами коррекции курса «большого скачка»¹²⁸. Анализируя причины неудач «Азнефти» в 1932 г., секретарь Закавказского крайкома ВКП(б), бывший до этого одним из руководителей ЗакГПУ, Л. П. Берия в своем выступлении на бакинском собрании партактива одним из условий исправления ситуации назвал «дружную работу старых и новых технических кадров». «И старые и новые технические кадры, – подчеркивал он, – должны под руководством ЦК и БК АКП(б) полностью мобилизоваться на выполнение планов по нефти. Старые кадры должны весь свой богатый опыт сделать достоянием молодых технических кадров»¹²⁹.

В отношении 14 осужденных имеются лишь сведения о приговоре и последующем снижении или снятии оставшегося срока и

освобождении, из чего следует, что они отбывали свое наказание в лагерях, возможно, в тех же нефтяных районах.

Шестерым нефтяникам реальный срок заключения заменили на условный и освободили.

Наиболее пострадал от арестов трест «Грознефть», в котором при меньшем числе сотрудников арестованных было больше, чем в «Азнефти» (см. табл. 2). Кроме того, бакинцы получили более мягкие наказания, число приговоренных к расстрелу было минимальным, а число «условников» наибольшим. Некоторые из высланных или даже приговоренных к концлагерю вскоре оказались в Баку и продолжили работу. Вероятно, в подобном развитии ситуации сыграла свою роль различная подчиненность следственных органов, знакомство многих бакинских инженеров с крупными партийными и «чекистскими» деятелями, имевшими закавказские корни и составлявшими господствующую группировку в политической элите страны. Некоторые из осужденных инженеров до революции являлись спонсорами бакинского революционного подполья, что также должно было сказаться на их судьбе¹³⁰.

Таблица 2

| Место работы в момент ареста | «Азнефть» | «Грознефть» | Центральные учреждения и другие предприятия | Итого |
|------------------------------|-----------|-------------|---|-------|
| Число арестованных | 22 | 34 | 21 | 77 |

Рассчитано по: ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 147.

Число репрессированных в 1929–1931 гг. нефтяников не ограничивалось лишь этими 77-ю. Несмотря на директивы ОГПУ окончить следствие в июне, аресты в нефтяной промышленности проводились до декабря 1930 г., однако их число остается неизвестным. В течение года из нефтяной прессы исчезли имена известных в отрасли специалистов – крупного нефтяника-экономиста, преподавателя Московской горной академии В. И. Фролова и заведующего геологоразведочным бюро «Эмбанефти» С. И. Кузнецова. В сентябре 1930 г. по этому же делу «контрреволюционной шпионско-вредительской организации» в нефтяной промышленности СССР, но в рамках отдельного судопроизводства были арестованы: профессор бывшей Московской горной академии, заместитель директора Научно-технического управления «Союзнефти» Н. Н. Смирнов, заместитель начальника Техничко-

производственного управления «Союзнефти» А. Ф. Притула, главный инженер Заводского управления «Грознефти» Б. П. Фрадкин. В рамках отдельных следственных дел аресты проводились в «Эмбанефти» и «Сахалиннефти». К августу 1930 г. было «выявлено» несколько шпионско-диверсантских групп, якобы организованных британскими спецслужбами посредством английского концерна «Виккерс», активно работавшем в СССР¹³¹. В результате следственное производство в отношении четырех сотрудников «Грознефти» было выделено из общего «нефтяного дела» и приобщено к делу о шпионаже в пользу этого концерна¹³². 10 октября 1930 г. Политбюро предписало ОГПУ «принять необходимые меры к ликвидации остатков к.-р. вредительской организации» в Майкопе, где случился крупный пожар¹³³. В декабре 1930 г., вероятно, одним из последних был арестован ответственный редактор журнала «Нефтяное хозяйство», бывший помощник товарища министра промышленности и торговли Временного правительства П. И. Пальчинского В. Н. Якубов¹³⁴.

На 1 октября 1929 г. штатное расписание предусматривало для всей нефтяной промышленности СССР 2263 инженера (без техников), фактически их было – 1002¹³⁵. Принимая некоторые поправки к числу осужденных нефтяников, связанные с неполными данными по количеству возбужденных в этот период дел, можно предположить, что число репрессированных в нефтяной промышленности в 1929–1930 гг. составляло 8–10 % наличного состава инженеров.

Видимого кадрового провала после арестов 1929–1930 гг. не произошло, хотя общая ситуация с кадрами сохранялась стабильно тяжелой. В известном смысле аресты лишь завершали начатую в 1928 г. ротацию и расчистили площадку для выдвижения на административные должности людей, готовых обеспечивать форсированное развитие отрасли. Потребность в высшем административно-техническом персонале была удовлетворена теми «хозяйственниками», которые успели уже получить образование и опыт практической работы¹³⁶, и остающимися на свободе «спецами». Так, в январе 1930 г. Президиум ВСНХ предписал 10 % штата новых всесоюзных отраслевых объединений занять рабочими-«выдвиженцами», а в феврале были утверждены заместители управляющих трестами, таковыми оставались лишь «партийцы» и бывшие профсоюзные деятели¹³⁷. Кроме того, старое «инженерство» подпиралось молодыми кадрами, которые в

ходе кампании «самокритики» жаловались на то, что единственный способ добиться места в аппарате треста – «смерть старого инженера»¹³⁸. Свидетельские показания некоторых «обиженных» молодых специалистов служили частью обличительных материалов, собранных следствием; аресты открывали им путь для карьерного роста.

Осенью 1928 г. Президиум ВСНХ постановил пригласить для работы 100 высококвалифицированных инженеров-нефтяников из США, а Нефтяной директорат Главгортопа начал переговоры о привлечении научно-технических контор и проектных бюро для выполнения проектов в СССР¹³⁹.

Но ни новые руководители, ни старые, уже арестованные, ни, тем более, иностранцы не смогли бы предотвратить падение добычи, корни которого лежали глубже, чем кадровые перестановки. Более того, в начале 1930-х гг. в «Азнефти» были открыты новые месторождения, а на старых – новые глуболежащие нефтяные горизонты, которые позволяли обеспечивать положительную динамику нефтедобычи без коренных кадровых изменений.

Гораздо более серьезными были последствия для науки и международного обмена информацией. Непоправимой потерей для страны стала эмиграция в 1930–1932 гг. ученых-химиков, связанных с нефтяной проблематикой: академика В. Н. Ипатьева, директора НИИ «Грознефти», профессора А. Н. Саханова, химика того же института М. А. Бестужева, бывшего заведующего Центральной химической лабораторией «Азнефти» и консультанта Техбюро «Амторга» В. Л. Шиперовича. Последний в своем прощальном письме жаловался: «Каждое Правительство в культурно-отсталых странах имеет свой громоотвод в виде «врага внутреннего»: при царе был студент и жид, теперь – инженер»¹⁴⁰. Через несколько лет некоторые из этих ученых внесут большой вклад в модернизацию американской нефтепереработки на базе процессов изомеризации и полимеризации¹⁴¹.

Существенно ограничились научные контакты с иностранными учеными. Лежавший в их основе обмен не только экономической, как было в 1921 г., но и научной информацией по мере развития «шпионско-вредительской» истерии получил криминальный подтекст. Так, арестованный геолог «Грознефти» Н. Т. Линдтроп, открывший «водонапорный» режим грозненских месторождений и имевший массу критиков среди ведущих отечественных специалистов, сообщал о своей переписке с иностранными коллегами:

«Если И. Л. Фреу в своих письмах я практически ничего не посылал о производстве, то в письмах к А. Эрни по некоторым вопросам я даже консультировался и не видел в этом ничего предосудительного. Между прочим, после появления книги Герольда [о режимах нефтяных месторождений] я составил было письмо к автору и хотел получить у него консультацию по режимам, но не отправил. В это время были уже арестованы А. В. Иванов и Н. Н. Тихонович, и я думал, что такое письмо может быть неправильно истолковано»¹⁴². Подобная осторожность так и не спасла геолога, которого все-таки обвинили в шпионаже¹⁴³.

Изменялся и качественный уровень контактов. Работавший в Нью-Йорке В. Л. Шиперович уже после «переоценки ценностей» жаловался: «Я не могу равнодушно относиться к тому, как в последнее время пачками посылаются сюда в командировки и на службу бездарности, ничтожные, безграмотные люди, а такие блестящие молодые силы, цвет нашей прикладной науки, как молодой В. Л. Гурвич¹⁴⁴, М. Д. Тиличев¹⁴⁵ и т. п., имеющие все права на посылку в первую очередь, лишены живительного контакта с заграничными достижениями только потому, что не имеют в кармане партийного билета. Ясно, что если бы подбор командированных диктовался деловыми соображениями, то приезжали бы те, которые подготовлены для усвоения более высокой ступени техники и которые могут вместе с тем с достоинством представлять нашу науку и промышленность, а не служить посмешищем у американцев за спиной Амторга. <...> Вы скажете, что это – исключение, а я скажу, что посылка достойных, подготовленных и честно работающих людей, как Прозументик¹⁴⁶ или Кеворков¹⁴⁷, – еще большее исключение. В большинстве случаев попадают крикуны, имеющие заручку в организациях»¹⁴⁸.

В основной массе командированные за границу производственники и сотрудники отраслевых институтов 1930-х гг. качественно отличались от своих предшественников 1920-х гг., как уровнем технической подготовки, так и элементарными знаниями языков. «Совершенно ненормально положение Ваших командированных, – сообщал в феврале 1932 г. уполномоченный Главтопа НКТП в США Н. В. Ванников об итогах командировки специалистов треста «Нефтезаводы». – Общий срок их пребывания в СШ[А] в четыре месяца сокращен вынужденным ожиданием в Берлине виз, сидением в Нью-Йорке в связи с изучением англ. языка и обучением сзде на автомобиле и потерей времени при

ожидании разрешения на посещения заводов. Кроме того т. Музыченко, естественно, наиболее подготовленный к изучению переработки в США, был связан необходимостью передвигаться вместе с т.т. Спиридоновым и Суменковым, совершенно не владеющими языком, и вследствие этого значительную часть своего времени не мог использовать с достаточной продуктивностью»¹⁴⁹.

Безусловно, эти изменения в области обмена информацией не остановили поступательного развития советской науки, но существенно затормозили его. В условиях невосприимчивости мобилизационной экономики к инновациям подобные ограничения превращали техническую отсталость в хроническую. Модернизация промышленности превращалась в пропагандистскую кампанию, в которой большее значение имеет статистика нововведений, чем эффект от их внедрения. «Темпы технической реконструкции промыслового хозяйства за последние годы замедлились, – жаловался в 1936 г. бывший управляющий «Азнефти» А. П. Серебровский. – До сих пор на промыслах осталось то же оборудование и те же методы, которые мы применяли десять лет тому назад»¹⁵⁰. Поставленные на повестку дня еще в конце 1920-х гг. технологии искусственного воздействия на нефтяной пласт, которые представляли собой следующую ступень технологического развития нефтедобычи, так и не были внедрены в 1930-х гг.¹⁵¹; технологии гидрогенизации так и не получили развития в нефтепереработке, даже несмотря на активную помощь заграничной резидентуры НКВД СССР¹⁵².

С начала 1930-х гг. резко усиливается информационная закрытость советской экономики. Нефтяная статистика, в отличие от предшествующего десятилетия, публикуется в минимальном виде. Серьезные экономические дискуссии, сопровождавшие отрасль в 1920-х гг., критические статьи, которые демонстрировали непоследовательность государственной нефтяной политики, ушли в прошлое, оставив за экономической мыслью роль «служанки» пропаганды.

1920-е гг. стали периодом зарождения и утверждения репрессивной политики ВКП(б) как метода решения внешних и внутренних проблем: объяснение неудач происками врагов. Политэкономия зарождающегося сталинизма описал отечественный инженер-металлург с мировым именем В. Е. Грум-Гржимайло в своем знаменитом письме, которое было написано председателю ВСНХ В. В. Куйбышеву после «Шахтинского дела», но в списках

и пересказах разошлось по промышленным трестам накануне мас-совых арестов. В нем ученый писал: «Не признавая своей вины в том, что цены на товар не понижаются, производительность труда не растет, нация не богатеет, <...> большевики стали искать виноватых в своих поражениях и ухватились за проделку шахтинских мазуриков, как за оправдание своих неудач. Они объявили виноватым за поражения на фронте промышленности вредительство всей интеллигенции»¹⁵³.

Сфальсифицированное дело о «вредительстве» в нефтяной промышленности завершилось вместе с общесоюзной кампанией, когда, с одной стороны, инициаторы репрессий добились определенных политических целей (дискредитация правых¹⁵⁴), а с другой – стали отчетливее экономические результаты «большого скачка». В нефтяной промышленности ответственность за неудачи государственной политики легла на служащих бывших нефтепромышленных фирм, а ядром придуманной «вредительской организации» были признаны бывшие служащие крупнейшей нефтепромышленной корпорации «Товарищество бр. Нобель» – наиболее опытная и организованная часть российских инженеров-нефтяников. В основе репрессий лежали ложным образом интерпретированные события: мотивы поступления на советскую службу, получение материальной помощи от бывших работодателей и общение с ними, информационный обмен с иностранцами, экономические диспропорции, технические ошибки и неудачи, связанные с форсированной модернизацией производственных процессов.

Методика ведения репрессивных кампаний оттачивалась в ходе крупных и мелких политических дел начала 1920-х гг., одним из которых стало «Дело нобелевцев» 1921–1922 гг. Ее исходным пунктом являлась дискредитация подследственных в глазах целевой аудитории (политической элиты, обывателя, прессы, дипкорпуса и т. д.), приписывание им наиболее злостных с точки зрения морали преступлений – шпионажа и измены Родине, коррупции с тем, что бы было проще связать с ними реальные провалы в политике и экономике. Полная отработка этой методики завершилась «антивредительской» кампанией рубежа 1920–1930-х гг. и широко применялась в дальнейшем. Неслучайно в период подготовки процесса «Промпартии» Политбюро приняло специальное решение «поставить на суде центральным вопросом показания вредителей о подготовке интервенции»¹⁵⁵.

Опора лишь на свидетельские показания позволяла намечать кандидатов для следующих кампаний за счет лиц, «изобличенных во вредительстве, но пока не привлеченных к ответственности» (такая формулировка и список таковых приводились в конце обвинительных заключений). Когда в 1933 г. власти потребовалось найти очередной «громоотвод», то дело 1929–1931 гг. было «клонировано» в форме «Дела о контрреволюционной вредительской диверсионной и шпионской организации в нефтяной промышленности и системе Нефтеторга». По-прежнему его «эмбрионом» являлась мнимая связь «спецов» с бывшими хозяевами заводов и фабрик, но теперь уже в лице англо-голландского концерна «Shell». При отработанной методике ведения следствия объем показаний подследственных был обратно пропорционален его скорости. Следственные дела «вредителей» 1933 г. в разы тоньше многотомных дел «вредителей» 1929–1930 гг., а следствие занимало всего несколько месяцев. Обвинительное заключение следственного дела 1933 г. также заканчивалось списком «изобличенных, но не привлеченных». Перечисленные в нем лица исчезли в период массовых репрессий 1937–1938 гг.¹⁵⁶ А когда число «классово чуждых» инженеров стало минимальным, репрессии захватили рабочих и, особенно, «партийцев», которые несли ответственность за все происходящее в отрасли наравне со «спецами», но которых следователи словно не замечали в ходе первых репрессивных кампаний. Основной объем дел 1937–1938 гг. составляли не собственные показания обвиняемых, а «обличительные» показания других лиц, также находящихся под следствием или уже осужденных.

Свое прощальное письмо «невозвращенец» В. Л. Шиперович заканчивал словами: «Я не беру на себя смелости говорить о враждебных СССР группировках, я о них понятия не имею, не знаю также, имели ли к таким группировкам какое-либо отношение крупные инженеры, занимавшие в свое время руководящие посты в фирмах; но для меня совершенно ясно, что если это даже так, то в своем слишком далеко зашедшем порыве ложно понимаемой классовой мести Советская Власть отталкивает от себя и уничтожает громадное количество невинных, честных, высоко полезных граждан и делает этим непоправимую ошибку не только моральную, но и деловую. <...> Я уйду без злобы, но, конечно, с чувством глубокого оскорбления, столь понятного в моем положении человека, выгнанного из своей страны, лишенного своей

семьи, круга друзей и любимого дела в ответ на многие годы честной работы»¹⁵⁷.

Примечания

¹ Дополнение 2 // Как ломали нэп. Стенограммы пленумов ЦК ВКП(б) 1928–1929 гг.: в 5 т. Т. 1. Объединенный пленум ЦК и ЦКК ВКП(б) 6–11 апреля 1928 г. М.: МФД, 2000. С. 348.

² Здесь и далее даты арестов даются по: Центральный архив ФСБ России (ЦА ФСБ). Архивно-следственное дело (АСД) Р-45122. Т. 147.

³ ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 6. Л. 122.

⁴ О нем см.: Евдошенко Ю. В. Инженер А. В. Иванов – революционер, полярник, «вредитель» // Ветераны: из истории развития нефтяной и газовой промышленности. Вып. 26. М.: «Нефтяное хозяйство», 2013. С. 20–39. URL: http://oil-industry.ru/books_detail.php?ID=128555

⁵ Параллельно А. И. Белоножкин проходил по делу о вредительстве в металлопромышленности, его «участие» в деле нефтяников должно было демонстрировать сложную систему вертикальных и горизонтальных связей огромной вредительской организации: Нобели – нефтяники; нефтяники – «металлисты» – угольщики и т. д., оформленную осенью 1930 г. в «дело о Промпартии».

⁶ ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 42. Л. 406.

⁷ Там же. Т. 35. Л. 391.

⁸ Крупнейшая победа на фронте нефтетранспорта // Нефтяной бюллетень. 1930. № 4. С. 31.

⁹ О нем см.: Евдошенко Ю. В. Ф. А. Рустамбеков – технический директор «Азнефти» // Нефтяное хозяйство. 2011. № 2. С. 124–126. URL: http://oil-industry.ru/Hist_Journ/index.php

¹⁰ О нем см.: Евдошенко Ю. В. А. В. Булгаков – строитель первых советских трубопроводов // Нефтяное хозяйство. 2010. № 2. С. 120–122. URL: http://oil-industry.ru/Hist_Journ/index.php

¹¹ «Прочитывая показания оговоривших меня лиц, – говорил один из инженеров, – сопровождая это каждый раз требованиями признания и угрозами, Уполномоченный Пурнис, несмотря на мои неоднократные просьбы в течение 1½ мес., не протоколировал моих возражений против этих оговоров»; «Пока мои показания ограничивались моей личностью, мне можно было, не будучи совершенно виновным, принять на себя, в силу известных обстоятельств, самую тяжкую вину, но когда невольно я очутился в роли оговорщика лиц только потому, что они значатся в показаниях Тагианосова или структуре Стрижова, я мириться не мог» (Из жалобы Ф. А. Рустамбекова // ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 63. Л. 84, 88).

¹² ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 100. Л. 1.

¹³ Там же. Т. 44. Л. 269. О нем см.: Евдошенко Ю. В. Н. М. Леднев – исследователь геологии Кавказа, Туркестана и Тимано-Печоры // Нефтяное хозяйство. 2011. № 5. С. 132–134. URL: http://oil-industry.ru/Hist_Journ/index.php

¹⁴ См., например: Постановление от 21 марта 1930 г. о переводе И. Н. Аккермана и Б. М. Сажина в Москву по запросу ЭКУ ОГПУ // ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 43. Л. 925.

¹⁵ Обвинительное заключение по делу контрреволюционной, шпионско-вредительской организации в нефтяной промышленности СССР. М.: ОГПУ, 1930 // ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 1. Ч. 1. С. 31–32.

¹⁶ Там же. С. 5–6.

¹⁷ Обвинительное заключение по делу контрреволюционной шпионской организации в Азербайджанской нефтяной промышленности. Тифлис: Зак-ГПУ, 1930 // ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 1. Ч. 2. С. 71.

¹⁸ Там же. С. 3.

¹⁹ Никишин А. А. Очерк Бакинского горняцкого движения. 1917–1920 гг. Баку, 1926. С. 7.

²⁰ См., например: Монополистический капитал в нефтяной промышленности России: Документы и материалы: в 2 т. Т. 2. 1914–1917 гг. Л.: Наука, 1973. С. 288–291.

²¹ Никишин А. А. Указ. соч. С. 8.

²² В мае 1918 г. Ленин писал в «Правде»: «Вчера гвоздем текущего момента было то, чтобы как можно решительнее национализировать, конфисковать, бить и добивать буржуазию, ломать саботаж. Сегодня только слепые не видят, что больше национализировали и наконфисковали, набили и наломали, чем успели подсчитать» (Ленин В. И. О «левом» ребячестве и о мелкобуржуазности // ПСС. Т. 36. С. 294).

²³ Российский государственный архив экономики (РГАЭ). Ф. 6880. Оп. 1. Д. 4. Л. 2.

²⁴ Там же. Л. 25 об.

²⁵ Там же. Л. 14.

²⁶ Там же. Д. 6. Л. 252.

²⁷ Там же. Д. 4. Л. 14–14 об.

²⁸ Косторниченко В. Н. К вопросу о национализации отечественной нефтяной промышленности в 1918 г. // Экономическая история. Обзорение. Вып. 10. М., 2005. С. 95.

²⁹ В современной историографии этот факт оценивается по-разному. Автор поддерживает точку зрения А. А. Иголкина о «внеплановости» национализации нефтяной промышленности. См.: Иголкин А. А. Отечественная нефтяная промышленность в 1917–1920 гг. М.: РГГУ, 1999. С. 86. В. Н. Косторниченко оспаривает ее (см.: Косторниченко В. Н. Указ. соч.).

³⁰ РГАЭ. Ф. 6880. Оп. 1. Д. 6. Л. 252–253.

³¹ Иное толкование съезда нобелевских служащих дано в работе: Князев С. Л. Нефть Татарии: путь к большому будущему. Казань: Татарское книжн. изд-во, 1984. С. 21–22.

³² РГАЭ. Ф. 6880. Оп. 1. Д. 6. Л. 291–291 об.

³³ Там же. Д. 4. Л. 44.

³⁴ Там же. Л. 87.

³⁵ Там же. Л. 98, 104.

³⁶ Осбринк Б. Империя Нобелей. История о знаменитых шведах, бакинской нефти и революции в России. М., 2003. С. 235–236.

³⁷ ЦА ФСБ. АСД Н-1680. Т. 1. Л. 183 об.

³⁸ ЦА ФСБ. Ф. АСД Р-45122. Т. 1. Ч. 2. С. 15.

³⁹ Там же. С. 66–67.

⁴⁰ РГАЭ. Ф. 6880. Оп. 1. Д. 4. Л. 21.

⁴¹ ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 99. Л. 52. З. Н. Доссер в 1918 г. являлся председателем Бакинского совнархоза и одним из инициаторов первой национализации нефтяной промышленности в мае–июне 1918 г.; в 1920 г. он стал председателем коллегии Главконевти ВСНХ (об этом см.: Иголкин А. А. Отечественная нефтяная промышленность в 1917–1920 гг. М.: РГГУ, 1999).

⁴² О нем см.: Евдошенко Ю. В. В. К. Истомин – нобелевский управляющий на службе в ВСНХ // Нефтяное хозяйство. 2012. № 12. С. 136–139. URL: http://oil-industry.ru/Hist_Journ/index.php

⁴³ О нем см.: Галкин А. И. Иван Николаевич Стрижов. М.: Изд. АГН, 1999.

⁴⁴ ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 1. Ч. 2. С. 28.

⁴⁵ О нем см.: Евдошенко Ю. В. Н. И. Родненский – технический директор «Грознефти» // Нефтяное хозяйство. 2012. № 2. С. 118–120. URL: http://oil-industry.ru/Hist_Journ/index.php

⁴⁶ РГАЭ. Ф. 6880. Оп. 1. Д. 89. Л. 32.

⁴⁷ Декреты Советской власти. Т. 7. М.: Политиздат, 1975. С. 275–277; Т. 8. М.: Политпросвет, 1976. С. 244–245.

⁴⁸ ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 86. Л. 41; употребление термина «нобеллизация» см.: Б. Л. На конференции ИТС Союза горнорабочих // Азербайджанское нефтяное хозяйство. 1930. № 3. С. 120.

⁴⁹ Ф. Э. Дзержинский – председатель ВЧК–ОГПУ, 1917–1926 гг. М.: МФД: Материк, 2007. С. 258.

⁵⁰ Об этом см.: Селезнева И. Н., Яшин Я. Г. Мишень – российская наука // Вестник РАН. 1994. Т. 64. № 9. С. 821–834. Там же приведена имеющаяся по этой теме литература. О М. М. Тихвинском см.: Матвейчук А. А. Рубежи и миражи профессора Тихвинского // Ветераны: из истории развития нефтяной и газовой промышленности. Вып. 26. М.: Нефтяное хозяйство, 2013. С. 80–100. URL: http://oil-industry.ru/books_detail.php?ID=21288

⁵¹ ЦА ФСБ. АСД Н-1680. Т. 1. Л. 80 об., 81.

⁵² Там же. Л. 8.

⁵³ Академик В. Н. Ипатьев, в начале 1920-х гг. – член Президиума ВСНХ, указывал на то, что проф. М. М. Тихвинский спрашивал разрешение у В. И. Ленина на получение материальной помощи нуждающимся сотрудникам и получил на это его согласие (об см.: Ипатьев В. Н. Жизнь одного химика: в 2 т. Нью-Йорк, 1945. Т. 2. С. 287–288).

⁵⁴ Имя А. М. Горького, как посредника между Нобелями и их бывшими служащими, фигурировало как в показаниях, так и на судебном процессе нобелевцев в июле 1922 г.; вероятно, сообщения о передаче денег Нобелями через Горького были и в прессе, однако судьи предпочли «замять» его участие в этом деле и на допрос не вызывать.

⁵⁵ ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 92. Л. 14.

⁵⁶ ЦА ФСБ. АСД Н-1680. Т. 1. Л. 228 об.

⁵⁷ Там же. Л. 14 об.

⁵⁸ Приведем отрывок из выступления адвоката Лидова на процессе нобелевцев: «В процессе перед вами будет стоять вопрос, как расценивать все те сведения, какие инкриминируются нашим подзащитным, которые идут за границу. Все эти сведения, передаваемые за границу, являются актом преступным, если они являются секретными, если они лежат в столе заведующего, но здесь теперь нет секрета. <...> Можно ли судить вообще человека, который дает неправильные сведения или он неправильно понимает свои обязанности, если эти сведения открыто печатаются и продаются в ВСНХ. Если эти сведения даются открыто на страницах печати, то это, конечно, имеет огромное значение для настоящего процесса» (Стенограмма судебного заседания Мосревтрибунала по делу нобелевцев 26 июля 1922 г. // ЦА ФСБ. АСД Н-1680. Т. 1. Л. 28).

⁵⁹ Цит. по: Заключение № 508-в прокурора по Кассколлегии Верхтриб ВЦИК по кассационной жалобе осужденных граждан Гармсена, Зиновьева, Казина и др. // ЦА ФСБ. АСД Н-1680. Т. 1. Позднее, в 1923 г., также обвиненный в шпионаже заведующий отделом бурения «Азнефти» инж. Я. С. Идельсон, обращаясь к наркому юстиции, доказывал бессмысленность своего обвинения и ссылался при этом на публикуемые начальником треста «Азнефть» А. П. Серебровским отчеты о состоянии Бакинской нефтяной промышленности, которые широко рассылались не только по стране, но и за рубежом. «Ни один инженер, – писал Идельсон, – как бы близко он ни стоял к правлению Азнефти, не в состоянии дать еще какие-то сведения полнее и всестороннее тех, которые помещены в отчетах Серебровского, излагающих все преимущества и дефекты нефтяной промышленности», – писал Идельсон в своей кассации (РГАЭ. Ф. 3429. Оп. 5. Д. 588. Л. 68).

⁶⁰ ЦА ФСБ. АСД Н-1680. Т. 1. Л. 18.

⁶¹ Стенограмма судебного заседания Мосревтрибунала по делу нобелевцев 24 июля 1922 г. // ЦА ФСБ. АСД Н-1680. Т. 1. Л. 19.

⁶² Стенограмма судебного заседания... 25 июля 1922 г. // ЦА ФСБ. АСД Н-1680. Т. 1. Л. 26.

⁶³ Приговор Московского революционного трибунала по делу нобелевцев // ЦА ФСБ. АСД Н-1680. Т. 1.

⁶⁴ «В средних числах октября м-ца пр. г. ко мне в квартиру пришел неизвестный мне гр-н, – рассказывала А. М. Симонович историю своего “преступления”, – передал пачку денег от находящегося в Ревеле (Эстония) сына моего, вручил при этом несколько записок и другую пачку денег. И просил таковые передать Василию Васильевичу Гармсену. Я прочитала записки, ничего конфиденциального и конспиративного в них не нашла и согласилась взять их для вручения по назначению. После этого неизвестный ушел, а я на следующий день пошла в Райконефть на предмет исполнения поручения. Там я [слово неразб. – узнала?], что Гармсен арестован, пошла домой и никуда больше не ходила. Деньги я оставила у себя. 3 ноября я была арестована и с того времени содержусь под стражей» (ЦА ФСБ. АСД Н-1680. Т. 1. Л. 182 об.).

⁶⁵ РГАЭ. Ф. 3987. Оп. 1. Д. 112. Л. 136.

⁶⁶ Справки о реабилитации находятся в: ЦА ФСБ. АСД Н-1680. Т. 1.

⁶⁷ ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 1. Ч. 2. С. 327–332.

⁶⁸ В 1937 г. профессор Московского нефтяного института, бывший заместитель управляющего промыслами Петроградско-Грозненского общества, покинувший в период Гражданской войны Грозный, писал о том времени: «В Грозном, как я сказал выше, я служил у Нобеля. В Баку я ничего не делал и продолжал получать жалование от фирмы. Думая, что революция скоро закончится, [так!] поэтому фирма пыталась меня сохранить у себя» (ЦА ФСБ. АСД Р-9559. Л. 9 об.).

⁶⁹ Бакинская нефтяная хроника. Разное // Азербайджанское нефтяное хозяйство. 1928. № 12. С. 105. Речь идет о переводе выплат пенсий из фонда «Азнефти» в фонд общегосударственного пенсионного обеспечения.

⁷⁰ ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 44. Л. 3.

⁷¹ Евдошенко Ю. В. Неизвестное «Нефтяное хозяйство». Очерки по истории нефтяной промышленности СССР и отраслевого научно-технического журнала. М.: «Нефтяное хозяйство», 2010. С. 148–149. URL: http://oil-industry.ru/books_detail.php?ID=189056&lang=ru

⁷² Цензовая эмиграция и народное хозяйство Советской России (материал из Инфотдела ЭКУ ОГПУ) // Епихин А. Ю., Мозохин О. Б. ВЧК–ОГПУ... С. 461.

⁷³ Шаттенберг С. Инженеры Сталина: жизнь между техникой и террором в 1930-е годы. М.: РОССПЭН, 2011. С. 97–111.

⁷⁴ См., например: Сафронов Е. Д. Становление советской нефтяной промышленности. М: Недра, 1970. С. 132; Голиков Д. Л. Крушение антисоветского подполья в СССР: в 2 т. Т. 2. М.: Политиздат, 1978. С. 173–174; Епихин А. Ю., Мозохин О. Б. ВЧК–ОГПУ в борьбе с коррупцией в годы новой экономической политики (1921–1928). М.: Кучково поле; Гиперборея, 2007. С. 217.

⁷⁵ Материалы Информационного отдела ЭКУ ОГПУ – Определение, что такое «спец» (по заданию Ф. Э. Дзержинского), [1923 г.] // Епихин А. Ю., Мозохин О. Б. ВЧК–ОГПУ... С. 467; Краткий обзор преступлений, совершенных с марта 1921 по ноябрь 1924 г., [не ранее 5 ноября 1924 г.] // Там же. С. 473.

⁷⁶ Павлова Н. Н. Репрессированная интеллигенция: соловецкий извод (1928–1934) // Репрессированная интеллигенция. 1917–1934 гг.: Сб. статей / под ред. Д. Б. Павлова. М.: РОССПЭН, 2010. С. 413–414.

⁷⁷ Трифонов Валентин Андреевич (1888–1938) – видный советский партийный и хозяйственный деятель. Член РСДРП с 1904 г., участник революции 1905 г. и Октябрьского вооруженного восстания. В 1919 г. командир Особого экспедиционного корпуса на Дону, член Реввоенсоветов нескольких фронтов. В 1921–1923 гг. – заместитель начальника ГУТ ВСНХ, председатель правления Нефтесиндиката.

⁷⁸ Богдатын (Багдатын) Михаил Саркисович (Сергеевич) (1874–1922) – инженер, выпускник Харьковского технологического института; за связь с бакинским революционным подпольем в 1904 г. арестован, выпущен, эмигрировал. После амнистии 1905 г. работал в Совете съездов бакинских нефтепромышленников, один из спонсоров большевистской организации в Баку. В период Октябрьской революции и сразу после нее пользовался поддержкой Л. Б. Красина, а через него – В. И. Ленина. В 1920 г. Президиумом

ВСНХ был предложен Главконфети в качестве «постоянного консультанта по вопросам нефтяной промышленности». В 1922 г., как организатор частного товарищества, попал в поле зрения ГПУ по подозрению в подкупе чиновников НКПС. За инженера заступались Л. Б. Красин, А. С. Енукидзе, А. П. Серебровский, против него и его защитников резко выступил И. В. Сталин (об этом см.: РГАСПИ. Ф. 76. Оп. 2. Д. 165. Л. 7; Лубянка. Сталин. С. 60, 63). Был расстрелян.

⁷⁹ Имелись в виду переговоры представителей ГУТ о концессиях, в которых в качестве консультантов участвовали бывшие служащие фирм, в том числе А. И. Цевчинский и Н. И. Стрижов. Показательно, что большинство инженеров в 1921–1922 гг. выступило против крупных концессий в нефтяной промышленности, что и зафиксировано в резолюциях I Всероссийского съезда нефтеработников (Нефтяное и сланцевое хозяйство. 1921. № 9–12. С. 204–206).

⁸⁰ Российский государственный архив социально-политической истории (РГАСПИ). Ф. 76. Оп. 2. Д. 122. Л. 43, 47, 59.

⁸¹ Там же. Л. 54.

⁸² Ф. Э. Дзержинский – председатель ВЧК–ОГПУ, 1917–1926 гг. М.: МФД: Материк, 2007. С. 263. В этом плане показательна биография секретаря Дзержинского Я. И. Кепшэ (Кеппе), который вместе с шефом стал работать в ВСНХ, после его смерти в 1926 г. стал заместителем начальника Административно-финансового управления ВСНХ и ведал вопросами зарубежных командировок; в 1928 г. был направлен в трест «Грознефть» заместителем управляющего, в 1930-х гг. возглавлял трест «Сахалиннефть», позднее был репрессирован (о нем см.: Ремизовский В. И. Нефть Сахалина в судьбах: Сб. докум. биографич. очерков. Ч. 1. Хабаровск: Дальневост. нар. акад. наук; Приамурск. географ. общ-во, 2001. С. 88–95).

⁸³ Епихин А. Ю., Мозохин О. Б. ВЧК–ОГПУ в борьбе с коррупцией в годы новой экономической политики (1921–1928). М.: Кучково поле; Гиперборей, 2007.

⁸⁴ Так, И. В. Косиор писал Ф. Э. Дзержинскому: «Сейчас, например, много отняло и отнимает время выдвиженство. Публика горячится с этим делом, требует массового выдвиженства, массовой коммунизации аппарата, а коммунизировать в таких размерах не кем. <...> Следует отметить, что РКИ, ревизовавшая в Москве наше представительство, тоже ставит мне в упрек слабую коммунизацию и засилье спецов. Таким образом, обвинение, что я – под влиянием спецов, идет по всей линии. А я не верю в тех кандидатов из партийных, которых мне часто дают, что они способны делать то, что им поручают. Я хлопочу и таскаю к себе коммунистов, сознаю всю трудность управления без достаточного партийного кадра, но как я буду работать с теми партийцами, которые, по-моему, не справляются с делом?» («Самостоятельности нет, а остается на нас ответственность за эту мнимую самостоятельность...»). Письма нефтяников 1920-х – начала 1930-х годов // Ветераны: из истории развития нефтяной и газовой промышленности. Вып. 24. М.: Нефтяное хозяйство, 2011. С. 44. URL: <http://www.oil-industry.ru/images/books/veterany-24.pdf>

⁸⁵ См., например: Из доклада начальника Главэлектро ВСНХ А. З. Гольцмана в Политбюро ЦК РКП(б), не позднее 30 июня 1924 г. // Репрессированная интеллигенция... С. 455–468.

⁸⁶ Хлевнюк О. В. Сталин и Орджоникидзе. Конфликты в Политбюро в 30-е годы. М.: ИЦ «Россия молодая», 1993. С. 33; он же. Хозяин. Сталин и утверждение сталинской диктатуры. М.: РОССПЭН, 2010. С. 101–102.; Шаттенберг С. Инженеры Сталина... С. 360.

⁸⁷ Центр документации новейшей истории Ростовской области. Ф. 7. Оп. 1. Д. 624. Л. 87–88.

⁸⁸ ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 23. Л. 113.

⁸⁹ Как ломали нэп. Т. 3. Пленум ЦК ВКП(б) 16–24 ноября 1928 г. М.: МФД, 2000. С. 454.

⁹⁰ ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 35. Л. 221–222.

⁹¹ ЦА ФСБ. АСД Р-49379. Т. 2. Л. 109–110; о подобной истории в Берлинском представительстве см.: Миллионный убыток Нефтесиндиката // Азербайджанское нефтяное хозяйство. 1927. № 6–7. С. 94.

⁹² «Самостоятельности нет». С. 30.

⁹³ ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 42. Л. 444.

⁹⁴ Историография восстановления отрасли довольно внушительна. Из последних работ см.: Иголкин А. А. Советская нефтяная промышленность. 1921–1928 гг. М.: 1999; Шпотов Б. М. Проблемы модернизации нефтяной промышленности СССР в 20–30-е годы XX века // Нефть страны Советов. М.: Древлехранилище, 2005. С. 192–260; Соколов А. К. Советское нефтяное хозяйство. 1921–1945 гг. М.: ИРИ РАН, 2013.

⁹⁵ Иголкин А. А. Советская нефтяная промышленность... С. 133–154; Иголкин А. А. Нефтяная политика СССР в 1928–1941 гг. М., 2005. С. 26–48.

⁹⁶ Бондаревский Б. М. Нефтяная действительность и дефекты планирования // Азербайджанское нефтяное хозяйство. 1927. № 2. С. 3–4.

⁹⁷ Как ломали нэп... Т. 3. Пленум ЦК ВКП(б) 16–24 ноября 1928 г. М.: МФД, 2000. С. 180–181.

⁹⁸ Максимович Ю. К. Финансовые перспективы нефтепромышленности в 1925–26 г. // Нефтяное хозяйство. 1925. № 10. С. 647.

⁹⁹ Максимович Ю. К. Финансовое положение нефтяной промышленности. Грознефть // Нефтяной бюллетень. 1927. № 23. С. 4.

¹⁰⁰ ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 31. Л. 543.

¹⁰¹ [Хроника] Заявление К. А. Румянцева // Азербайджанское нефтяное хозяйство. 1928. № 8–9. С. 110.

¹⁰² ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 77. Л. 51.

¹⁰³ Там же. Т. 23. Л. 269–270.

¹⁰⁴ Там же. Т. 31. Л. 549–551.

¹⁰⁵ Стрижов И. Н. Газовое дело на грозненских нефтяных промыслах // Нефтяное хозяйство. 1926. №. 11–12. С. 702.

¹⁰⁶ ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 30. Л. 31.

¹⁰⁷ Схематично режим месторождения определяется характером движущей силы нефти в пласте: либо это – давление растворенного газа (тогда фонтаны быстротечны, как чаще всего было в «Азнефти»), либо – давление подземных вод, подпирающих нефтяную залежь по краям (тогда фонтаны

сохраняются длительный период, так чаще всего было в «Грознефти»). Чрезмерный отбор нефти из «фонтанного» пласта ведет к преждевременному проходу воды по наиболее проницаемым участкам и приводит к «запечатыванию» нефти в менее проницаемых участках – целиках – и обводнению добываемой продукции.

¹⁰⁸ ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 45. Л. 375.

¹⁰⁹ Шаттенберг С. Инженеры Сталина... С. 187.

¹¹⁰ Даже находясь в застенках, геолог Н. Т. Линдтроп говорил: «Я снова настойчиво призываю к осторожному и более медленному темпу эксплуатации Новогрозненского района. Если же высокие темпы все-таки нужны, и государству в ближайшие годы необходимо из Грозненского района взять большие количества нефти, то это сделать придется, но одновременно с этим следует поставить вопрос о возможности переброски в последующее время на Грозненские заводы (если не выгоднее их вообще закрыть) соответствующего количества нефти из других районов» (ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 22. Л. 153).

¹¹¹ Вот как описал этот момент один из инженеров Туапсинского строительства Ю. В. Мельницкий: «Весьма серьезными моментами, глубоко отразившимися на ходе работ строительства, а также и на технике всех его участников, это были: комиссии РКИ под председат. т. Викснина и чистка аппарата зимой 28/29 г., на значении коих я считаю необходимым остановиться подробнее, может быть, мои соображения по этим вопросам будут полезны для дальнейших обследований подобного рода и выводов из них. Комиссия Викснина приехала в Туапсе вместе с Краевой рабочей контрольной комиссией в половине апреля 1928 г., когда весь состав строительства, окрыленный успехами предыдущего года, готовился к разворачиванию работ этого года с еще более повышенным темпом. При других условиях, я убежден, что обе комиссии пришли бы к совершенно иным выводам, чем к тем, которые мы услышали. Это объясняется тем, что в этот момент было в самом разгаре Шахтинское дело, был провозглашен лозунг – “самокритики” и была дана директива подходить к инженерно-техническим работникам с “здоровой” критикой. В то же время на большом рабочем собрании т. Виксинин окрестил нас строителей громогласно – “Сукиными детьми”. Немудрено, что после всего этого взбудораженная и встревоженная рабочая масса, по-своему понявшая провозглашенные лозунги, стала пользоваться ими совсем не в том направлении, как это следовало бы для пользы дела. Дисциплина резко упала, десятники и техники боялись делать замечания рабочим, отчето ухудшилось качество работ и производительность труда. Комиссия РКК [Рабочая контрольная комиссия] была засыпана горой заявлений от рабочих о замеченных ими дефектах в строительстве. В то же время Комиссия Викснина занялась, главным образом, не текущими вопросами строительства, а выяснением вопросов о правильности самой идеи постройки завода в Туапсе, выбора места под отдельные сооружения, надежности их, порядка и законности утверждения смет и чертежей с проектами, достаточности геологического обследования района и т. п. Выводы, к которым пришли обе комиссии, не были нам сообщены заблаговременно и мы услышали их впервые уже на широкой рабочей конференции, когда не было ни времени, ни возможности

представить свои документальные возражения» (ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 35. Л. 33–34).

¹¹² К критике заводского строительства Азнефти // Азербайджанское нефтяное хозяйство. 1928. № 8–9. С. 4. См. также: Заявление М. В. Барина об Азнефтьстрое // Азербайджанское нефтяное хозяйство. 1928. № 11. С. 93.

¹¹³ Циркуляр № 223/ЭКУ, 23 августа 1928 г. // Епихин А. Ю., Мозохин О. Ю. ВЧК–ОГПУ... С. 495–496.

¹¹⁴ ЦА ФСБ. АСД Р-49379. Т. 1. Л. 8–9.

¹¹⁵ В материалах по реабилитации указано, что в отношении помощника главного инженера «Азнефтьстроя» по экономическим вопросам М. И. Иванова и главного бухгалтера «Азнефти» Э. М. Ливенталя «сведений о приведении в исполнение этой меры наказания не имеется» (ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 147).

¹¹⁶ Битеряков И. В боях за черное золото // Правда. 1931. 25 сентября. С. 3.

¹¹⁷ Письма И. В. Сталина В. М. Молотову. 1925–1936 гг.: Сб. док. М.: Россия Молодая, 1995. С. 216–217.

¹¹⁸ Например, в архивах Волгограда отложилась коллекция документов из описываемого здесь «дела нефтяников», хотя напрямую этот регион никакого отношения в то время к нефтяной промышленности не имел (сообщено В. Н. Косторниченко).

¹¹⁹ Б. Л. На конференции ИТС Союза горнорабочих // Азербайджанское нефтяное хозяйство. 1930. № 3. С. 118–120.

¹²⁰ Евдошенко Ю. В. Неизвестное «Нефтяное хозяйство». С. 158–159; Тихов Н. Откуда прорывы в заводском строительстве Грознефти // За нефтяную пятилетку. 1930. № 6–7. С. 17; Скороходов А. Ликвидируем последствия вредительства в нефтяной промышленности // Грозненский нефтяник. 1931. № 6–7. С. 21–26.

¹²¹ Губкин И. М. Сорвать строительство нефтяной промышленности вредителям не удалось // Известия. 1930. 25 ноября.

¹²² Основные показатели нефтепромышленности СССР за 1932 г. // Нефтяное хозяйство. 1933. № 1. С. 78.

¹²³ Письмо о нефтяных концессиях // Ленин В. И. Полное собрание сочинений. Т. 42. С. 335.

¹²⁴ Крылов А. П., Глаговский М. М., Мирчинк М. Ф., Николаевский Н. М., Чарный И. А. Научные основы разработки нефтяных месторождений. М.; Л.: Гостоптехиздат, 1948. С. 64–66; о критике советских концепций разработки нефтяных месторождений см.: Заключение Миннефтепрома СССР по материалам акад. А. П. Крылова. Для служебного пользования. 1980 г. (Личный архив профессора Г. Г. Вахитова); Щелкачев В. Н. История управления разработкой и история разработки нефтяных месторождений СССР и России. М.: Нефть и газ, 1998; Вахитов Г. Г. Полвека отечественной нефтедобычи: от взлета к падению // Нефть страны Советов. М.: Древлехранилище, 2005. С. 491–571.

¹²⁵ Ф. Э. Дзержинский – председатель ВЧК–ОГПУ, 1917–1926 гг. М.: МФД: Материк, 2007. С. 491.

¹²⁶ Хлевнюк О. В. Хозяин. С. 88–89.

¹²⁷ Лубянка. Сталин. С. 287.

¹²⁸ Хлевнюк О. В. Хозяин. С. 89.

¹²⁹ Цит. по: Баринов М. В. Итоги первой пятилетки и задачи Азнефти в 1933 году // Азербайджанское нефтяное хозяйство. 1933. № 2. С. 18.

¹³⁰ Об этом см.: Островский А. В. Кто стоял за спиной у Сталина? СПб.: ИД «Нева», 2002.

¹³¹ Записка В. Р. Менжинского и А. Л. Молочникова И. В. Сталину о деятельности «Интеллидженс-Сервис» // Лубянка. Сталин. С. 250–251.

¹³² ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 1. Ч. 1. С. 316.

¹³³ РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 162. Д. 9. Л. 33. URL: <http://sovdoc.rusarchives.ru> (дата обращения 4 июля 2013 г.).

¹³⁴ Евдошенко Ю. В. В. Н. Якубов – первый редактор журнала «Нефтяное хозяйство» // Нефтяное хозяйство. 2010. № 9. С. 124–126. URL: http://oil-industry.ru/Hist_Journ/index.php

¹³⁵ Ванников Н. В. Современное состояние и пятилетка роста инженерно-технических кадров нефтяной промышленности // Нефтяное хозяйство. 1930. № 4. С. 525.

¹³⁶ В 1929–1930 гг. предпринимаются экстренные меры по обучению «хозяйственников» на краткосрочных курсах или без отрыва от производства, назначению на производственные должности студентов старших курсов и ускорению выпуска молодых специалистов из вузов. Подобные меры будут предприниматься и в первой половине 1930-х гг.

¹³⁷ РГАЭ. Ф. 7735. Оп. 1. Д. 7. Л. 11, 49, 51.

¹³⁸ Положение молодых инженеров в Азнефти // Азербайджанское нефтяное хозяйство. 1928. № 6–7. С. 111.

¹³⁹ О приглашении иностранных специалистов // Нефтяной бюллетень. 1928. № 19. С. 15; № 20. С. 15; О пополнении инженерных кадров иностранными специалистами // Нефтяной бюллетень. 1928. № 23. С. 2–3. Эта тема остается до сих пор неразработанной в историографии советской нефтяной промышленности.

¹⁴⁰ «Самостоятельности нет». С. 31.

¹⁴¹ Матвейчук А. А. Химия как образ всей жизни // Нефть России. 2012. № 11. С. 116–117; Евдошенко Ю. В. А. Н. Саханов – директор НИИ «Грознефти» им. И. В. Косиора // Нефтяное хозяйство. 2011. № 10. С. 124–126. URL: http://oil-industry.ru/Hist_Journ/index.php

¹⁴² ЦА ФСБ. АСД Р-45122. Т. 31. Л. 504–505.

¹⁴³ О нем см.: Евдошенко Ю. В. Н. Т. Линдтроп – открыватель водонапорного режима в Грозном // Нефтяное хозяйство. 2010. № 6. С. 124–126. URL: http://oil-industry.ru/Hist_Journ/index.php

¹⁴⁴ Гурвич Вениамин Львович (1898–1956) – советский химик, специалист в области нефтепереработки, сын известного российского химика-органика Л. Г. Гурвича, кандидат технических наук. В 1921 г. окончил Азербайджанский гос. университет, работал в Центральной химической лаборатории «Азнефти», один из конструкторов советской трубчатой печи для получения масел в условиях вакуума; в начале 1930-х гг. – в Центральном институте авиационных топлив и масел (ЦИАТИМ), некоторое время был начальни-

ком опытно-экспериментального цеха; с 1940 г. – в Московском нефтяном институте (МНИ) им. И. М. Губкина.

¹⁴⁵ Тиличев Мстислав Дмитриевич – советский ученый, специалист в области нефтепереработки. В 1923 г. окончил Московский университет, работал в Центральной лаборатории «Грознефти» под руководством А. Н. Саханова, в соавторстве с которым написал одно из первых советских исследований по крекингу «Крекинг в жидкой фазе» (1928). Работал в крекинговом отделении ГрозНИИ, некоторое время возглавлял его; с начала 1930-х гг. – в Москве, работал в ЦИАТИМ, затем во Всесоюзном научно-исследовательском институте по переработке нефти. Преподавал в МНИ им. И. М. Губкина.

¹⁴⁶ Прозументик Роберт Самуилович – инженер, с 1923 г. работал на нефтеперегонных заводах «Азнефти», в начале 1930-х гг. несколько раз был в США, в 1935 г. возглавил НПЗ им. Сталина в Баку, опубликовал несколько книг об американском оборудовании и технологиях нефтепереработки, до апреля 1937 г. – управляющий трестом «Азнефтезаводы». Арестован и, вероятно, расстрелян.

¹⁴⁷ Кеворков Христофор Эммануилович – инженер, специалист в области нефтепереработки. В начале 1930-х гг. вернулся из США, в 1932–1936 гг. возглавлял крекинг-завод в Грозном, в 1937 г. был управляющим трестом «Нефтепроект», в том же году был назначен главным инженером – начальником Заводского отдела Главнефти НКТП СССР. В декабре 1937 г. был переведен в трест «Грознефтезаводы». По данным К. И. Джафарова, был арестован НКВД и осужден на 8 лет лагерей, вернулся в Грозный в 1948 г. (Джафаров К. И. История Грозненских нефтяных промыслов. М.: Газойл-пресс, 2010. С. 262).

¹⁴⁸ «Самостоятельности нет». С. 28–29.

¹⁴⁹ РГАЭ. Ф. 3139. Оп. 1. Д. 396. Л. 88.

¹⁵⁰ РГАСПИ. Ф. 85. Оп. 1. Д. 85. Л. 473.

¹⁵¹ Евдошенко Ю. В. Неизвестное «Нефтяное хозяйство». С. 208–235.

¹⁵² Мелия А. А. Мобилизационная подготовка народного хозяйства СССР. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. С. 229–297.

¹⁵³ Шишкин В. А. Русская техническая интеллигенция и свертывание нэпа (трагическая судьба члена-корреспондента РАН В. Е. Грум-Гржимайло) // Деятели русской науки XIX–XX веков. Вып. 2. СПб.: Дмитрий Буланин, 2000. С. 146.

¹⁵⁴ Любопытно, что до сентября 1930 г. тема внутрипартийной борьбы не присутствовала в показаниях арестованных инженеров, но в период раскручивания дел «Трудовой крестьянской партии» и «Промпартии» (лето–осень 1930 г.) она нашла свое отражение в показаниях. «Особенно были сильны надежды на раскол в партии, – говорил в октябре 1930 г. арестованный Б. П. Фрадкин. – Всякое выступление Троцкого, правых – приветствовалось» (ЦА ФСБ. АСД Р-40225. Т. 34. Л. 48). Также в показаниях появляется отсутствовавшая ранее связь нефтяников-«вредителей» и «Промпартии». Например, арестованный в сентябре 1930 г. проф. Н. Н. Смирнов уже обозначался не только как член «вредительской организации» нефтяников, но и «Промпартии» (ЦА ФСБ. АСД Р-41182. Т. 20. Л. 7).

¹⁵⁵ РГАСПИ. Ф. 17. Оп. 162. Д. 9. Л. 53. URL: <http://sovdoc.rusarchives.ru>
(дата обращения 4 июля 2013 г.).

¹⁵⁶ О деле нефтяников-«вредителей» 1933 г. см.: Евдошенко Ю. В. Неизвестное «Нефтяное хозяйство». С. 161–167.

¹⁵⁷ «Самостоятельности нет». С. 31.

За фасадом сверхцентрализации: влияние борьбы ведомств на конверсию и реконверсию в СССР в середине 1940-х гг.

***Аннотация:** В статье рассмотрены сценарии межведомственных конфликтов в советском руководстве, возникших в ходе проведения конверсии и реконверсии. Показаны основные участники, процедуры, стратегии таких конфликтов. Рассмотрено, какие изменения произошли в этой области после мая 1945 г. Делается вывод, что межведомственные конфликты были одной из движущих сил процессов конверсии и реконверсии. В результате в их осуществлении большую роль играли руководители среднего звена: главы отраслевых ведомств, предприятий, советские и партийные руководители.*

***Ключевые слова:** советская система управления, военная промышленность, промышленность боеприпасов, конверсия, Госплан, децентрализация управления.*

У современных исследователей советского периода существует различие во взглядах на характер советской системы управления в сталинский период, в том числе в 1940-е гг. Некоторые из них склонны видеть в советской системе только жесткую вертикаль власти с четким исполнением идущих сверху приказов. Так, автор монографии о советской системе управления в период войны В. В. Черепанов определил следующие особенности функционирования механизма государственного управления в эти годы: «Централизация управления и усиление общесоюзного начала в системе власти, безмерная концентрация власти в центре, ужесточение административно-командных методов и авторитарного стиля руководства»¹. Такой взгляд в определенной мере может рассматриваться как продолжение советской исторической традиции, для которой было характерно всяческое подчеркивание огромной

* Ермолов Арсений Юрьевич – кандидат исторических наук, доцент кафедры социальной истории Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

роли партийного руководства (часто без конкретных указаний на персоналии и должности). Относительно сдержанное выражение этой позиции можно найти, например, в до сих пор не потерявшей своего научного значения книге Е. Я. Чадаева², более акцентированное – в работе «Итоги и уроки Великой Отечественной войны» Г. А. Деборина и В. С. Тельпуховского³. Сейчас абстрактное партийное руководство сменилось конкретными указаниями на И. В. Сталина, который рассматривается в первую очередь как глава государства, а не партийный лидер.

Другие, признавая высокую степень централизации управления, даже «сверхцентрализацию», видят более сложную картину. Например, О. В. Хлевнюк отмечает, что «централизация военного времени парадоксальным образом совмещалась с некоторым расширением оперативной самостоятельности управленцев всех уровней»⁴. Более того, в результате этого «в определенной мере можно говорить о возрождении в годы войны элементов того “коллективного руководства”, которое существовало в Политбюро в начале 1930-х годов»⁵.

В данной ситуации мы сталкиваемся с таким неоднозначным явлением, как «ведомственность», т. е. самостоятельные действия руководителей ведомств, направленные на защиту интересов порученных им организаций (которые, разумеется, во многом совпадают с интересами самих этих руководителей). Выступая защитниками ведомственных интересов, руководители выстраивают взаимоотношения с другими высокопоставленными фигурами в руководстве страны. Это могут быть взаимоотношения по схеме «клиент – патрон», возникавшие, например, между представителями приближенного к вождю круга, такими как Л. П. Берия или В. М. Молотов, и руководителями «обычных» наркоматов. Это могут быть согласованные действия ведомств со схожими интересами. Это может быть, напротив, соперничество между руководителями ведомств, конкурирующими за ресурсы, рабочую силу, производственные мощности. Это может быть конфликт между ведомствами, интересы которых противоположны. В результате возникает сложная структура взаимоотношений, не всегда совпадающая со схематичным распределением руководителей и подчиненных.

В этой статье я намерен показать, насколько в середине 1940-х гг. взаимоотношения, складывавшиеся между ведомствами, оказывали воздействие на проведение государственной поли-

тики. В качестве примера предлагается рассмотреть такое важное для судьбы страны мероприятие, как конверсия и реконверсия военной промышленности в последний период Великой Отечественной войны и сразу после ее завершения. Следует указать, что на позицию ведомств в процессе ее проведения уже обратили внимание в своей вступительной статье к сборнику документов о конверсии В. С. Лельчук и М. А. Молодцыгин⁶, однако, как представляется, они осветили проблему однобоко, увидев только сопротивление ведомств перестройке промышленности.

Здесь необходимо дать некоторое терминологическое пояснение. Под конверсией принято понимать перестройку производства на новый вид продукции (при этом не обязательно с военной на гражданскую), под реконверсией – возврат к производству прежней продукции (например, предприятие, производившее ранее гражданскую продукцию, а затем перестроенное в ходе войны на военное производство, вновь возвращается к прежним занятиям). Поскольку в послевоенном СССР имели место оба процесса (в том числе, например, освоение гражданской продукции на предприятиях, ранее никогда не производивших ничего, кроме вооружения или боеприпасов), то я решил употреблять и тот, и другой термины вместе.

Первые конфликты между ведомствами по вопросам конверсии и реконверсии начались еще до окончания войны. В основном они концентрировались вокруг судьбы предприятий, производящих элементы боеприпасов. Дело в том, что производство боеприпасов наиболее широко охватило советскую промышленность: в 1944 г. в него было вовлечено 983 предприятия⁷. Из этого числа только 128 были подчинены «профильному» Наркомату боеприпасов (обеспечивая при этом больше половины валового выпуска продукции). Остальные входили в состав 56 других ведомств. Для большинства из этих предприятий производство элементов боеприпасов было дополнительным заданием, от которого они и руководители их ведомств хотели бы при удобном случае отказаться. В 1944 г. такие удобные случаи начали появляться, т. к. война успешно шла к завершению, а «ядро» промышленности боеприпасов (т. е. предприятия НКБ) успешно наращивало производство за счет роста эффективности. Это создавало благоприятные условия для того, чтобы ведомства начали поднимать вопросы о снятии с отдельных предприятий обязанностей по производству элементов боеприпасов.

Чаще всего с реконверсионной инициативой выступали сами руководители отраслевых ведомств. В качестве обоснования они обычно выдвигали потребность в людях и оборудовании для наращивания производства своей основной продукции. Например, нарком нефтяной промышленности Н. К. Байбаков просил освободить свои предприятия от части порученного им производства боеприпасов для того, чтобы иметь ресурсы для развития нефтедобычи в 1945–1946 гг.

Иногда в качестве инициаторов реконверсии выступали региональные партийные или советские руководители. В этом случае они мотивировали свои предложения потребностью их регионов в восстановлении и развитии инфраструктуры, которой с начала войны не уделяли внимания. Например, председатель Мосгорисполкома Г. М. Попов обратился с предложением освободить от производства элементов боеприпасов в интересах нужд города Москвы ряд предприятий, в том числе мастерские Москультипрома, «Дормехпарк», авторемонтные мастерские, мастерские благоустройства и завод «Водоприбор»⁸. Уже сами названия этих предприятий указывают нам на причину, по которой Попов поднимал вопрос об их освобождении.

У некоторых отраслей могли найтись и свои относительно влиятельные лоббисты. Например, для угольной отрасли такую роль играл А. Д. Панов. Будучи одновременно и заместителем председателя Госплана Н. А. Вознесенского, и заместителем члена ГКО Л. П. Берии, он находился в центре одного из узлов межведомственных противоречий, включавшего Наркомуголь, НКВД, Наркомат боеприпасов, а также «профильные» отделы Госплана. Результатом такого положения стала жалоба Вознесенскому на его действия со стороны другого заместителя председателя Госплана, Н. А. Борисова, курировавшего промышленность боеприпасов. В ней Панов обвиняется в том, что, вопреки запрещению для начальников отделов и заместителей председателя Госплана входить в правительство с предложениями об освобождении предприятий от производства боеприпасов, он неоднократно вносил в ГКО проекты таких постановлений. Последнее предложение Панова, спровоцировавшее жалобу Борисова, касалось проекта постановления об увеличении добычи печорских углей, в котором предусматривалось освобождение от производства боеприпасов Кунгурской и Кировской ИТК НКВД⁹.

Неизвестно, последовала ли на эту жалобу какая-то реакция Вознесенского. В любом случае, положение Панова в Госплане оставалось неизменным вплоть до рокового для его карьеры «дела Госплана», а, как мы увидим несколько ниже, его предложение о сокращении производства боеприпасов в Кунгурской и Кировской ИТК было принято ГКО.

Инициаторы направляли свои предложения кому-либо из более влиятельных высокопоставленных руководителей СССР. Обычно это были три члена ГКО, так или иначе связанные с работой тяжелой промышленности: Л. П. Берия, Г. М. Маленков и Н. А. Вознесенский. Дальше, если адресат считал нужным дать делу ход, конверсионные предложения попадали в отдел боеприпасов Госплана, который ставил о них в известность также и Наркомат боеприпасов, возглавляемый Б. Л. Ванниковым. Эти две инстанции обычно выступали единым фронтом и в большинстве случаев возражали против внесенных предложений либо вносили свои контрпредложения, предполагавшие снижение производства боеприпасов в более ограниченных масштабах.

Хотя Наркомат боеприпасов и отдел боеприпасов Госплана были безусловно заинтересованы в сохранении в отрасли производственных мощностей, далеко не всегда их аргументацию можно отметить как проявление бюрократической изворотливости в попытке защитить интересы своих ведомств. Многие их аргументы кажутся вполне обоснованными. Особенно это касается порождавшего много конфликтов производства реактивных снарядов. Дело в том, что производство реактивных снарядов было развернуто уже в период войны. До войны не существовало «кадровых» военных заводов, которые специализировались бы на этом виде боеприпасов. Поэтому все производство реактивных снарядов велось на мобилизованных производственных мощностях, выпускавших до войны гражданскую продукцию. Реактивные снаряды были разделены на несколько относительно простых деталей, и их производство было распределено по разным заводам. Возникла довольно сложная система кооперации. Значительная часть из входивших в нее предприятий не была подчинена Наркомату боеприпасов. Когда контролирующие их ведомства начали выступать с конверсионными предложениями, то тем самым они выдергивали отдельные звенья из производственной цепочки, и Госплану все труднее и труднее становилось компенсировать эти потери, перераспределяя производственные задания.

Наконец, если инициаторам конверсионных предложений и их высоким покровителям удавалось преодолеть сопротивление Наркомата боеприпасов и отдела боеприпасов Госплана, то принималось постановление ГКО (подписанное председателем ГКО И. В. Сталиным) либо распоряжение ГКО (подписанное заместителем председателя ГКО Л. П. Берией). Отдельно стоит отметить колоссальный объем бумаг, который ежедневно оказывался на столе у Сталина. Сам этот факт общеизвестен, но когда реально сталкиваешься с тем, какой объем информации проходил через диктатора только по линии ГКО, возникают сомнения: насколько он реально с ними знакомился? Не находилось ли решение вопроса во многих случаях в руках тех, от кого Сталин получал эти проекты, т. е. все того же ближайшего окружения вождя, «руководящей пятерки» и т. п.?

Постановления ГКО порой сами своими формулировками оставляли пространство для новых конфликтов между ведомствами. Часто они ставили условием освобождения предприятия от производства элементов боеприпасов то, что это производственное задание будет передано кому-то другому (обычно не указывалось, кому). Видимо, таким способом Сталин предполагал лимитировать начавшиеся конверсионные процессы ростом эффективности производства в промышленности боеприпасов.

В качестве примера последующей корректировки постановления ГКО в результате ведомственного компромисса может служить история освобождения от производства боеприпасов Кунгурской и Кировской ИТК (исправительно-трудовых колоний). После того как 18 января 1945 г. было принято предложенное Пановым постановление ГКО «О мероприятиях по развитию добычи угля и новом шахтном строительстве в Печорском бассейне в 1945 г.», НКВД в лице заместителя наркома А. П. Завенягина безуспешно пытался найти предприятия, которые взяли бы на себя снимаемое с их ИТК производство элементов боеприпасов. В результате через месяц заинтересованные стороны вынуждены были найти между собой компромисс, изложением которого стало письмо Л. П. Берии от Завенягина, Борисова и Панова:

«Постановлением ГОКО № 7346 от 18 января 1945 года “О мероприятиях по развитию добычи угля и новом шахтном строительстве в Печорском бассейне в 1945 г.”, поручено т.т. Завенягину, Борисову и Панову в декадный срок разработать и представить предложение о постепенном освобождении Кунгурской

колонии № 3 и Кировской колонии № 4 НКВД от производства боеприпасов с целью перевода их на производство горно-шахтного оборудования после того, как снимаемые с производства количества боеприпасов будут размещены на других предприятиях¹⁰.

Рассмотрев этот вопрос с заинтересованными наркоматами докладываем:

Увеличить производство корпусов 82 мм и 120 мм мин на других предприятиях промышленности, в связи с тем, что в плане на 1 квартал 1945 г. утвержденном ГОКО от 18.1. с.г. производство мин предусмотрено в максимальных количествах, не представляется возможным.

Исходя из утвержденного ГОКО плана производства корпусов 82 мм и 120 мм мин, задание Кунгурской и Кировской колониям НКВД по выпуску корпусов этих мин можно сократить с 1 апреля 1945 года до 50 % по сравнению с планом 1 квартала с.г. (Кунгурская колония выпускает – 45 тыс. штук корпусов 120 мм мин и Кировская колония – 70 тыс. штук корпусов 82 мм мин в месяц.

Просим Вашего согласия на внесение указанных изменений в проект плана производства боеприпасов на II квартал 1945 года»¹¹.

Адресат поставил на письме резолюцию: «Согласен».

Таким образом, окончательное решение о форме и степени выполнения постановления, принятого ГКО, определилось в ходе согласования интересов затронутых им ведомств.

После победы над Германией характер межведомственных конфликтов изменился. Волновавшие прежде многих советских руководителей вопросы о том, как избавиться от закрепленных за предприятиями их ведомств заданий по производству боеприпасов были сняты постановлением ГКО от 26 мая 1945 г. № 8804 «О мероприятиях по перестройке промышленности в связи с сокращением производства боеприпасов»¹². Но это не привело к ослаблению межведомственной борьбы. Напротив, она только активизировалась.

В связи с окончанием войны встал вопрос о том, как быть со сформировавшимися в период войны хозяйственными связями, обеспечивавшими военную промышленность полуфабрикатами и материалами. Многие ведомства желали переориентировать эти потоки в других направлениях. При этом они не собирались считаться с тем, что в 1945 г. плановые задания по ряду позиций, например, по производству бронетанковой техники, еще остава-

лись довольно высокими. Обширная переписка возникла в связи с подготовкой постановления о материально-техническом снабжении танковой промышленности в III квартале 1945 г.¹³ Создается впечатление, что каждый пункт проекта этого постановления был оспорен. Почти каждое из затрагиваемых постановлением ведомств потребовало снижения или прекращения поставок предприятиям НКТП. Некоторые из требований были выдержаны в довольно эмоциональном тоне. Например, Наркомат станкостроения жаловался, что НКТП пытается превратить их ведомство в свой инструментальный цех, тем самым не давая технологически развиваться остальным отраслям.

Но наиболее острая борьба развернулась по вопросу о судьбе производственных мощностей военно-промышленных наркоматов. Значительная часть предприятий этих ведомств была передана в их состав во время войны, а ранее подчинялась «гражданским» наркоматам. Особенно запутанной была ситуация в восточных районах страны, поскольку там предприятия передавались для размещения эвакуированных с запада военных заводов, и в результате их слияния фактически возникали новые предприятия, послевоенную судьбу которых следовало решить. Впрочем, для большинства других предприятий возвращение к ситуации мая 1941 г. тоже было невозможно, т. к. они существенно изменились в течение войны. Другим обострявшим борьбу фактором была неопределенность, связанная с отсутствием в 1945 г. централизованной конверсионной программы. Вплоть до принятия нового пятилетнего плана вопрос о будущем профиле предприятий военной промышленности никак не был решен. Возврат к ситуации 1941 г., который, судя по постановлениям ГКО № 8803 и № 8804, предполагало высшее руководство, был на практике в большинстве случаев невозможен или нежелателен. Нужно было искать новые пути, и до конца 1945 г. руководители отраслей и предприятий имели в данном вопросе определенное «окно возможностей».

В качестве примера межведомственного конфликта этого периода рассмотрим споры, шедшие вокруг послевоенной судьбы завода № 557 (Московский завод им. Войкова). Это предприятие, производившее до войны отопительные радиаторы, во время войны освоило производство 76-мм снарядов. 8 июня 1945 г. нарком промышленности стройматериалов Л. Соснин направил по поводу его судьбы письмо Н. А. Вознесенскому, требуя передать его из Наркомата боеприпасов в Наркомат стройматериалов.¹⁴

Предложения Соснина вызвали ответную реакцию со стороны наркома боеприпасов Б. Л. Ванникова и поддержавшего его заместителя председателя Госплана Н. А. Борисова, которые направили Вознесенскому свое письмо с возражениями. В них они указывали, что оборудование, необходимое для производства радиаторов, и наиболее опытные кадры были в 1942 г. переданы другим предприятиям, а вместо него на заводе было установлено специальное оборудование, предоставленное НКБ. Поскольку, по мнению Борисова и Ванникова, полностью изменился профиль завода, а организованное на нем производство корпусов снарядов основано на передовой высокопроизводительной технологии, они считают нецелесообразным возвращение его в состав Наркомстройматериалов и восстановление довоенного профиля предприятия. Вместо этого они предложили свой проект конверсии завода, предполагавший восстановление производства радиаторов, но в значительно меньших масштабах, а также организацию производства тубингов для московского метро, судовых иллюминаторов, цепей Кейстона, а также деталей насосов¹⁵.

Аргументы в пользу сохранения производства снарядов из сталлистого чугуна были довольно уязвимы, т. к. боеприпасы из сталлистого чугуна производились в качестве вынужденной меры в период войны и необходимость в продолжении их производства в период мирного времени вызывает сомнения. Но наряду с этими старыми аргументами уже появляются новые, более веские доводы: собственные конверсионные планы. Хотя в этот раз предприятие удалось удержать за собой, в начале августа Борисову и Ванникову пришлось отражать новую атаку на завод им. Войкова. На этот раз она была вызвана поднятым в ГКО вопросом о возобновлении на заводе производства отопительных котлов. В ответ Ванников и Борисов направили новое письмо, на этот раз его адресатом стал Л. П. Берия. В нем они, во многом повторяя аргументацию предыдущего письма, убеждали, что профиль завода теперь не соответствует выполнявшимся им до войны задачам. Но, чувствуя, что прежние аргументы уже могут оказаться недостаточными, к ним добавляется новый конверсионный проект, который предполагается реализовать на заводе: производство судовых дизелей мощностью 80 лошадиных сил¹⁶.

По схожему сценарию развернулась борьба вокруг Мариупольского завода им. Ильича, до войны подчиненного Наркомату черной металлургии, а затем перешедшему под контроль Наркомата

танковой промышленности. Этот завод производил бронелист и литые детали из броневой стали. 10 сентября 1945 г. Народный комиссар черной металлургии И. Ф. Тевосян обратился за помощью к Г. М. Маленкову, написав ему письмо, в котором просил вернуть завод его наркомату, поскольку после войны завод остался одним из крупнейших металлургических производств Украины и он тесно связан с остальной южной металлургией. Наркомчермет снабжал его всеми видами металлургического сырья: железной рудой, флюсами, коксом, огнеупорами и ферросплавами. На этом основании Тевосян считал необходимым передать завод его ведомству¹⁷.

В ответ нарком танковой промышленности В. А. Малышев обратился за помощью к Л. П. Берии. В письме он в противовес Тевосяну выдвигает следующую аргументацию: 80 % товарной продукции завода идет на нужды НКТП. На заводе развертывается производство железнодорожных цистерн, предполагается возобновление производства судовой брони, что в перспективе будет поглощать всю оставшуюся продукцию листовых станков. «Таким образом, в 1950 году завод имени Ильича из чисто металлургического завода превращается в крупнейший комбинат машиностроения и производства бронезделий с собственной металлургической базой. Исходя из изложенного Наркомтанкопром считает, что нет никаких оснований для передачи Мариупольского завода имени Ильича в систему Наркомчермета»¹⁸. Как и в случае московского завода им. Войкова, наличие собственной, успешно осуществляемой конверсионной программы стало одним из аргументов в пользу сохранения завода в составе НКТП. Позицию Малышева поддержал заместитель председателя Госплана П. И. Кирпичников¹⁹.

Какие выводы можно сделать из анализа всего комплекса документов о межведомственной борьбе, развернувшейся вокруг перераспределения производственных мощностей? Она проходила по схеме, в ряде черт похожей на описанную выше схему борьбы за освобождение от производства элементов боеприпасов. Были инициаторы (как и ранее, отраслевые и региональные руководители), которые обращались за поддержкой к влиятельным фигурам в высшем руководстве (все те же Берия, Маленков, Вознесенский). Наркомат боеприпасов и отдел боеприпасов Госплана, как и ранее, пытались отражать эти нападения, подбирая собственные контраргументы.

Главным же отличием стало появление нового типа аргументации. Поразительно быстрым образом как защитники, так и «атакующие» начинают использовать в качестве ключевого довода конверсионные программы, которые могут быть реализованы в случае перехода предприятия под их контроль (или сохранения под их контролем). При этом если для «атакующих», в роли которых выступали ведомства невоенной промышленности, такая аргументация выглядит очевидной, принятие ее на вооружение «обороняющейся» стороной представляется довольно неожиданным ходом. Возможно, в данном случае руководители военной промышленности начали действовать по принципу «если что-то нельзя предотвратить, это надо возглавить». Не имея возможности предотвратить осуществление конверсии и желая сохранить хотя бы отчасти свое прежнее влияние на советскую экономику, они быстро осознали, что добиться этого можно, только самому став активным проводником политики конверсии. Особенно важно, что такая позиция руководителей военной промышленности неизбежно должна была затронуть почти все подчиненные им предприятия, а не только те, вокруг которых реально развернулась межведомственная борьба. Ведь в большинстве случаев у советских заводов, выпускавших в мае 1945 г. военную продукцию, можно было найти какие-то предлоги для инициирования борьбы за изменение их ведомственной подчиненности, как в ведомственной истории предприятия (или даже одного из предприятий, вошедших в его состав), так и в прежнем профиле продукции. Такое положение должно было заставлять руководителей искать пути конверсии производства, не дожидаясь предъявления претензий со стороны соперников, находить новые виды гражданской продукции, компенсируя тем самым первоначальное отсутствие централизованно утвержденного плана. Разумеется, не все отрасли военной промышленности были затронуты этим процессом в одинаковой степени. В меньшей степени это касается авиационной промышленности, чем, возможно, отчасти объясняются более низкие темпы и незавершенный характер ее конверсии.

Следует признать, что в данном случае «ведомственность» и порожденная ею межведомственная борьба оказались на пользу стране и обществу. Вопрос о том, было ли это случайным совпадением или результатом сознательной политикой И. В. Сталина, умело направившего энергию борьбы в нужное русло, неизбежно останется открытым. И, конечно, нельзя отрицать, что такого эф-

факта не получилось бы, не будь у высшей государственной власти возможности и готовности реально перераспределять производственные мощности между ведомствами, т. е. описанные выше процессы не могут рассматриваться как полностью противоположные «сверхцентрализации», и, напротив, были с ней тесно связаны.

Таким образом, можно констатировать, что межведомственная борьба стала одной из движущих сил процесса конверсии и реконверсии в середине 1940-х гг. в СССР. В определенной степени это довод в пользу необходимости более объемного, более комплексного восприятия процессов, происходивших в советской системе управления. Невозможно отрицать наличия в ней «сверхцентрализаторской» тенденции. Но нельзя отбрасывать и другие существовавшие в ней течения, поскольку они тоже оказывали влияние на ход событий. Следует обращать внимание не только на верхушку управленческой пирамиды, но и на другие ее слои. Они не только вносили искажения или срывали планы, идущие сверху, но и сами инициировали важные процессы.

Примечания

¹ Черепанов В. В. Власть и война: Сталинский механизм государственного управления в Великой Отечественной войне. М., 2006. С. 491.

² Чадаев Е. Я. Экономика СССР в годы Великой Отечественной войны (1941–1945 гг.). М., 1985. С. 440–478.

³ Деборин Г. А., Тельпуховский В. С. Итоги и уроки Великой Отечественной войны. М., 1970. С. 291–328.

⁴ Хлевнюк О. В. Хозяин. Сталин и утверждение сталинской диктатуры. М., 2010. С. 455.

⁵ Там же.

⁶ Послевоенная конверсия: К истории «холодной войны»: Сб. документов / отв. ред. В. С. Лельчук; сост. М. А. Молодцыгин. М., 1998.

⁷ Российский государственный архив экономики (далее – РГАЭ). Ф. 4372. Оп. 94. Д. 313. Л. 169–165.

⁸ РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 94. Д. 307. Л. 230.

⁹ Там же. Л. 3

¹⁰ Так в документе.

¹¹ Там же. Л. 190.

¹² Российский Государственный архив социально-политической истории (далее – РГАСПИ). Ф. 644. Оп. 1. Д. 420. Л. 81–90.

¹³ Обширная переписка на эту тему содержится в: РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 94. Д. 329.

¹⁴ РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 94. Д. 308. Л. 35.

¹⁵ Там же. Л. 38–37.

¹⁶ Там же. Л. 184–185.

¹⁷ РГАЭ. Ф. 4372. Оп. 94. Д. 327. Л. 113.

¹⁸ Там же. Л. 112.

¹⁹ Там же. Л. 114.

**«Последний сталинский голод»:
кризис продовольственного обеспечения в СССР
начала 1950-х гг.**

***Аннотация:** В статье рассмотрено социально-экономическое положение СССР первой половины 1950-х гг. в аспекте народного потребления. Отмечается, что в указанный период имел место масштабный кризис продовольственного производства, снабжения и потребления, который стал результатом как экзогенных (прежде всего погодных) факторов, так и государственной политики в аграрной сфере. Этот кризис вызвал недовольство населения, грозившее серьезными политическими последствиями, и вынудил руководство страны предпринять энергичные меры по выправлению положения. Однако к концу пятой пятилетки (1955) кризис преодолеть не удалось, что вызвало новую волну недовольства действиями руководства страны.*

***Ключевые слова:** СССР, КПСС, продовольствие, аграрная сфера, пятилетка, кризис, снабжение, политика, торговля, колхоз.*

Изучению голода и кризисов продовольственного снабжения в СССР 1920–1940-х гг. посвящен большой массив научной литературы. Основное внимание уделяется прежде всего годам голода, повлекшим за собой многомиллионные человеческие жертвы и нанесящим сильный удар по всем сферам жизни страны (1921–1922, 1931–1933, 1946–1948). Не остались без внимания и годы продовольственных затруднений – т. е. «кризисы снабжения», регулярно имевшие место в первые десятилетия советской истории (середина 1920-х, 1928–1929, 1936–1937, 1939–1940). В то же время, по сути, за рамками внимания исследователей остается продовольственное положение СССР в последние годы правления И. В. Сталина и первые годы после его смерти – в период, охватываемый пятой пятилеткой (1951–1955).

* Круглов Владимир Николаевич – кандидат исторических наук (Институт российской истории РАН).

Причины этого не вполне ясны. Можно предположить, что до сих пор действует установка, не располагающая к затрагиванию проблем в период «героического послевоенного восстановления народного хозяйства». Либо проблема обеспечения населения продуктами питания оказалась в тени изучения более значительных на первый взгляд тем: внешней политики, репрессий или закулисной борьбы в сталинском окружении в тот период.

Между тем первая половина 1950-х гг. характеризуется серьезным ухудшением в продовольственном положении страны. Это ухудшение можно даже назвать кризисом, поскольку ни одна из мер, предпринятых руководством страны, не привела к заметному улучшению положения. Фактически аграрная политика старого типа зашла в тупик. Продовольственные затруднения впервые за долгое время вызвали усиление недовольства населения, что переводило экономические затруднения в политическую сферу. В конечном счете именно угрожающее продовольственное положение в стране заставило обновленное, послесталинское руководство предпринять демонстративные решительные шаги по исправлению ситуации.

В статье охарактеризована ситуация в сфере обеспечения продовольствием населения СССР в первой половине 1950-х гг., изучены причины сложившегося положения, меры власти, направленные на его улучшение, и их результаты в рассматриваемый период.

Итоги четвертой пятилетки

В 1950 г. завершилась четвертая пятилетка, выполненная, как сообщало Центральное статистическое управление при СМ СССР, «досрочно и с превышением». Однако даже официальные итоги признавали, что продукция земледелия всех категорий хозяйств составила лишь 97 % от уровня 1940 г.¹ Основные плановые задания выполнены не были. Так, посевная площадь под всеми видами зерновых культур относительно 1940 г. сократилась со 110,5 до 102,9 млн га. Сообщалось, что «получен хороший урожай зерновых культур», однако валовой сбор составил 124,6 млн т вместо намеченных 127 млн. Здесь надо указать, что был объявлен так называемый биологический урожай – подсчитывалось то, что выросло. В конце 1950-х гг., во время подготовки первого сборника «Сельское хозяйство СССР», прежние цифры «на корню» были

по указанию тогдашнего партийного лидера Н. С. Хрущева пересчитаны в так называемый амбарный урожай – то, что свезено в хранилища. Оказалось, что собрали в 1950 г. 81,2 млн т. Это ниже как показателя 1940 г. (95,6 млн), так и даже результата 1913 г. (86 млн)². Урожайность с гектара на 1950 г. планировалась в 12 ц – реально же составила 7,4 ц при том, что год был удачный и «получен хороший урожай зерновых культур»³. По РСФСР валовой сбор зерна в весе после доработки составил 46,8 млн т – хуже, чем в 1937 г. (70,4 млн) и 1928 г. (50 млн)⁴.

С поголовьем крупного рогатого скота дело обстояло плачевно: план предусматривал его рост до 15,3 млн голов, в наличии же оказалось 13,7 млн (при этом в 1940 г. – 20 млн)⁵. Соответственно, не был выполнен план пятилетки по производству мяса (96 %) и молока.

Нужно отметить, что эти данные приобретают особое звучание, если учесть следующее: 51 % всей сельхозпродукции обеспечили приусадебные хозяйства жителей страны, занимавшие в целом лишь 2–3 % сельхозугодий (38 % дали участки колхозников, еще 13 % – рабочих и служащих). На эти же клочки земли приходилось аж 62 % продукции животноводства (колхозники – 46 %, рабочие и служащие – 16 %). Это средние значения – по отдельным регионам производство в частном секторе могло быть гораздо выше. Естественно, урожайность и продуктивность в 2–4 раза превышала аналогичные показатели колхозов и совхозов⁶.

В свете этого интересны следующие сопоставления по итогам 1950 г. Если 73 % рабочего времени колхозники тратили на общественные работы в колхозах, то денежных доходов от колхозов они получили 19,5 %. 17 % времени ушло на работы в личных приусадебных хозяйствах – а продажи их продукции дали 46,1 % доходов⁷.

Возвращаясь к плановым показателям, выясняем, что нечем было похвалиться пищевой промышленности. Например, производство растительного масла в 1950 г. составляло всего 819 тыс. т, причем половина его расходовалась на технические цели. Рыбы «при всех стараниях было добыто лишь 1,755 тыс. тонн. Такое количество не могло удовлетворить потребности рынка». Острой проблемой в те годы была и соль⁸. Объемы продаж продтоваров в целом по стране составляли лишь 94 % от уровня кризисного для торговли 1940 г., в том числе по продажам муки, хлеба и хлебобулочных изделий – 90 %, молока и молочных продуктов – 87 %⁹.

В таких условиях советское руководство вынуждено было признать, что «продовольственная проблема в стране не решена полностью»¹⁰. В первую очередь нерешенность сказывалась на основной массе населения, которая в то время проживала в сельской местности, прежде всего в колхозах. Проблемой являлось неуклонное сокращение трудовых ресурсов – к 1950 г., по сравнению с довоенным периодом, их численность сократилась с 72,5 до 62 млн чел.¹¹ Одно это уже затрудняло повышение как производительности труда, так и увеличение производства сельскохозяйственной продукции. Но трудности имелись и в обеспечении сельского населения продуктами питания: «Структура питания колхозников была малокалорийной и однообразной. В 1950 г. в среднем на одну душу в месяц потреблялось 14,2 кг муки (хлеба), 23,3 кг картофеля, 715 г крупы, 3,6 кг овощей, 10 кг молока, 1,3 кг мяса, 3 яйца и незначительное количество таких продуктов, как масло растительное и животное, рыба, сахар и кондитерские изделия»¹².

В продуктовой корзине рабочей семьи наибольший удельный вес имели хлеб и картофель, но если по потреблению хлеба было отмечено некоторое снижение по сравнению с довоенным периодом, то потребление малопитательного картофеля – «второго хлеба» тех лет – возросло на $\frac{1}{3}$ ¹³. Что касается наиболее калорийных продуктов (мясо, сало, яйца), то даже в Москве, Ленинграде и других крупных городах их потребление было «еще несколько меньше», чем перед войной¹⁴. Официально, правда, провозглашалось, что «в связи со снижением государственных розничных цен рабочие стали потреблять больше продуктов питания». Однако в рационе питания рабочих, особенно проживавших в небольших городах и сельской местности (это машиностроители, металлурги, рабочие лесной, торфяной и других отраслей промышленности, отдельные категории работников железнодорожного транспорта), видное место занимали продукты, полученные от личного подсобного хозяйства¹⁵. Фактически это означало, что значительная часть рабочего класса жила в условиях самоснабжения.

«Крайне неблагоприятные погодные условия»

Новая, пятая пятилетка (1951–1955) может считаться одной из худших в истории советского сельского хозяйства: ни одного по-настоящему урожайного года! В 1951 г., после нескольких относи-

тельно благоприятных лет, разразилась масштабная засуха. Она охватила все основные районы аграрного производства: Поволжье, юго-восток Центрально-Черноземной области, юг и юго-восток Украинской ССР (от пятой части до трети территории республики), Бессарабию, восток Северного Кавказа, Урал, Западную Сибирь и Казахскую ССР. На европейской территории СССР осадков выпало на четверть меньше нормы, на севере Казахстана – на треть, а на западе Сибири – вообще на 40–56 %¹⁶. Интересно, что в тот год наблюдалась редкая картина, когда засуха одновременно имела место на европейской территории страны и в Восточном Казахстане (обычно от бедствия страдает один из этих регионов, во втором же погода благоприятная). Положение усугублялось пыльными бурями в районе Каспия и в Приазовье (весна–лето), ветрами-суховеями, а также нашествием насекомых-вредителей и массовым распространением болезней деревьев.

Среди наиболее сильно пострадавших от стихии территорий были Саратовская, Тамбовская, Воронежская, Волгоградская, Свердловская, Новосибирская, Западноказахстанская, Иркутская области, Алтайский край, Татарская АССР.

Производство зерна в 1951 г. по отношению к уровню 1940 г. составило 82, картофеля – 77, овощей – 69 %¹⁷.

Зима 1951/52 г. была крайне неровной, с многочисленными оттепелями, дождями, сменявшимися сильными морозами. 1952 г. снова оказался тяжелым: засуха охватила Украину (летом – 53 % территории республики), Молдавию, Урал, сельскохозяйственные районы Западной Сибири и Казахстан¹⁸. Среди пострадавших: Сталинградская, Саратовская, Куйбышевская, Омская, Пермская, Свердловская, Новосибирская области.

Ситуация сложилась напряженная и, например, в Вологодской области «в связи с тяжелыми метеорологическими условиями и возникшими затруднениями с уборкой урожая» колхозники и жители деревень постановлением СМ РСФСР были освобождены от работ на дорожном строительстве в период с августа по ноябрь¹⁹. Тем не менее валовой сбор зерна также не достиг довоенного.

Неблагоприятной, с резкими перепадами температур, оказалась и зима–весна 1952/53 г. – март, к примеру, был таким холодным, что в Молдавии большой урон понесли все возделываемые в республике плодовые культуры. От очередной засухи пострадали те же регионы: Украина (летом – 52 % территории), Западная Сибирь, Северный Казахстан. Осадки меньше 80 % нормы выпали на

пятой части европейской территории страны, на 40 % территории Западной Сибири²⁰. Результаты, показанные сельским хозяйством в 1953 г., не могли обнадежить: валовой сбор зерна составил лишь 80 млн тонн (амбарный урожай), производство мяса – 5,8 млн, молока – 36,5 млн, животного масла – 0,5 млн.²¹

Стоит отметить, что жара, стоявшая летними месяцами в начале 1950-х гг. (особенно в июле 1952 г.), во многих местностях России установила рекорды, продержавшиеся до 2010 г.! Это не только Москва и область, но и Воронеж, Самара, Сызрань, Пермь, Калмыкия и др.

Справедливости ради стоит отметить, что засухи в СССР этих лет – лишь продолжение общемировых. К примеру, в 1951 г. в Китае имела место катастрофическая засуха, рекорды которой оказались побиты также лишь в 2010 г. Индия, буквально только что отпраздновавшая собственную независимость, в результате гибели урожая на четверть века попала в абсолютную зависимость от импорта продовольствия. В Австралии засуха, начавшись в 1951 г., продлилась до 1953 г. включительно, а в США продолжалась всю первую половину 1950-х гг.: началась на юго-западе, в 1951 г. охватила штаты Нью-Мексико и Техас (в последнем оказавшись самой сильной среди зарегистрированных в его истории), затем распространилась на Средний Запад, Центральные равнины и некоторые штаты Скалистых гор. А в Аргентине бедствие, сходное по масштабам с 1952 г., повторилось только в 2009 г. Столь разрушительное действие жаркой погоды объясняется, по мнению метеорологов, тем, что 1950-е гг. – время окончания малого периода потепления, начавшегося в конце 1920-х гг.²²

В Советском Союзе засухи произошли в годы проведения целого комплекса мероприятий, направленных на борьбу с ними и известного как «сталинский план преобразования природы». Он осуществлялся с 1947 г. и предполагал такие мероприятия, как создание полезащитных насаждений (причем для посадок подбирались породы деревьев, способные быстро вырасти в природно-климатических условиях Центрально-Черноземной полосы), правильная организация территории с внедрением травопольных севооборотов, применение удобрений и др., создание прудов и водоемов и многое другое. Однако быстрого результата изначально ожидать не стоило – отдача могла проявиться лишь через 10–15 лет. Да и сомнение вызывает возможность успешного претворения столь масштабного плана в жизнь в обстановке вос-

становительного периода, протекавшего с большими сложностями и издержками.

Недороды оказали прямое влияние на сельскохозяйственное производство. В Сибири, например, в эти годы зерна собирали меньше, чем в предвоенном 1940 г., который в тех местах и так был неурожайным²³. В целом по стране урожайность была ниже, чем в 1913 г., – и это при значительно увеличившемся населении. Н. С. Хрущев позже вынужден был признать, что «за период с 1948 по 1954 год... по существу, не увеличились валовые сборы и заготовки зерна. Производство молока также не росло, а среднегодовое производство мяса было ниже того уровня, которого страна достигла перед войной»²⁴.

Голод

Тем не менее власти были полны показного оптимизма. Возможно, это объяснялось тем, что осенью 1952 г. состоялся XIX съезд коммунистической партии. К такому важному событию необходимо было подойти во всеоружии – и выступления ораторов в лучшем случае лишь намекали на проблемы страны, в худшем же представляли собою сплошной поток победных реляций, обильно перемежавшихся славословиями вождю. Но даже на этом фоне выделялось выступление Г. М. Маленкова, зачитавшего отчетный доклад ЦК съезду. Он заявил: «В текущем 1952 году валовой урожай зерна составил 8 миллиардов пудов, при этом валовой урожай важнейшей продовольственной культуры – пшеницы – увеличился по сравнению с 1940 годом на 48 процентов. Таким образом, зерновая проблема, считавшаяся ранее наиболее острой и серьезной проблемой, решена с успехом, решена окончательно и бесповоротно»²⁵.

За эту фразу вскоре на его голову обрушился поток упреков со стороны коллег по руководству страной. На самом же деле будущий глава правительства не виноват – ведь эту фразу вписал в доклад сам «вождь», который занимался редактурой текста²⁶. Сбор в 8 млрд пудов зерна Сталин требовал достичь «через два-три года» еще на съезде колхозников в 1935 г. Однако, как показали опубликованные позднее данные, озвученная Маленковым цифра оказалась чисто бумажным достижением – за 1949–1953 гг. средний валовой сбор зерна составил лишь 4,9 млрд пудов²⁷.

А вот курировавший продовольственные вопросы заместитель председателя Совета министров СССР А. И. Микоян сумел, казалось, избежать проблем. Хотя в своем выступлении, среди прочего, призвал «сделать особый упор на быстрый рост животноводства, на выращивание все в больших количествах упитанного мясного скота и достижение изобилия молока». Бодрый тон докладчика контрастировал с серьезными проблемами в отрасли. Несмотря на принятый в 1948 г. амбициозный «Трехлетний план развития общественного колхозного и совхозного продуктивного животноводства», положение в отрасли оставалось плачевным. Так, только в 1951 г. колхозы потеряли от падежа 1,8 млн голов крупного рогатого скота всех возрастов, кроме приплода, и 1,1 млн голов телят; 8,6 млн голов овец и коз всех возрастов, кроме приплода, и 3,6 млн голов ягнят и козлят; 1,2 млн голов свиней всех возрастов, кроме приплода, и 3,5 млн голов поросят. В 1952 г. потери скота от падежа в колхозах против предыдущего года не уменьшились, а по поголовью свиней, телятам и ягнятам – даже увеличились. Причем отмечалось, что среди основных причин падежа скота – «серьезное отставание производства кормов», как раз и вызванное пришедшимися на те годы засухами²⁸. Численность поголовья скота не достигала показателей ни 1928 г., ни 1916 г.

Однако подобного рода сведения в докладе Микояна отсутствовали. Наоборот, он был полон пассажей вроде того, что, поскольку происходит улучшение питания населения, «возникает необходимость и увеличения производств всяких напитков, улучшающих аппетит»²⁹.

Съезд принял «Директивы по пятому пятилетнему плану развития СССР на 1951–1955 годы». К тому моменту пятилетка почти отсчитала два своих первых года. В «Директивах» начисто отсутствовали какие-либо конкретные показатели, намечаемый рост неопубликованных абсолютных величин (в том числе по сельскому хозяйству) определялся в основном в процентах, а порой и вовсе ограничивался качественными описаниями заданий без какого-либо количественного определения. Некоторых показателей, входивших в четвертый план, пятый вовсе не касался.

Это очередное проявление сталинской политики усиления секретности, проводившейся еще с конца 1930-х гг., – а кроме того, очередной пропагандистский прием. Русский ученый-эмигрант А. Д. Билимович указывал в связи с этим: «Относительные ве-

личины в подавляющем большинстве случаев не поддаются критической проверке, соответственно могут быть предметом самых разных манипуляций. Не поддаются при них проверке и сообщения в процентах о степени выполнения заданий планов»³⁰. Можно с большой долей уверенности предположить, что таким образом руководство страны стремилось избежать при подведении итогов пятилетки в аграрной сфере уже хорошо знакомых неудобств, связанных с несоответствием запланированного и достигнутого.

Однако победные реляции, прозвучавшие на съезде, вызвали у населения совсем не ту реакцию, на которую надеялось партийное руководство. В центр пошли многочисленные сообщения о крайне тяжелом положении, в котором оказалось население страны. Эти свидетельства достаточно разрозненны, однако их все же можно систематизировать, разделив на три большие группы. Это письма граждан в партийные и советские органы, доклады местного руководства и выступления высших руководителей СССР.

Жители страны сигнализировали о тяжелом положении с продуктами питания и до съезда. Причем голод заставлял жителей страны не просто обращаться за разъяснениями во властные структуры, но и апеллировать к самому верху. Так, в июле 1952 г. из Ташкента на имя Сталина поступило письмо инженера К. А. Петерса, в котором он жаловался, что «в начале 1951 г. ...государственная торговля маслом, жирами, мясом и мясными изделиями, сахаром, овощами, крупой, макаронными и молочными изделиями совершенно прекратилась, уступив свои функции частной торговле по спекулятивным ценам... под маркой “колхозной” торговли на “колхозных” рынках... Государственные и кооперативные продовольственные магазины продажи продуктов питания не производят: нет мяса, жиров, колбасных изделий, крупы, мясных консервов и пр. и пр., – словом – нет ничего. Пустые полки и прилавки мясных и гастрономических отделов этих магазинов заставлены для декорации бутылками с водкой и вином. Промтоварные магазины в основном обслуживают население через перекупщиков. Производственные рабочие, инженерно-технические работники и трудящиеся промышленных центров влчат печальное, полуголодное существование».

Проведенная по письму проверка выявила, что в Ташкенте «в розничной сети очень редко бывают в продаже мясо и мясопродукты, рыботовары, животные жиры, крупа, макаронные изделия, картофель, овощи и молочные продукты», а на рынках эти продукты продаются по очень высоким ценам, что в 1952 г. общие

ресурсы мяса и животных жиров по городу «резко уменьшились» и т. д. В октябре–ноябре распоряжениями Совмина республике было выделено некоторое количество дополнительных продовольственных фондов³¹.

Но особенно усилилось недовольство после партийного форума с его декларациями достижений и побед. Причем голод заставлял жителей страны не просто обращаться за разъяснениями в органы власти, но уже апеллировать к самому верху. В октябре 1952 г. своего депутата Маленкова информировал гражданин Ф. М. Филькин из г. Бежецк Калининской области: «В городе очень неблагоприятно обстоит дело с продовольственным обеспечением населения. В магазинах нет никаких продовольственных продуктов, кроме вин, водки, консервов и дорогих сортов конфет. Белый хлеб и хлебобулочные изделия совершенно отсутствуют. Сахара нет, круп нет, жиров и колбасных изделий тоже нет, а иногда даже трудно достать черного хлеба... В городе имеется хороший колхозный рынок, но на рынке имеется только мясо, лук, картофель. Муки, сахара не бывает»³².

В ноябре уже к Сталину обратился ветеринарный техник Н. И. Холодов из г. Орехово-Зуево Московской области: «Мы решили зерновую проблему, но почему же тогда мы не имеем свободной, бесперебойной продажи хлеба в районах не Московской области, а хотя бы в городах Владимирской, Рязанской и Ивановской областей? Там хлеб можно достать только до обеда и то не всегда»³³. По тому же адресу из Нежинского района Украинской ССР писал А. Давыденко: «По докладу тов. Маленкова наша страна в текущем 1952 году валовой урожай зерна имеет 8 миллиардов пудов... Если взять довоенный период до 1940 г., сколько было в магазинах хлеба разного сорта, хотя бы в самом Нежине. Теперь выпекают черный хлеб и то некачественный, кушать такой хлеб, особенно больным людям, невозможно, кроме этого не хватает в магазинах, а белого хлеба вовсе нет. Неужели местные руководители не могут исправить это дело. Они это не видят потому, что им хватает всего, они не видят таких трудностей»³⁴. А колхозница из Курганской области О. П. Жиделева недоумевала: «Пошла купить хлеба печеного в магазине, но никак продавец мне не продает, говорит, что только учителям. И вот берет меня горе: вырабатываем хлеб и сидим без хлеба. Для детей хлеба нет. Питаемся картошкой. О мясе и разговора нет. Мы его никогда не видим»³⁵.

1953 г. принес новую волну жалоб и обращений. Например, из Новочеркасска (Ростовская область) зывали: «Сил больше нет

молчать о том тяжелом положении, в котором живут наши советские люди. Есть нечего. Магазины пусты... Дети вот уже восемь месяцев не видят сахара, масла. Один хлеб. Правда, это еще не голод, но нельзя же вырастить здоровое поколение на одном хлебе. Ни овощей, ни круп – ничего». Жители Ростова-на-Дону возмущались: «Около каждого продуктового магазина в очереди стоят по тысяче и более человек. На базарах продукты так дороги, что простому советскому человеку один раз на базар сходить, надо отдать месячную зарплату»³⁶. Заведующий районным финансовым отделом И. Е. Лобов писал: «Мне кажется, что в Кремле не все известно о жизни колхозов и колхозников. А она очень тяжелая, на заработанные трудодни они ничего не получают ни натурой, ни деньгами... Как только колхозник погасит обязательные поставки, он уже не в состоянии нормально питаться... А как выглядит деревня! Если бы кто-нибудь из правительства побывал в деревне, да походил по хатам колхозников, увидели бы, какая бедность, как плохо живут люди»³⁷.

Создавшееся положение даже порой приводило к нежелательным для современности параллелям – так, председатель одного из колхозов Тамбовской области сетовал: «Приходится часто беседовать с колхозниками и, особенно, с пожилыми. Начинаешь им говорить, что раньше они жили хуже, чем сейчас... по сравнению с дореволюционным временем намного возросла продукция товаров народного потребления... А они говорят, что так может быть в другом месте, а у нас нет. Говорят, раньше можно было купить разной рыбы в любой лавке, а теперь... мы рыбы и во сне не видим. Да что рыбы, сахару... не везде найдешь»³⁸. Порой такие сравнения заканчивались для проводивших их весьма плачевно – к примеру, летом 1953 г. были осуждены А. Халиков и А. Мирзоев, учитель и директор школы г. Наманган (Узбекская ССР). Они, как следовало из приговора, «вступили между собой в преступную связь» и «критиковали советскую действительность... говорили, что народ живет плохо, при царизме было гораздо лучше; от снижения цен мало толку, потому что в магазинах недостаточно товаров; при царизме люди жили до 100 лет, а при советской власти не живут больше 50»³⁹.

О положении в Душанбе тех лет сообщают воспоминания преподавателя Таджикского госуниверситета Л. И. Альперовича: «В магазинах ничего, кроме хлеба, не было. Белый хлеб можно было купить только с утра, и если на завтрак у нас был белый хлеб и сахарный песок, то это нас уже вполне удовлетворяло. Цены на

базаре были для нас неподъемными, и мы там никогда ничего не покупали. Обедали в столовой, еда была плохой, но недорогой... В магазинах из продуктов были только консервы из крабов и водка»⁴⁰.

Свидетельства жителей страны находили подтверждение в информации, направлявшейся в ЦК КПСС руководителями местных партийных организаций. Секретарь Ярославского обкома КПСС В. В. Лукьянов докладывал о ситуации в подведомственной области: «Особо тяжелое положение сложилось... с торговлей мясом, колбасными изделиями, животным маслом, сахаром, сельдями, сыром, крупой и макаронными изделиями. Неоднократные просьбы облизполкома к Министерству торговли СССР об увеличении рыночных фондов для области не находят необходимого разрешения, хотя по отдельным товарам (сахар, рыба, сыр) фонды несколько и увеличены, но они не покрывают действительной потребности. По большинству же товаров фонды из квартала в квартал снижаются». Он приводил следующие цифры по товарообороту: в 1952 г. по сравнению с предыдущим годом колбас стали продавать почти втрое меньше, а завоз консервов уменьшился в 32 раза⁴¹.

В феврале 1953 г. секретарь Смоленского обкома Б. Ф. Николаев сообщал: «Сельское хозяйство области находится в крайне тяжелом положении. Государственные планы и задания, как правило, не выполняются. В течение ряда лет колхозы получают незначительные доходы, что сдерживает восстановление и развитие хозяйства... По поставкам сельскохозяйственных продуктов образовались большие недоимки, и в ближайшие годы значительная часть колхозов не в состоянии рассчитаться с государством»⁴².

В Новосибирской области «в 1951 и 1952 гг. хлебозаготовки, проведенные в условиях двух подряд неурожаев... поставили колхозников региона на грань голода, от которого их спасли лишь выданные государством продовольственные ссуды. Однако размеры государственной помощи были недостаточными и обеспечивали лишь полуголодное существование ее получателей»⁴³.

В Свердловской области «несмотря на выполнение государственных планов заготовок хлеба... общий объем заготовок зерна не достиг довоенного уровня... Поступление картофеля... особенно начиная с 1951 года, резко снижается. В 1953 году заготовлено картофеля в 3,5 раза меньше, чем довоенном 1940 и послевоенном 1948 годах. В не менее тяжелом состоянии находятся и заготовки овощей...»⁴⁴

Д. В. Павлов, возглавлявший в те годы Госкомитет СМ СССР по снабжению продовольственными и промышленными товарами, в своих мемуарах характеризовал ситуацию весьма обтекаемо: «Шел 1952 год. В Госпродснабе сосредоточенно работали над изысканием сырья, продуктов питания. Ресурсов было больше, чем в предыдущем году, но потребности народного хозяйства росли, и мы их полностью не обеспечивали... по многим товарам мы не могли обеспечить рынок... Централизованные ресурсы с каждым годом возрастали, однако они не обеспечивали увеличивающиеся потребности. Осложняло положение и то, что поступление на рынок мяса, картофеля, овощей и других продуктов из подсобных хозяйств и от граждан, имевших скот в личном пользовании, уменьшалось»⁴⁵.

Ввиду многочисленных тревожных сообщений на места еще в конце 1952 г. были разосланы комиссии, которые позже отчитывались перед секретариатом ЦК. Руководитель одной из них, А. Б. Аристов, несколько лет спустя вспоминал о разговоре по итогам своей поездки: «Я был в Рязани. – Что там? Перебои? – Нет, говорю, тов. Сталин, не перебои, а давно там хлеба нет, масла нет, колбасы нет. В очереди сам становился с Ларионовым в 6–7 утра, проверял. Нет хлеба нигде. Фонды проверял, они крайне малы». Причем, по словам Аристова, такое же положение наблюдалось и в других городах области⁴⁶. Хрущев и новый секретарь ЦК, бывший краснодарский партийный лидер Н. Г. Игнатов докладывали на другом заседании, что украинцы и кубанцы, исстари питавшиеся пшеничным, белым хлебом, сетуют, что его в продаже не бывает, а кормят суррогатом из ржаной муки и опилок⁴⁷.

Красноречивы оказались разговоры партийных лидеров на июльском пленуме ЦК, по ходу разбора «дела Берии»:

Хрущев. Дальше терпеть нельзя: молока нет, мяса мало. Объявили переход от социализма к коммунизму, а муку не продаем. А какой же коммунизм без горячих лепешек, если говорить грубо.

Голос из Президиума. Картошки нет.

Хрущев. Картошки нет⁴⁸.

...С товарищем Зверевым разговаривал. У нас на 3,5 миллиона голов коров меньше, чем было до войны. Раз меньше коров, значит, меньше мяса, меньше масла, меньше кожи.

Товарищи, а вот когда мы не решаем вопросы сельского хозяйства, когда в стране недостача мяса, недостача молока, недостача

даже картошки, недостача капусты, как это сила?.. Ведь к нам придут и скажут: слушайте, дорогие товарищи, вы нас учите, как строить социализм, а вы у себя картошки выращивать не умеете, чтобы обеспечивать свой народ, капусты у вас в столице нет⁴⁹.

Молотов. Мы имеем все возможности в короткий срок обеспечить себя и овощами, и картофелем, и капустой, и животноводство поднять на действительно высокий уровень. Только заняться надо этим неотложно, не бояться кое-что серьезно поправить в нашей работе⁵⁰.

Каганович. ...Я был на Урале... Конечно, продовольственный [вопрос] также острый: мяса мало, колбасы не хватает...⁵¹

Кириченко. [На Украине] Плохо с овощами, картофелем⁵².

Микоян. У нас к весне прошлого года обозначился уже кризис мясного снабжения, говоря резким словом – острая нехватка мяса и животного масла. Товарищу Сталину докладывали, что мяса у нас не хватает. Говорит: почему не хватает? Отвечаю, что с животноводством плохо, заготавливаем плохо, а спрос растет... в прошлом году что случилось: видим, что нет мяса, может быть, дать в Москву, Ленинград, Донбасс, а другие прижать... В этом году накопили мясные запасы, нажали на заготовки и вышли на начало этого года с запасами почти вдвое больше, чем в прошлом году. За первое полугодие нами продано мяса столько, сколько за весь 1940 год из централизованных ресурсов. Однако мясом мы торгуем только в Москве, Ленинграде, с грехом пополам в Донбассе и на Урале, в других местах с перебоями.

Каганович. На Урале не с грехом пополам, а на четверть.

Микоян. Причем с 1948 года цены на мясо снижены так: если 1948 год считать за 100, то теперь 42, то есть больше чем в два раза.

...[тем не менее,] крупнейший вопрос, такой, как мясо, картошка, овощи, не можем решить⁵³.

Или взять улов сельдей. Улов у нас в два раза больше, а в продаже сельдей меньше, чем при царе⁵⁴.

На июльском пленуме ЦК КПСС в 1957 г. новые партийные лидеры, клеймя «антипартийную группу», припомнили ее участникам положение в стране в те годы: «Тов. Маленков... Вы довели до огромного падения сельское хозяйство! Ведь даже в Ленинграде и в Москве, в крупнейших центрах нашей страны, молока, овощей и картошки в достатке не было! В других городах и хлеба не было», – возмущался Ф. Р. Козлов, в начале 1950-х гг. секретарь

Ленинградских горкома и обкома⁵⁵. Не менее удручающую картину рисовал А. М. Пузанов, занимавший тогда пост главы Совмина РСФСР: «Не говоря о мясе, молоке и масле, недоставало хлеба даже в крупнейших городах и промышленных центрах. Кто не помнит до сих пор те тысячные очереди, которые очень часто образовывались с вечера!». Он же сообщал, что даже в Москве – «образцовом коммунистическом городе» – хлеб продавался с примесью около 40 % картофеля, причем не более килограмма в одни руки⁵⁶. «А за хлебом какие у нас были очереди! Во всех городах не было хлеба!», – рассказывал о ситуации в Белорусской ССР К. Т. Мазуров, в те годы первый секретарь Минского горкома⁵⁷.

Как явствует из этих свидетельств, ситуация в стране мало отличалась от, скажем, 1939–1940 гг., представляя собой тяжелый и продолжительный кризис продовольственного снабжения.

Результаты «сталинского курса» в аграрной сфере

Пока был жив Сталин, политика изменений не претерпевала – деревня почти официально считалась «внутренней колонией», обязанной уплачивать «нечто вроде дани»⁵⁸, снабжая город и промышленность. После войны наблюдалось постоянное ужесточение политики в аграрной сфере, что особенно ярко видно на примере налоговой сферы. В рамках рассматриваемого периода налоговая политика приобрела законченные черты: мало того, что в 1949 г. были восстановлены «предельно-закупочные» цены (причем на уровне, вдвое уступавшем действовавшим до того рыночным), теперь проводилась политика на уничтожение каких-либо льгот для всех категорий населения – а выращиванием сельхозпродукции занимались не только сельчане, но и многие горожане (рабочие и служащие). Начиная с 1951 г. их стали облагать по нормам, предусмотренным для единоличных хозяйств. Лишились льгот даже хозяйства инвалидов и престарелых жителей⁵⁹.

Налоги тем временем росли: для колхозов в 1950 и 1951 гг. повышались нормы сдачи мяса, молока, шерсти и яиц. При этом в 1952 г. заготовительные цены на поставки колхозных зерна, мяса и свинины были ниже, чем в 1940 г., а плата за картофель – ниже расходов по его транспортировке. Пшеницу закупали у колхозов по 1 коп. за 1 кг при розничной цене за муку 31 коп., говядину брали за 23 коп., а продавали в городах по 1,5 руб.⁶⁰ В 1950 г. в Белорусской ССР закупочные цены на молоко возмещали колхозам

25 % его себестоимости, свинины – 5 %⁶¹. В 1953 г. заготовительная цена на картошку в Московской и Ленинградской областях составляла 2,5–3 коп. за 1 кг⁶².

Дополнительно местные власти включали в обязательства по поставкам продуктов животноводства колхозов и индивидуальных хозяйств не предусмотренное государственным планом погашение недоимок прошлых лет. Помимо выполнения поставок, колхозы также были обязаны формировать семенные фонды: отложить часть оставшегося урожая в неприкосновенный запас, и лишь после этого делать колхозникам выдачи за трудодни. Огромная масса колхозов просто не могла выполнять всех поставок – и в этом случае их долю переносили на преуспевающие «колхозы-миллионеры». В результате уровень недоимочности последних по тем или иным пунктам (а то и по всем сразу) рос, достигая колоссальных сумм. Правительству ничего не оставалось делать, как регулярно списывать эту задолженность.

В такой обстановке, конечно, ни о какой «эффективности» коллективных хозяйств речи не шло.

Однако тяжелее всего было положение собственно жителей деревни: на них буквально давили два налога, установленные еще в 1930-е гг., – денежный и натуральный. Денежный налог выплачивался по прогрессивным ставкам, которые регулярно пересматривались: если в 1940 г. колхозники и единоличники выплатили государству 2,4 млрд руб. сельскохозяйственного налога, то в 1952 г. – уже 8,7 млрд. Этот налог повышался в 1948 г. (на 30 % по сравнению с 1947 г.), в 1950 г. (в 2,5 раза) и 1952 г. (еще на 15,6 %)⁶³. Если в 1940 г. средняя сумма налога со двора составляла 112 руб., то спустя десять лет – уже 431, в 1951 г. – 471, в 1952 г. – 528 руб.⁶⁴ «Колхозник, имевший в хозяйстве корову, свинью, двух овец, 0,15 га земли под картофелем и 0,05 га грядок овощей, платил в 1940 г. 100 руб. сельхозналога, а в 1952 г. – уже 1116 руб.»⁶⁵

Натуральный налог представлял собой обязательные поставки мяса, шерсти, молока, яиц, картофеля и пр. – фактически это был оброк. Причем не имело значения, есть ли в хозяйстве живность вообще (а, к примеру, по состоянию на 1 января 1950 г. никакого скота не имели 15,2 % ЛПХ⁶⁶). В результате «бескоровные» колхозники вынуждены были приобретать мясо на рынке у таких же колхозников по рыночной цене, а затем сдавать его государству бесплатно, в счет налога. Ко всему годовые нормы сдачи мяса после войны только повышались, и если в 1940 г. они составляли 32–45 кг, то в начале 1950-х гг. – 40–60 кг⁶⁷.

Налогам облагались буквально все, даже растущие на приусадебной территории плодовые деревья (поштучно). Чтобы уплатить их, колхозникам приходилось продавать на рынке почти все произведенное в своем хозяйстве. При этом торговать на городских и сельских базарах, железнодорожных станциях они имели право только при наличии справки о том, что их колхоз полностью выполнил свои обязательства перед государством, а сами они рассчитались по госпоставкам.

В противном случае оставалось забивать скот и вырубать насаждения – однако в результате колхозник лишался фактически единственного источника продовольствия для себя и своей семьи. Дело в том, что за трудодни в большинстве хозяйств сельский труженик не получал почти ничего, кроме отметки в журнале: в 1950–1955 гг. по стране на один трудодень средняя выдача составляла 1,4–1,8 кг зерна, 0,2–0,4 кг картофеля, 1,44–1,88 руб. денег. При этом в 30 % колхозов денежные выплаты не превышали 40 коп., в Курской области колхозники получали за трудодень 4 коп., в Калужской и Тульской – 1 коп.⁶⁸ Около четверти всех колхозов страны вообще не выдавали денег на трудодни, ограничиваясь небогатой «натурой» (в Нечерноземье доля таких колхозов составляла почти 40 %)⁶⁹. Выплаты остальных колхозов составляли лишь пятую часть денежных доходов их работников. Весьма показательна структура денежных доходов колхозников в 1953 г.: доля поступлений от колхоза за трудодни составила 13,3 %. От личного подсобного хозяйства – 41,2 %, из прочих источников – 45,5 %⁷⁰.

Не менее красноречивы и такие данные. В 1952 г. для того чтобы купить килограмм масла, колхозник должен был отработать 60 трудодней, а чтобы приобрести весьма скромный костюм, нужен был весь его годовой заработок⁷¹.

Правда, здесь стоит упомянуть о региональной специфике. Если основную тяжесть налоговых выплат несли на себе колхозники РСФСР, то для колхозов окраин были установлены высокие заготовительные цены на продукцию. К примеру, в Средней Азии поощрялось производство шедшего на экспорт хлопка; не были обойдены вниманием и колхозы Закавказья, специализировавшиеся на овощеводстве, производстве фруктов и виноделии (благодаря этим мерам коллективизация в этих регионах прошла гораздо спокойнее, а местные колхозники основной доход получали от своих приусадебных участков). Можно сравнить с приведенными выше данными о выдаче на трудодни в РСФСР такие

данные по другим союзным республикам: в Эстонской ССР трудодень оплачивался в размере 1 кг 830 г зерна и 1 руб. 50 коп. деньгами, в Таджикской – 2 кг 40 г и 10 руб. 5 коп. Причем в 1951 г. оплата труда на уборке хлопка была дополнительно увеличена. Впрочем, в ущемленном положении находилась не только Россия, но и другие славянские республики – например, в разрушенной войной Белоруссии сельхозналог был в несколько раз выше, чем в Грузии.

Колхозникам еще со времен ВОВ регулярно поручались обязательные, но плохо оплачиваемые сезонные работы: прокладка дорог, строительство мостов, различных зданий, заготовка леса, торфодобыча и пр.

Фактически за счет селян с 1948 по 1954 г. проводились широко разрекламированные снижения цен на продукты питания и промтовары. «Механизм снижения был основан на том, что государство изымало продукцию сельского хозяйства по низким заготовительным ценам через систему обязательных поставок с колхозов и личных хозяйств граждан, а продавало ее по относительно высоким розничным ценам»⁷². Снижения цен били прежде всего по тем колхозникам, кому было что продавать на рынках, – ведь они проводились не только в государственной торговле, но и в номинально «негосударственных» кооперативной и рыночной (в официальных сообщениях даже отдельно указывалась сумма выигрыша населения от снижения цен на колхозных рынках). Таким образом, постоянно повышая налоги в аграрной сфере, власть регулярно снижала цены в рыночной торговле, что урезало финансовые доходы колхозников и вынуждало их продавать все больше и больше продуктов, выращенных на своих огородах.

Реальная ценность снижения цен крайне плохо соответствовала пропагандистской шумихе: обычно цены на продукты питания снижались крайне незначительно, неизменно вызывая разочарования населения от «новых» цен. Каждый раз провозглашалось, что снижение происходит только за счет государства и ему же в убыток в качестве жеста доброй воли – однако не упоминалось при этом, что спустя несколько месяцев будет проводиться добровольно-принудительная кампания по подписке на «займы развития народного хозяйства СССР». Кризис в сельском хозяйстве страны в результате сказался и здесь: если поначалу размер выигрыша от снижения цен превышал сумму займа, то с 1951 г. ситуация менялась и от «выигрышей» населения ничего не оставалось⁷³.

Власть таким образом явно изымала огромную денежную массу, не обеспеченную товарами, из карманов населения.

Принято считать, что снижения цен имели большой эффект и поддерживали в населении доверие к власти. Однако, наряду с дежурными славословиями в адрес «вождя», фиксировались «высказывания отрицательного характера», частота которых возрастала по мере ухудшения положения в стране. Так, органы Министерства государственной безопасности СССР приводили следующие суждения после объявления о снижении цен 1 апреля 1952 г.: «Это все – сплошная фикция. Во-первых, потому, что все равно в провинции нигде продуктов нет и не будет, а торговля хлебом ведется по спискам; во-вторых, никакого выигрыша население не получит, так как сэкономленную сумму с нас вытянут другим путем под любым предлогом»; «Оно, конечно, подешевление заметное... Но если учесть, что оно затронуло только часть продуктов, а промтовары совсем не подешевели, то это очень мало. К тому же повторится ловкий прием в магазинах – более дешевые сорта... совсем исчезнут, а более дорогие, подешевев, станут дороже, чем раньше были дешевые. Одним словом, государство никакого убытка не терпит, как об этом пишут газеты»; «Хотя и произошло новое снижение, а все равно население питается суррогатами и концентратами, так как в магазинах нет мяса, яйца, а если где и появится что-либо, то в магазинах устраиваются громадные очереди»; «Не могу понять, каким образом колхозники получают выгоду, если сельскохозяйственные продукты, которые они получают на трудодни или с приусадебного участка, они должны продавать на рынке дешевле на 15–20 %, а на вырученные деньги приобретать товары ширпотреба, цены на которые остались прежними»⁷⁴.

Наряду с убытками от снижений, на плечи советских селян неизменно ложилась задача снабжения продукцией сельхозпроизводства восточноевропейских «стран народной демократии», а также тех капиталистических стран, с которыми СССР предпочитал иметь нормальные отношения. Так, в 1952 г. были заключены договоры о товарообороте с Италией, куда советское правительство обязалось среди прочего поставлять пшеницу, Норвегией (пшеница и рожь), Финляндией (зерновые, сахар), а также с Венгрией (продовольственные товары)⁷⁵. Вывоз зерна начиная с 1946 г. постоянно увеличивался и в 1952 г. достиг 4,5 млн т.

Сельское население крайне враждебно реагировало на проводимую политику. К началу 1950-х гг. возможностей для откры-

того сопротивления уже не имелось – банды, массово возникшие в сельской местности во время голода 1946–1948 гг., были достаточно быстро уничтожены⁷⁶. Правда, в Прибалтике и Молдавии проводимая «форсированными темпами, доходившими в ряде случаев до нарушения принципа добровольности», коллективизация стала одной из основных причин вооруженного сопротивления, продлившегося несколько лет. Однако колхозники РСФСР находились в совершенно иных условиях.

Они нашли выход в другом традиционном способе – сопротивлении пассивном. Во-первых, использовался легальный способ заявить о своем недовольстве: за 1947–1952 гг. только в Совет по делам колхозов при СМ СССР поступило 126 тыс. жалоб⁷⁷. Во-вторых, резко упала производительность труда в колхозах – колхозники зачастую просто отказывались выходить на поля, предпочитая трудиться на своих приусадебных участках. В-третьих, во время голода 1946–1948 гг. широчайшее распространение приобрели хищения сельхозпродукции с колхозных полей и заготовительных пунктов. С этими явлениями власть боролась исключительно при помощи репрессий. Осенью 1946 г., ЦК ВКП(б) и правительство СССР приняли постановление «О мерах по ликвидации нарушений Устава сельскохозяйственной артели в колхозах». У селян не только отняли те заброшенные колхозами земли, которые они прирезали к своим подворьям во время войны, но и стали «наводить порядок в учете трудодней». Летом 1947 г. вышел указ Президиума Верховного Совета СССР «Об уголовной ответственности за хищение государственного и общественного имущества». С лета 1948 г. за невыработку минимума трудодней начали депортировать по указу «О выселении в отдаленные районы лиц, злобно уклоняющихся от трудовой деятельности в сельском хозяйстве и ведущих антиобщественный, паразитический образ жизни».

Репрессивные меры приобрели широкий размах, будучи санкционированы на высшем государственном и партийном уровне. Однако переломить ситуацию не удалось: несмотря на то что по указу 1948 г. в последующие пять лет было выселено более 33 тыс. чел., процент колхозников, не выработавших ни одного трудодня, а также минимума трудодней, в 1950–1954 гг. неизменно составлял 18–20 % от общего их количества⁷⁸. О больших проблемах с поставками сельхозпродуктов говорит и неизменно высокая численность привлекаемых к суду: в 1950 г. были осуждены 231 450 чел.,

не выполнивших годовых обязательств, в 1951 г. – 251 062, в 1952 г. – 224 452⁷⁹.

Следствием непродуманных мер власти стало то, что начиная с 1948 г. усилилось бегство колхозников из «коллективных хозяйств». Бежали из-за поборов, из-за угрозы репрессий, бежали и из-за продовольственных трудностей – массовые миграции были традиционным спутником голодных лет. Весной 1953 г. специалисты Совета по делам колхозов при СМ СССР били тревогу: «Трудоспособное население в колхозах за последние годы сократилось... Наибольшее уменьшение числа трудоспособных имеет место в районах с меньшей механизацией сельскохозяйственных работ. Особенно в колхозах областей северных, северо-западных и центральных нечерноземных районов СССР... В Смоленской области за три года трудоспособное население в колхозах сократилось на 25,4 %, в Кировской области – на 23,3 %, в Калининской области – на 22,3 %, в Вологодской области – 18,3 %, в Ленинградской области – на 16,1 %. Процесс уменьшения трудоспособного населения в колхозах за последние годы усилился»⁸⁰. Работоспособные колхозники, особенно молодые, отправлялись в города – причем использовали как законные способы (армия, вуз, оргнабор в отрасли промышленности, строительство и на транспорт, женитьба), так и, очень часто, незаконные (подкуп колхозного руководства, самовольный уход без согласия правления и общего собрания колхозников). В результате, к примеру, за 1951–1953 гг. в колхозах Нечерноземья доля пожилых работников увеличилась с $\frac{1}{5}$ до $\frac{1}{4}$ ⁸¹. Всего же за 1946–1953 гг. деревню покинуло около 8 млн чел.⁸², в том числе 3,3 млн – в 1949–1953 гг.⁸³ С 1950 по 1953 г. сельское население РСФСР год от года сокращалось.

Как следствие, в начале 1950-х гг. обострилась проблема нищенства и бродяжничества. В июле 1951 г. появился даже секретный указ Президиума Верховного Совета СССР «О мерах борьбы с антиобщественными, паразитическими элементами». Однако если во втором полугодии 1951 г. милиция задержала по стране 107,7 тыс. нищих, то в 1953 г. – уже 182,3 тыс. (и это только задержанные и учтенные). В одной только Москве в течение первого года действия указа было задержано более 25 тыс. нищих и бродяг⁸⁴. Подавляющее большинство их составляли инвалиды войны и труда, однако бежавшие из деревни и не сумевшие устроиться в городе колхозники были контингентом не менее привычным. Министерство внутренних дел СССР констатировало, что «ко-

личество лиц, занимающихся нищенством, остается значительным, а в отдельных местностях оно не только не снижается, но и возрастает»⁸⁵. Для многих селян нищенство вообще превратилось в своего рода промысел – к примеру, в столицу регулярно наведывались и занимались попрошайничеством колхозники Калужской области⁸⁶.

Не проявляли рвения в труде даже работники машинно-тракторных станций – государственных организаций, которым принадлежала сельхозтехника (за их услуги колхозы также должны были расплачиваться продукцией – и, к примеру, в 1950 г. натуроплата МТС составила 50,7 % всего урожая колхозов⁸⁷). Последнее обстоятельство игнорировать оказывалось труднее, и в сентябре 1951 г. вышло специальное постановление правительства «О мерах по улучшению работы машинно-тракторных станций», в котором констатировалось, что «действующий порядок оплаты труда и премирования трактористов и других работников МТС не создает должной заинтересованности в получении высоких урожаев сельскохозяйственных культур в колхозах». Зарплату отныне решили выплачивать в прямой зависимости от выполнения планов по урожайности, определяемого по фактически собранному урожаю. Перед работниками МТС также поставили задачу улучшить использование тракторного парка и обеспечить снижение себестоимости работ⁸⁸.

Борьба с хищениями зерна оставалась одним из приоритетных направлений для власти. По уже упомянутому указу 1947 г. на протяжении пяти лет было осуждено более 1,5 млн чел., большинство из которых как раз и составили жители деревни, пытавшиеся таким способом пополнить свои съестные запасы⁸⁹. Однако длительность применения указа говорит о том, что проблема оставалась актуальной на протяжении всего периода. Еще с 1930-х гг. практиковались и логистические решения – к примеру, склады и хранилища строились в отдалении от колхозов и совхозов (и даже в начале 1980-х гг. 40 % всех коллективных хозяйств страны не имели собственных складских помещений)⁹⁰. Но данная «охранная» мера имела и оборотную сторону – приводила к регулярному обострению проблемы сохранности урожая, поскольку пунктов сбора катастрофически не хватало. Это побуждало власти использовать во время уборочной страды любые пригодные помещения (так, в 1951 г. в Курской области по распоряжениям райисполкомов были на много месяцев засыпаны зерном около 40 действующих храмов⁹¹).

Но до хранилищ собранное надо было еще довести. Дело в том, что свыше 85 % дорог в сельской местности представляли собой «грунтовки» (протяженность дорог с твердым покрытием с 1950 по 1955 г. увеличилась лишь со 177 тыс. до 207 тыс. км – при общей протяженности 1550 тыс. км к 1955 г.)⁹². Особенно в этом отношении не повезло РСФСР, находившейся в начале 1950-х гг. на одном из последних мест среди союзных республик по обеспеченности дорогами любого вида. Грунтовые дороги быстро изнашивались под воздействием транспорта и сельхозтехники, в сырое время года становились труднопроходимыми, а то и вовсе непроезжими. В то же время практически отсутствовала ремонтная база для машин, не поставлялись запчасти⁹³.

В результате потери собранного были колоссальными, составляя 20–40 % урожая в зависимости от вида продукции. Обеспокоенные положением дел, ЦК и Совет министров СССР были вынуждены два раза подряд (в июле 1949 г. и спустя ровно год) принимать совместные постановления под одинаковым названием: «О мерах по борьбе с потерями при уборке урожая».

Решения властей не возымели должного эффекта: «В области сельского хозяйства в первые два года пятой пятилетки намеченные планы не были выполнены. Производство зерна отставало от потребностей страны, фактически оставаясь на уровне дореволюционной России... Трехлетний план животноводства... не был выполнен. поголовье скота значительно сократилось»⁹⁴. В цифрах ситуация выражалась так: если показатели производства сельхозпродуктов на душу населения в 1928–1929 гг. принять за 100, то производство в 1913 г. составляло 90,3, в 1930–1932 гг. – 86,8, в 1938–1940 гг. – 90, в 1950–1953 гг. – 94⁹⁵.

Самое характерное для сталинской эры то, что тяжелое положение страны не находило никакого отражения в официальных источниках информации. Более того, все их усилия были направлены на то, чтобы создать иллюзию процветания и благоденствия. Апофеозом стал выход в 1952 г. очередного издания «Книги о вкусной и здоровой пище». Роскошно оформленному и иллюстрированному тому сопутствовал колоссальный успех – в короткий срок полумиллионный тираж издания был раскуплен. Правда, сразу бросались в глаза различия в содержании по сравнению с предыдущей версией 1939 г. – этот и последующие (1953, 1955) выпуски «Книги» основное внимание уделяли рассказам о пище, ее вкусовых качествах, о сервировке стола, о том, как правильно и

сбалансированно питаться и пр. Фактически это был очень толстый и объемный рекламный буклет. Приготовление же пищи отныне отошло на задний план, рецепты если и были включены, то отличались подчеркнутой незатейливостью (что не в последнюю очередь объяснялось «отсутствием наличия» в продаже большей части ингредиентов)⁹⁶.

Курс нового руководства

Некоторые исследователи считают, что к моменту смерти Сталина «советское общество было на грани кризиса» и даже «находилось накануне социального взрыва»⁹⁷. Непредсказуемыми последствиями начали грозить даже такие испытанные механизмы воздействия власти на общество, как идеологические репрессивные кампании. Так, исследователями отмечается, что «дело врачей» создало весьма опасную, чреватую непредсказуемым исходом ситуацию для власти. Население использовало эту кампанию для очень резкой и ожесточенной критики руководителей нижнего и среднего звена. «Врач-вредитель», «еврей-космополит», «носитель буржуазной морали» в высказываниях участников митингов и собраний, в потоке заявлений в директивные и карательные органы все более сближались с образами «начальника», «торгаша», «чинуши». Низовой антисемитизм переплетался с социальным протестом, мишенью которого была многочисленная бюрократия без всяких «этнических различий»⁹⁸. В такой обстановке продолжение прежнего курса создавало потенциальную угрозу социально-политической стабильности, с трудом достигнутой к рубежу 1940–1950-х гг.

В верхах осознавали, что положение стало опасным – однако это осознание довольно долгое время не воплощалось в конкретные действия. Главным препятствием была фигура «вождя». В публицистической литературе можно встретить утверждения о том, что по указанию Сталина «в 1951–1952 гг. разрабатывается программа реформирования русского сельского хозяйства в сторону ослабления административной опеки, снижения налогов, введения некоторых льгот для крестьянства, увеличения кредитов и т. п.»⁹⁹ Однако это не подтверждается ни источниками, ни реально проводившейся политикой, ни действиями лидера страны. Вскоре после XIX съезда состоялся пленум обновленного ЦК КПСС,

на котором Сталин выступил с резкой критикой своих давних соратников Молотова и Микояна. Причем о последнем высказался следующим образом: «Теперь о товарище Микояне. Он, видите ли, возражает против повышения сельхозналога на крестьян. Кто он, наш Анастас Микоян? Что ему тут не ясно? Мужик – наш должник. С крестьянами у нас крепкий союз. Мы закрепили за колхозами навечно землю. Они должны отдавать положенный долг государству. Поэтому нельзя согласиться с позицией товарища Микояна»¹⁰⁰. Ни о каких «льготах для крестьянства», конечно, речи не было.

Тем не менее плачевное положение в аграрном секторе игнорировать становилось невозможно. Забеспокоились те ответственные чиновники, которые должны были за создавшееся положение отвечать головой. В конце года на имя председателя Совета министров СССР направили записки министр заготовок П. К. Пономаренко и министр сельского хозяйства И. А. Бенедиктов.

Подводя итоги заготовок зерна за 1952 г., Пономаренко информировал, что, по расчетам специалистов министерства, зерна для нужд народного хозяйства в ближайшем будущем потребуется значительно больше, чем обеспечивает достигнутый уровень производства, и ожидаются серьезные нехватки. К записке был приложен расчет о производстве зерна и потребности населения в хлебе¹⁰¹.

Бенедиктов, в свою очередь, писал о состоянии животноводства: о большом падеже скота, малом приросте поголовья, низкой продуктивности, нехватке кормов, нежелании колхозников ухаживать за скотом. Сталин по прочтении отреагировал так: «Если они плохо ухаживают за общественным скотом, значит, экономически не заинтересованы».

Была создана комиссия по выработке предложений об улучшениях в отрасли, которая в феврале 1953 г. представила проект постановления «О мерах по дальнейшему развитию животноводства в колхозах и совхозах». Главное предложение – решительное повышение закупочных цен на производимую продукцию (к примеру, на говядину с 25 до 90 коп. за кг). Сталин посчитал предлагаемую цену чрезмерной – по его мнению, можно было обойтись и 50 коп. Причем для компенсации денежных потерь государства от повышения закупочных цен он предложил одновременно поднять все налоги для колхозов и колхозников в три раза – до 40 млрд руб. Перед тем, как оценить эту идею, надо указать, что в 1952 г.

все доходы колхозов страны составили 42 млрд руб., в том числе за сданную и проданную ими государству продукцию они выручили 26,3 млрд руб.¹⁰²

Ярко характеризует уровень представлений лидера о реалиях жизни селян такой его разговор с министром финансов А. Г. Зверевым: «Достаточно колхознику курицу продать, чтобы утешить Министерство финансов. – К сожалению, товарищ Сталин, это далеко не так – некоторым колхозникам, чтобы уплатить налог, не хватило бы и коровы»¹⁰³. Тот же эпизод в версии Хрущева выглядит так: «Сталин внес предложение повысить налог на колхозы и колхозников... так как, по его мнению, крестьяне живут богато, и, продав только одну курицу, колхозник может полностью расплатиться по государственному налогу»¹⁰⁴.

Однако скорая смерть «вождя народов» и последовавшая за ней ожесточенная борьба в новом руководстве страны на некоторое время отодвинули попытку решения «крестьянского вопроса». Более того, преемники Сталина, даже будучи вполне осведомлены об истинном положении страны, сориентировались не сразу и их политика поначалу была довольно неуклюжей. 1 апреля 1953 г. состоялось очередное, «сталинское» снижение цен. В среднем цены снижались на 10 %, но некоторые цены были снижены еще более: например, цены на мясо – на 15 %, а на картофель и овощи – на 50 %. Как следствие, резко возрос спрос на подешевевшие продукты, однако в условиях крайней их нехватки это привело лишь к увеличению очередей.

Лишь в августе–сентябре 1953 г., на сессии Верховного Совета СССР и последовавшем за ней пленуме ЦК КПСС произошел разворот. Новый глава правительства Маленков выступил с обширным докладом «О неотложных задачах сельского хозяйства и мерах по дальнейшему улучшению материального благосостояния народа», в котором впервые на государственном уровне открыто признавалось наличие серьезных трудностей в указанных сферах. В числе мер, направленных на выправление ситуации, были предложены (и приняты) двукратное снижение ставки сельскохозяйственного налога и нормы государственных поставок колхозной продукции, установление твердых, единых для каждого района погектарных норм сдачи, удешевление услуг МТС. Остающиеся после выполнения обязательств по поставкам продукты колхозы отныне заготавливали в порядке государственных закупок по повышенным ценам. Частично списывались недоимки вконец обнищавших сельхозпредприятий.

Правда, полным поворотом к крестьянству новый курс высшего руководства назвать было нельзя. Например, если закупочные цены (т. е. цены, по которым государство закупало продукцию колхозов) были заметно увеличены, то цены заготовительные (по которым оплачивались обязательные поставки продукции колхозов в закрома государства) остались на прежнем уровне, установленном еще в 1930-е гг. Это был очень важный нюанс: если государственные закупки хлеба в 1953 г. составили 1,4 млн т, то государственные поставки – 7 млн. На этой разнице государство в дальнейшем сэкономило сотни миллионов рублей (впрочем, в 1955 г. и заготовительные цены были повышены, более чем в 3 раза)¹⁰⁵. Более того, в тексте доклада фигурировали и достаточно странные заявления, уместность которых вызывает большие сомнения, – как, например: «Наше социалистическое сельское хозяйство добилось крупных успехов в своем развитии... Наша страна обеспечена хлебом». Видимо, на усмотрение читателя оставлялось увязать это утверждение с таким признанием: «У нас имеется еще немало колхозов и целых районов, где сельское хозяйство находится в запущенном состоянии; во многих районах страны колхозы и совхозы собирают низкие урожаи зерна и других сельскохозяйственных культур и допускают большие потери при уборке»¹⁰⁶.

Тем не менее общая корректировка курса оказалась налицо. Подкрепить ее должны были совместные решения Совета министров СССР и ЦК КПСС. 30 октября вышло постановление «О расширении производства продовольственных товаров и улучшении их качества». В нем ставилась задача резко повысить в течение ближайших двух-трех лет обеспеченность населения этими товарами¹⁰⁷. Изменялся (в сторону понижения) ряд заданий пятилетки, утвержденных на партсъезде годом ранее. 6 октября было принято дополнительное постановление СМ и ЦК «О дальнейшем улучшении работы железнодорожного транспорта по перевозкам грузов, особенно товаров народного потребления», в котором подчеркивалась необходимость поддержания устойчивой работы этого вида транспорта, улучшения качества и повышения скорости перевозок – в том числе и перевозок продуктов питания¹⁰⁸.

Однако немедленных результатов эти, безусловно, благие и долгожданные меры, принесшие Маленкову колоссальную популярность у селян, не дали. По итогам 1953 г. выяснилось, что если заготовлен был 31 млн т зерна, то потреблено – 32 млн (т. е. приш-

лось распечатывать государственные резервы)¹⁰⁹. Вскоре стало понятно, что нет и серьезных возможностей для осуществления объявленных на той же сессии ВС СССР мер по ускорению развития производства группы «Б» (в том числе пищевой промышленности) – причиной стали недостаток сырья и оборудования для предприятий соответствующих отраслей¹¹⁰. А сам этот курс был решительно осужден коллегами Маленкова по руководству страной.

Со своей стороны, первый секретарь ЦК КПСС Н. С. Хрущев в конце января 1954 г. подал в Президиум ЦК записку о состоянии и перспективах развития сельского хозяйства. В ней констатировалось наличие глубокого кризиса в аграрной сфере, а для улучшения ситуации предлагалось резкое расширение объема пахотных земель за счет освоения в первый же год 13 млн га целинных и залежных земель (Западная Сибирь и Казахстан), а также увеличение удельного веса посевов кукурузы.

Это предложение обещало быструю и внушительную отдачу, так что обеспокоенное положением в стране руководство ухватилось за него. В результате площадь сельскохозяйственных угодий СССР за 1954–1956 гг. увеличилась примерно на треть. Однако не было принято во внимание, что распахиваются земли в зоне рискованного земледелия, с малопригодными для ведения сельского хозяйства почвами (тонкий плодородный слой), с неустойчивыми погодными условиями (регулярные засухи, сильные ветра-суховеи). Направление всех сил и средств в новые районы аграрного производства привело к запустению традиционных земледельческих районов (прежде всего Нечерноземья). Распашке целины сопутствовали огромные издержки – эта мера не была должным образом подготовлена, прежде всего в отношении инфраструктуры (дороги, емкости для хранения зерна, ремонтные мощности, транспорт). В результате большое количество собранного зерна терялось или портилось на сборных пунктах, а себестоимость собранного оказывалась непропорционально высокой.

Да и результаты проявились, вопреки ожиданиям, далеко не сразу. Прежде всего фатально не везло с погодой. Лето 1953 г., в одних районах страны бывшее засушливым, а в других холодным, с заморозками, сменила ранняя и суровая зима, на редкость снежная, морозная и ветреная. В Казахской ССР «из-за бескормицы допустили падеж полутора миллионов голов скота. Держали его... под открытым небом, не имели даже примитивных

кошар»¹¹¹. 1954 г. ознаменовался очередной масштабной засухой: «неблагоприятные условия погоды» сложились на юге и юго-востоке, а местами и на западе Украины, в районах Поволжья, пострадали бассейн Северского Донца, среднего и нижнего Дона, Крым, юго-восточные районы Северного Кавказа, северная половина Европейской территории СССР, Западный Казахстан¹¹². «Обнаружилась нехватка зерна в стране, особенно для нужд животноводства»¹¹³. Зимой 1954/55 г. в южных районах страны в результате сильных морозов погибла значительная часть озимых посевов, «вследствие неудовлетворительного содержания на отгонных пастбищах» сократилось поголовье овец¹¹⁴.

Летом 1955 г. (с мая по сентябрь) засуха постигла восточные районы страны: Казахстан, Западную Сибирь, Среднее и Нижнее Поволжье и Северный Кавказ целиком¹¹⁵, вызвав сильный недород. В Казахстане, например, средняя урожайность зерновых культур опустилась до 2,9 ц/га (по сравнению с 9,3 ц в предыдущем году)¹¹⁶. «За все лето... на землю не упало ни капли дождя. Не дождались мы и обычных, идущих как по расписанию июньских дождей. Как-то приглашали меня в Ульяновскую область: “Леонид Ильич, приезжайте, очень хороший хлеб!” А вскоре задул суховей, и все там выгорело»¹¹⁷. В результате 1955 г. получил название «года отчаяния» – стало казаться, что затея с целиной полностью провалилась. Последовали оргвыводы: «как не справившийся с работой» был снят с должности министр совхозов СССР А. И. Козлов, которому вменили представление очковитерательских данных по сельскому хозяйству. Поменяли и руководство Казахской ССР (главы Компартии, Совета министров).

Продовольственное положение в стране тем временем не исправлялось. Это обстоятельство глава партии Хрущев использовал в своей борьбе с главой правительства Маленковым. Так, в октябре 1954 г., выступая на собрании партийно-хозяйственного актива Приморского края, он позволил себе весьма рискованные высказывания: «Мы очень расточительно расходует накопленный капитал доверия народа к партии... Мы уподобились попам-проповедникам, обещаем царство небесное на земле, а сейчас картошки нет... Я был рабочим, социализма не было, а картошка была; сейчас социализм построили, а картошки нет»¹¹⁸.

В итоге Хрущев добился отстранения Маленкова от должности. Решение об этом было принято на Пленуме ЦК КПСС в конце января 1955 г. В течение февраля по всей стране состоялись

собрания активов партийных организаций, на которых обсуждалось это решение. По уже устоявшейся традиции, большая часть выступавших «единодушно одобрила» решение руководства КПСС. Однако немало было и тех, кто отреагировал с недоумением, непониманием, даже негативно. Курс бывшего премьера на приоритетное развитие отраслей группы «Б» был осужден ЦК как «парламентская декларация, рассчитанная на снискание дешевой популярности» – однако вскоре выяснилось, что у опального лидера немало сторонников, которые позволяли себе весьма вольные суждения. «Ряд высказываний отдельных лиц из числа беспартийного населения сводится к тому, что когда во главе Правительства стоял т. Маленков, в магазинах было больше продуктов и товаров, а после освобождения его от обязанностей председателя Совета Министров продуктов и товаров стало меньше», – информировал ЦК Великолукский обком (Украина). «Председатель колхоза имени Калинина Молвотицкого района тов. Игнатьева обратила внимание на то, что райкому КПСС надо провести большую разъяснительную работу среди населения... так как многие полагают, что мероприятия партии и правительства по вопросам сельского хозяйства и улучшения материального благосостояния советского народа якобы проводились по инициативе тов. Маленкова», – сообщали из Новгородской области. «Среди отдельной части населения, особенно в очередях за продуктами, ведутся разговоры о том, что т. Маленков снят за то, что хотел создать в стране изобилие товаров народного потребления и что это не нравилось другим руководителям партии и правительства», – писали из Саратова. «На активе Уваровской парторганизации выступил председатель колхоза “Путь к коммунизму” т. Осипов, который одобрил постановление Пленума ЦК КПСС... и доложил активу о частушке, которую поет молодежь колхоза: “Наш товарищ Маленков дал нам ситца и блинков”», – отмечалось в информации Тамбовского обкома¹¹⁹.

Вообще, как показывают материалы партийных отчетов, проблема продовольственного снабжения оказалась одной из самых животрепещущих для населения. «Почему так получается: раньше говорили, что у нас в стране зерновая проблема разрешена, а теперь говорят, что зерна не хватает?» (из информации Брянского обкома), «Почему стало мало сахара, масла и других продуктов» (Калининградский обком), «...задан ряд вопросов... об улучшении продажи сахара, масла животного и мяса» (Ленинградский

обком), «В Куйбышевском районе на партийном собрании экспериментальной типографии... председатель завкома... т. Логинов сказал: "...В связи с недостатком сахара, масла, мяса не хорошее настроение у рабочих"» (Москва). В сводке по областям, районам и городам РСФСР в числе «наиболее характерных» приводились такие заданные на активах вопросы, как: «Остаются ли в силе постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР о мерах дальнейшего развития советской торговли, расширения производства промышленных и продовольственных товаров и улучшения их качества?» и «Будет ли в ближайшее время упорядочено положение со снабжением городского населения?»¹²⁰.

Находились и смельчаки, которые от жалоб переходили к демонстративным действиям. Так, в конце февраля 1955 г., на выборах в Верховный Совет РСФСР житель г. Иваново А. М. Краснов бросил в урну для голосования записку, в которой возмущался: «Сегодня у нас выборы... а что, спрашивается, нам они приносят, ровным счетом ничего. Сами видите, что в магазинах делается, за несчастные триста грамм конфет 3–4 часа надо стоять, да не только в магазинах, вы загляните в ваш буфет, и тут обратно очередь... Не пора ли покончить с этими выборами и к этому гнету и терзанию, не лучше ли перейти на свободу»¹²¹.

Увы, несмотря на высокие показатели урожая первого года на целине, положение со снабжением населения не только не выправилось – оно даже ухудшилось. Занявший в новом правительстве Н. А. Булганина пост министра торговли Д. В. Павлов писал позднее: «Поступление товаров в торговую сеть в 1955 г. уменьшилось, что не замедлило сказаться на товарообороте: вместо 9–11 % в 1953–1954 гг. темпы его роста упали до 3,5 %. Возникли трудности в обеспечении людей товарами, особенно продовольствием. Такие контрасты с поступлением товаров не могли не отразиться на ритме торговой деятельности, на обслуживании населения. Причина их коренилась в недостаточном уровне развития сельскохозяйственного производства»¹²². Региональное руководство было порой вынуждено апеллировать к центру. Например, Новосибирский обком КПСС уже в ноябре 1954 г. обратился в Совет министров РСФСР с ходатайством о выделении дополнительных товарных фондов: «В настоящее время в г. Новосибирске создались большие затруднения с обеспечением населения важнейшими продовольственными и промышленными товарами... Наблюдаются систематические перебои в торговле хлебом, булочными

изделиями, мясом, колбасными изделиями, рыбой, сахаром, животным маслом, консервами, крупой. По основным продовольственным товарам фактические остатки в торговой сети в 3–4 раза меньше установленных нормативов»¹²³. Год спустя в информации ЦК КПСС сообщалось: «Просьба Новосибирского обкома КПСС об увеличении фондов муки для снабжения населения области полностью удовлетворена... обком партии принимает меры к улучшению торговли хлебом и другими продуктами питания. Проводится разъяснительная работа среди рабочих и служащих на предприятиях и в учреждениях города. С целью ликвидации очередей за хлебом увеличены фонды муки пригородным районам, откуда был большой наплыв за хлебом в гор. Новосибирск... дополнительно открыто 20 торговых точек. Ведется работа по усилению подвоза продуктов на рынки из сельскохозяйственных районов. В результате принимаемых мер очереди за хлебом в гор. Новосибирске значительно сократились»¹²⁴.

Однако не только в Новосибирске, но и по всей стране нарастало недовольство населения: как сложившимся положением, так и тем, как оно представлялось в официальных СМИ. Причем дело доходило до выступлений политического характера. Так, в октябре 1955 г. случился скандал в Курской области: «На Рыльской районной партийной конференции выступил делегат Чабанов, речь которого носила антипартийный характер. Он заявил, что положение дел в сельском хозяйстве у нас не выдерживает никакой критики, что он может слушать радио, потому, что содержание радиопередач не соответствует действительности: говорят об успехах в сельском хозяйстве, о выполнении планов, а в магазинах ничего нет, на рынке все дорого»¹²⁵.

Активно выступали и беспартийные. Так, рабочие Магнитогорского металлургического комбината – одного из важнейших предприятий отрасли – направили в редакцию газеты «Труд» коллективное письмо, в котором жаловались, что «в настоящее время рабочие ходят голодными, чтобы купить килограмм хлеба, нужно становиться в очередь с 5 часов утра и то, если останешься живой, то покушаешь, а из продуктов совершенно ничего нет, одна капуста всех сортов, да несколько банок консервированных фруктов. Уже три месяца кряду мы не видели сахара, мыла хозяйственного, не говоря уже о мясе и колбасах и многих, многих других». В их письме встречаются и уже знакомые мотивы: «Так нам одно непонятно, слышать ежедневно по радио и в газетах рапорты о вы-

полнении и перевыполнении плана всеми колхозами и совхозами в 3–2 раза больше, чем в прошлом году, а в магазинах становится все хуже в 3–2 раза, чем в прошлом году, куда это все девается и сколько можно терпеть такое положение». Проведенная комиссией ЦК КПСС проверка подтвердила, что всю осень наблюдались серьезные перебои в торговле, которые окончательно так и не были ликвидированы, отмечались многочисленные «серьезные недостатки» в системе торговли, с которыми смирились горком и горисполком¹²⁶.

Вскоре в ЦК КПСС поступило письмо из Уфы за вымышленной подписью «Иванова». «В нашей столице Башкирии... нет вот уже несколько лет в магазинах сливочного масла, месяцами не бывает сахара, круп, мяса, нет рыбы, колбасных изделий и т. д. ...Чтобы купить булок или белой муки, нужно простоять многие часы в очереди. Люди ходят нервные, озлобленные, все чаще можно слышать почти открытые возмущения такой жизнью... Каждый день по радио, на страницах газет “Правды” и других слышишь: выполнили, перевыполнили, сдали сверх плана и т. д., слышишь даже слова о “изобилии” и в то же время видишь своими глазами это “изобилие” в магазинах, испытываешь эту “прекрасную” жизнь на собственной шкуре... Становится горько и обидно на душе, когда смотришь на своих детей, которые не видят масла, молока, которые, как растения без солнца, тянутся вверх, но не крепнут... почти все приходится покупать втридорога на рынке, у спекулянтов и барышников». По этому письму ЦК отправило запрос в Башкирский обком, на который поступил ответ, что «торговля в городах республики несколько улучшилась»¹²⁷.

Примерно в то же время товаровед из Ростова-на-Дону М. И. Дудченко направил в редакцию «Правды» следующее, крайне резкое послание: «Ежедневно нам, трудящимся, приходится читать так называемую коммунистическую болтовню... о “хорошей”, “счастливой” жизни в СССР. Тошно читать такие строки... Довели страну до нищенства, а сейчас день и ночь болтают о целинных землях и кукурузе. Объясняете, что у нас недостает продовольствия, что большой прирост населения. Стыдно слушать такую болтовню... Великая сельскохозяйственная держава, а не может прокормить свое население – позор!.. Настроение у народа ужасное»¹²⁸.

Эти послания из разных регионов страны показывают: пропагандистская машина к середине 1950-х гг. давала серьезные сбои,

не будучи в состоянии доходчиво объяснить населению столь разительные различия между рисуемыми картинами благополучия и весьма неприглядной реальностью. Это медленно, но верно работало на подрыв авторитета власти и понуждало руководителей страны к более активному поиску решений в социальной сфере.

Итоги пятилетки

Закончилась пятая пятилетка на довольно минорной ноте. В сообщении Госплана о ее выполнении¹²⁹ в части сельского хозяйства отмечалось: «Рост производства сельскохозяйственных продуктов отставал от заданий пятилетнего плана». Увеличилась площадь посевов под зерновыми культурами (до 126,4 млн га в 1955 г.), однако произошло это только за счет массовой распашки новых земель. Но, даже несмотря на целину, сборы отставали от запланированных. Одной из главных причин этого, наряду с засухами, были «низкая урожайность зерновых и большие потери при уборке». Посевные площади под картофелем выросли за пять лет на 7 %, однако валовой его сбор из-за «погодных неблагоприятных условий» дал в 1955 г. уменьшение относительно плана на 20 %. Правда, увеличился валовой сбор овощей и бахчевых (на 42 % – при увеличении посевной площади на 15 %), однако это «компенсировалось» плохой сохранностью собранного. Не могли порадовать советское руководство технические культуры, особенно сахарная свекла и хлопок. Вообще, сбор этих культур за все послевоенное десятилетие возрос в среднем лишь на 4–6 %¹³⁰.

Поголовье крупного рогатого скота в РСФСР по сравнению с 1950 г. заметно сократилось (29,4 млн голов против 31,5 млн)¹³¹! Естественно, что провалила пятилетку и пищевая промышленность: по мясу (рост на 69 % против запланированных 92 %), по маслу и молоку (40 против 72 %), по рыбе (56 против 58 %) и особенно по сахару (36 против 78 %). Из всех ее отраслей только производство консервов выполнило задание – что неудивительно, поскольку консервы в первую очередь предназначались для нужд Вооруженных Сил.

Несмотря на четырехлетней давности постановление правительства СССР, не улучшалось положение с производительностью труда в МТС – дневная выработка на один трактор и на один комбайн в пятой пятилетке по сравнению с четвертой «повыси-

лась незначительно», сам же тракторный и машинный парк «использовался во многих МТС неудовлетворительно». Последнее объяснялось крайней степенью износа техники – так, в Центральном Черноземье ее состояние к концу пятилетки было даже хуже, чем в 1953 г.¹³² Как следствие, обычным явлением было невыполнение станциями договоров с колхозами.

Никакого улучшения не наблюдалось в положении государственных агропредприятий: «Совхозы все еще не добились необходимого повышения урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности животноводства, повышения производительности труда и снижения себестоимости».

Интересно, что, несмотря на постоянную убыточность совхозов, с 1954 г. начала проводиться политика преобразования коллективных хозяйств в советские, т. е. фактически экспроприация колхозно-кооперативной собственности, ее огосударствление. На целине также создавались не колхозы, а совхозы. Впрочем, сельяне не протестовали – ведь, становясь рабочими совхозов, они получали право на паспорта, пенсии, более высокую (и стабильную) оплату труда. Они также получали возможность еще больше внимания уделять не общественному производству, а своему личному хозяйству.

Роль последнего оставалась непреходящей и в середине 1950-х гг. Она еще более возросла после проведения в жизнь мер по облегчению налоговой нагрузки и стимулированию производства. К примеру, с целью развития животноводства в 1953 г. была введена крупная налоговая скидка (50 %) для хозяйств колхозников, рабочих и служащих, не имеющих коров (предполагалось, что после этого они в ближайшее время обзаведутся скотом). Тогда же были снижены общая ставка сельхозналога и особенно нормы обязательных поставок с ЛПХ. В 1954 г. были понижены ставки разового сбора на колхозных рынках, а также продублирована, хотя и в меньшем объеме, скидка для хозяйств без крупного рогатого скота (30 %)¹³³.

Эти меры дали эффект, хотя и не тот, на который рассчитывала власть. В 1955 г. 16,5 % колхозников не выработали установленного обязательного минимума трудодней¹³⁴. Куда уходили усилия сельян, становится понятно при сравнении урожайности. В год окончания пятилетки по зерновым она составляла в общественных хозяйствах РСФСР 7,7 ц с 1 га, а в личных хозяйствах – 15,2. Конечно, колхозно-совхозное производство в данной отрасли

полностью доминировало, но цифры, тем не менее, красноречивы. К тому же, ЛПХ брали реванш в смежных отраслях, где разрыв оказывался по-настоящему впечатляющим. Так, урожайность картофеля в колхозах России составляла 45 ц с 1 га, а в личных хозяйствах – 116 ц; урожайность овощей – соответственно 63 и 162 ц с га¹³⁵. Причем это усредненные данные; в благоприятные годы разрыв мог возрасти еще более.

Соответственно высоким урожаем интенсифицировались и продажи колхозниками продукции. В 1955 г. на рынках в 137 крупных городах РСФСР (по которым собирало сведения ЦСУ СССР) продажи основных сельхозпродуктов (картофель, овощи, мясо и молоко) возросли на 13,3 % по сравнению с предыдущим годом. Причем, к примеру, мяса в отдельных городах республиканского подчинения (Куйбышев, Саратов, Омск) продавалось больше, чем через государственную торговлю. Еще более крупный разрыв наблюдался по картофелю¹³⁶.

Конечно, необходимо указать, что в среднем по стране цены колхозного рынка значительно (в 1954–1955 гг. – более чем в 2 раза) превышали цены в госторговле. Это приводило к большим переплатам и оказывало заметное давление на семейные бюджеты граждан (по преимуществу горожан). Интересно, что в жалобах граждан в партийные и советские структуры поднимается и тема наличия продуктов на рынках при их отсутствии в магазинах – однако претензии высказываются как раз по адресу государственной торговой сети: очень разреженной, неповоротливой и наполненной нечистыми на руку работниками.

В свете вышеприведенных данных неудивительно, что ситуация с питанием населения выглядела весьма плачевно. Согласно материалам секретной докладной, поданной весной 1955 г. на имя главы правительства Булганина специалистами ЦСУ, Института экономики АН СССР и Академии медицинских наук СССР, по хлебопродуктам потребление на душу населения составило в 1954 г. лишь 90 % к 1913 г., по молоку и молочным продуктам – 114 %, по мясу и салу – 119 %. В данных вычислениях сразу обращает на себя внимание странность – ведь по официальным данным численность крупного рогатого скота (прежде всего коров), дающего основную массу молока и мяса, не достигла на тот момент дореволюционного уровня, численность же населения и «городская доля» в его структуре увеличились. Откуда же при таком раскладе взялось превышение потребления мясомолочных продуктов?

Возможный ответ на данный вопрос дает изучение скандально известных кампаний позднего времени, например, «рязанского дела»¹³⁷. Но даже если принять данные советских статистиков, то они не могут не поразить. Рост важнейших в энергетическом плане продуктов на протяжении 40 лет либо отсутствовал вовсе, либо дал мизерное превышение.

В такой ситуации невозможно было не признать, что «рост потребления продуктов животноводства является недостаточным, а по сравнению с 1928 годом, потребление мяса и сала не изменилось, потребление же молока и молочных продуктов даже несколько понизилось»¹³⁸. Зато потребление картофеля по сравнению с временами монархии выросло на 204 %! Заметно увеличилось и потребление овощей и бахчевых (на 165 %), что должно было несколько компенсировать дисбаланс. Тем не менее питание сельского жителя оставалось крайне скудным и отличалось малой калорийностью. К тому же, «потребление большой массы растительной пищи, компенсирующей нехватку животной, влечет за собой тяжелые желудочные заболевания»¹³⁹. В связи с этим в указанной докладной специалисты Института питания АМН настаивали на как можно более быстром изменении структуры питания населения, особенно сельского, в сторону увеличения потребления продуктов животного происхождения.

Несмотря на не внушающее оптимизма состояние дел в стране, новое советское руководство также находило возможным продавать за рубеж дефицитные сельхозпродукты. Так, в 1953–1955 гг. СССР заключал торговые договоры, предусматривавшие экспорт зерновых (пшеница и рожь), среди прочих, с Албанией, Норвегией, Финляндией, ГДР (куда также вывозил и другие продовольственные товары), на экспорт сахара – с Афганистаном; в 1953–1954 гг. продавал зерно и муку в Исландию, в 1954–1955 гг. – зерно в Польшу, Египет, Чехословакию. В 1953 г. единовременно продал «зернопродукты» в Индию, пшеницу в Данию и Италию, сахар и муку в Монголию, в 1954 г. – зерновые в Бенилюкс, в 1955 г. – зерновые в Австрию¹⁴⁰. Поскольку ни факты заключения торговых договоров с иностранными государствами, ни содержание этих договоров не скрывались, это вызывало недовольство у полуголодного населения страны. Уже упоминавшийся автор письма в ЦК КПСС из Уфы именно в экспорте видел одну из главных причин плачевного состояния снабжения: «Многие уже заявляют, если не вслух, то в думах – долой такую политику! Долой хрони-

ческое недоедание! Ни одного кг хлеба, масла, мяса за границу. Накормите вначале свой народ... Сколько миллионов пудов пшеницы идет за границу? Долой такую торговлю, которая ни уму, ни сердцу русскому народу... Необходимо до минимума сократить вывоз продовольствия за границу, в том числе и в страны народной демократии, пусть они строят социализм собственным трудом и потом»¹⁴¹.

Перелом в сельском хозяйстве, несколько разрядивший накапливающееся напряжение, случился только в 1956 г., первом году несостоявшейся шестой пятилетки. Тогда был собран самый крупный на тот момент урожай (125 млн т зерна), половину которого дала именно распаханная целина. Однако, как показало время, это достижение оказалось крайне непрочным.

Итак, исходя из вышеизложенного, можно констатировать, что тяжелое продовольственное положение, имевшее место в СССР начала 1950-х гг., явилось результирующей нескольких факторов:

1) прежде всего проводимой в отношении аграрного сектора государственной политики, подрывавшей производительные силы деревни и не дававшей стимулов к развитию сельскохозяйственного производства;

2) продолжавшейся дискриминации сельского населения, вынуждавшей его массово мигрировать в города, и поддержания уровня жизни городского населения на крайне скудном уровне, что приводило к апатии на производстве и нарастанию недовольства в повседневной жизни;

3) участвовавших засух и иных неблагоприятных погодных условий, для противостояния которым не имелось эффективных способов;

4) плачевного состояния коммуникаций и инфраструктуры, из-за чего имели место масштабные потери уже собранного урожая, что приводило к истощению и без того скудного продовольственного фонда;

5) нерациональной внешнеторговой политики, при которой власть считала возможным продавать дефицитные продовольственные продукты за рубеж.

Комплекс этих причин приводил к провалам всех мероприятий власти по стимулированию аграрного производства, имевших конечной целью (во всяком случае, декларативной) увеличение потребления продуктов питания. Более того, в этой сфере наб-

людались кризисные явления, которые приводили к обострению внутривластной обстановки и потенциально имели непредсказуемые последствия. Как результат в скором времени после смерти Сталина начинают предприниматься масштабные усилия по выправлению ситуации. Однако они отличались поспешностью, слабым ресурсным обеспечением и в рассматриваемый период не дали сколько-нибудь заметного эффекта. Что привело к новому кризису доверия к власти и обусловило развертывание широкомасштабной программы действий в области социальной политики во второй половине 1950-х гг.

Примечания

¹ Барсенков А. С., Вдовин А. И. История России. 1917–2004: Учеб. пособие для студентов вузов. М., 2005. С. 396.

² Зерновое хозяйство // Большая советская энциклопедия. М., 1972.

³ Народное хозяйство СССР в 1960 году: Статистический ежегодник. М., 1961. С. 374.

⁴ Российский статистический ежегодник. М., 1994. С. 352.

⁵ Промышленность СССР: Статистический сборник. М., 1957. С. 44.

⁶ Безнин М. А. Крестьянский двор российского Нечерноземья в 1950–1965 годах // Отечественная история. 1992. № 3. С. 16–17.

⁷ Никонов А. А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII–XX вв.). М., 1995. С. 298.

⁸ Павлов Д. В. Стойкость. М., 1983. С. 236.

⁹ Лузан П. П. Был ли триумф советской экономики? // ЭКО. 2002. № 5. С. 159.

¹⁰ СССР. Сельское хозяйство // Большая советская энциклопедия. М., 1977.

¹¹ Попов В. П. Экономическая политика советского государства. 1946–1953 гг. М.; Тамбов, 2000. С. 49.

¹² Иванов Н. С. Раскрестьянивание деревни (середина 40-х – 50-е годы) // Судьбы российского крестьянства. М., 1996. С. 431.

¹³ Попов В. П. Сталин и советская экономика в послевоенные годы // Отечественная история. 2001. № 3. С. 6.

¹⁴ История советского рабочего класса. Т. 4: Рабочий класс СССР в годы упрочения и развития социалистического общества. М., 1987. С. 247.

¹⁵ Там же. С. 251.

¹⁶ Дроздов О. А. Засухи и динамика увлажнения. Л., 1980. С. 79.

¹⁷ Барсенков А. С., Вдовин А. И. Указ. соч. С. 397.

¹⁸ Дроздов О. А. Указ. соч.

¹⁹ Повинности российского крестьянства в 1930–1980-х гг. Вологда, 2001. С. 100.

²⁰ Дроздов О. А. Указ. соч.

²¹ Пихоя Р. Г. Советский Союз: история власти. 1945–1991. Новосибирск, 2000. С. 21.

²² Сазонов Б. И. Суровые зимы и засухи. Л., 1991. С. 10.

²³ Ильиных В. А. Налогово-податное обложение сибирской деревни. Конец 1920-х – начало 1950-х гг. Новосибирск, 2004. Гл. 6: Организация налоговых заготовок, 1939–1953 гг.

²⁴ Хрущев Н. С. Доклад на Пленуме ЦК КПСС 15 дек. 1958 г. // Строительство коммунизма в СССР и развитие сельского хозяйства. М., 1962. Т. 2. С. 338.

²⁵ Маленков Г. М. Отчетный доклад XIX съезду партии о работе Центрального Комитета ВКП(б) // Правда. 1952. 6 окт.

²⁶ Пыжиков А. В. Последние месяцы диктатора (1952–1953 годы) // Отечественная история. 2002. № 2. С. 154.

²⁷ Хрущев Н. С. Доклад на Пленуме ЦК КПСС 15 дек. 1958 г. С. 338.

²⁸ Политбюро ЦК ВКП(б) и Совет Министров СССР. 1945–1953. М., 2002. С. 381.

²⁹ Микоян А. И. Речь на XIX съезде партии // Правда. 1952. 10 окт.

³⁰ Билимович А. Д. Эра пятилетних планов в хозяйстве СССР. Т. 1. Мюнхен, 1959. С. 113.

³¹ Политбюро ЦК ВКП(б) и Совет Министров СССР... С. 366–368.

³² Там же. С. 373.

³³ Там же. С. 375.

³⁴ «Вырабатываем хлеб и сидим без хлеба». Письма колхозников И. В. Сталину // Вестник Архива Президента РФ. 1997. № 1. С. 151.

³⁵ Там же. С. 148.

³⁶ Иванова Г. М. На пороге «государства всеобщего благосостояния». Социальная политика в СССР (середина 1950-х – начало 1970-х годов). М., 2011. С. 43.

³⁷ Кулешов С. В., Свириденко Ю. П., Федулин А. А. Модернизация России (XIX–XX вв.). Социальные и политические процессы. М., 2007. С. 160.

³⁸ Аврех А. Л. Из истории «Сталинского плана преобразования природы» в Тамбовской области: итоги ирригационного строительства (1948–1952 гг.) // Интернет-конференция «Демографические и экологические проблемы российской аграрной провинции в XX в.» URL: <https://sites.google.com/site/democonf2010/urovni-1/avreh>

³⁹ Эдельман О. В. «Из черного навоза красные цветы» (О единстве народа и партии) // Отечественные записки. 2012. № 1.

⁴⁰ Альперович Л. И. Моя жизнь. Новосибирск, 2008. С. 43.

⁴¹ Жирнов Е. «Никита, давай хлеба, давай масла!» «В магазинах все стало дорого и недоступно» // Коммерсантъ – Власть. 2004. № 39. 4 окт.

⁴² Жирнов Е. Указ. соч.

⁴³ Ильиных В. А. Указ. соч.

⁴⁴ Справка о заготовках сельскохозяйственных продуктов по Свердловской области [январь 1954 г.] // ЦДООСО. Ф. 4. Оп. 522. Д. 232. Л. 25–31.

⁴⁵ Павлов Д. В. Указ. соч. С. 238.

⁴⁶ Молотов, Маленков, Каганович. 1957. Стенограмма Июньского Пленума ЦК КПСС и другие документы. М., 1998. С. 193.

⁴⁷ Политическая история. Россия – СССР – Российская Федерация. М., 1996. Т. 2. С. 515.

⁴⁸ Лаврентий Берия. 1953: Стенограмма Июльского Пленума ЦК КПСС и другие документы. М., 1999. С. 95.

⁴⁹ Там же. С. 99.

⁵⁰ Там же. С. 108.

⁵¹ Там же. С. 133.

⁵² Там же. С. 164.

⁵³ Там же. С. 170.

⁵⁴ Там же. С. 173.

⁵⁵ Молотов, Маленков, Каганович. 1957. С. 199, 200.

⁵⁶ Там же. С. 251, 378, 708.

⁵⁷ Там же. С. 311.

⁵⁸ Сталин И. В. Сочинения. Т. 12. М., 1949. С. 49.

⁵⁹ Ильиных В. А. Указ. соч.

⁶⁰ Никулин В. В., Слезин А. А. Послевоенный Советский Союз (1946–1991 гг.). Тамбов, 2005. С. 7.

⁶¹ Польшов М. Ф. Не повезло крестьянству в Стране Советов. Аграрная политика Советского правительства в 1950-х – первой половине 1980-х гг. // Общество. Среда. Развитие. 2008. № 1. С. 5.

⁶² Хрущев Н. С. Доклад на Пленуме ЦК КПСС 15 дек. 1958 г. С. 344.

⁶³ Иванов Н. С. Указ. соч. С. 418; Никулин В. В., Слезин А. А. Указ. соч. С. 8.

⁶⁴ Пихоя Р. Г. Указ. соч. С. 19.

⁶⁵ Евсева Е. Н. СССР в 1945–1953 гг.: экономика, власть и общество // История России. XX век. Лекции и учебно-методические материалы. М., 2004. С. 325.

⁶⁶ Петухова Н. Е. История налогообложения в России IX–XX вв. М., 2009. С. 356.

⁶⁷ Польшов М. Ф. Указ. соч. С. 6.

⁶⁸ Политическая история. Россия – СССР – Российская Федерация. С. 517.

⁶⁹ Иванов Н. С. Указ. соч. С. 428.

⁷⁰ Никонов А. А. Указ. соч. С. 280.

⁷¹ Геллер М. Я., Некрич А. М. История России 1917–1995. Утопия у власти. М., 1996. Т. 2. С. 32–33.

⁷² Попов В. П. Указ. соч.

⁷³ Советская жизнь. 1945–1953 гг. М., 2003. С. 527.

⁷⁴ Неизвестная Россия. XX век: архивы, письма, мемуары. Кн. 2-я. М., 1992. С. 290–294.

⁷⁵ Экономическая жизнь СССР: Хроника событий и фактов. 1917–1959. М., 1961. С. 514–518.

⁷⁶ Верт Н. Террор и беспорядок. Сталинизм как система. М., 2010. С. 139–142.

⁷⁷ Шестаков В. А. Социально-экономическая политика советского государства в 50-е – середине 60-х годов. М., 2006. С. 211.

⁷⁸ Советская жизнь. С. 266.

- ⁷⁹ Попов В. П. Экономическая политика советского государства. С. 189.
- ⁸⁰ Советская жизнь. С. 264–265.
- ⁸¹ Сактаганова З. Г. Советская модель экономики и агроиндустриальное пространство Казахстана в 1946–1954 гг. // Экономическая история. Обзор. Вып. 9. М., 2003. С. 425.
- ⁸² Верт Н. История советского государства. 1900–1991. М., 1999. С. 333.
- ⁸³ Никулин В. В., Слезин А. А. Указ. соч. С. 8.
- ⁸⁴ Иванова Г. М. Указ. соч. С. 39.
- ⁸⁵ Доклад МВД СССР в Президиум ЦК КПСС о мерах по предупреждению и ликвидации нищенства. 20.02.1954 г. // РГАНИ. Ф. 5. Оп. 30. Д. 78. Л. 41–46.
- ⁸⁶ Рыбас Е. Бедные люди вчера и сегодня. Между традицией и социальной болезнью // Российский Кто Есть Кто. 2002. № 6.
- ⁸⁷ Петухова Н. Е. Указ. соч. С. 355.
- ⁸⁸ Экономическая жизнь СССР. С. 507.
- ⁸⁹ Там же. С. 364.
- ⁹⁰ Голдман М. Вызов Горбачева. Экономическая реформа в эпоху передовой технологии. М., 1988. С. 49.
- ⁹¹ Назаров М. В. Так не заслужить Божию помощь в борьбе за Россию. «Русский патриотизм» О. А. Платонова // Радонеж. 2003. № 4.
- ⁹² Дороги России. Исторический аспект (250-летию дорожной отрасли России посвящается). М., 1996. С. 129.
- ⁹³ Там же. С. 137.
- ⁹⁴ Экономическая жизнь СССР. С. 512.
- ⁹⁵ Арутюнян Ю. В. Особенности и значение нового этапа развития сельского хозяйства СССР // История советского крестьянства и колхозного строительства в СССР. Материалы научной сессии, 18–21 апр. 1961 г. М., 1963. С. 409.
- ⁹⁶ Добренко Е. Гастрономический коммунизм: вкусное vs здоровое // Неприкосновенный запас. 2009. № 2. С. 155–173.
- ⁹⁷ Наумов В. П. К истории секретного доклада Н. С. Хрущева на XX съезде КПСС // Новая и новейшая история. 1996. № 4; Фатеев А. В. Образ врага в советской пропаганде. 1945–1954 гг. М., 1999.
- ⁹⁸ Кимерлинг А. С. Политическая кампания «Дело врачей» в провинции. 1953 год (на материалах Молотовской и Свердловской областей). Автореф. дисс. ... канд. ист. наук. Пермь, 2000. С. 18–19; Фатеев А. В. Указ. соч. Гл. III: Эволюция и роль образа врага в первой половине 1950-х гг.
- ⁹⁹ Платонов О. А. История русского народа в XX веке. М., 1997. Т. 2. С. 219.
- ¹⁰⁰ Ефремов Л. Н. Дорогами борьбы и труда. Ставрополь, 1999. С. 14.
- ¹⁰¹ Павлов Д. В. Указ. соч. С. 240.
- ¹⁰² Политическая история. Россия – СССР – Российская Федерация. С. 516–517.
- ¹⁰³ Зверев А. Г. Записки министра. М., 1973. С. 244.
- ¹⁰⁴ О культе личности и его последствиях. Доклад Первого секретаря ЦК КПСС тов. Хрущева Н. С. XX съезду Коммунистической партии Советского Союза // Известия ЦК КПСС. 1989. № 3. С. 161.

¹⁰⁵ Томилин В. Н. Кампания по освоению целинных и залежных земель в 1954–1959 гг. // Вопросы истории. 2009. № 9. С. 90.

¹⁰⁶ Маленков Г. М. Речь на сессии Верховного Совета СССР 8 августа 1953 г. // Правда. 1953. 9 авг.

¹⁰⁷ Экономическая жизнь СССР. С. 532.

¹⁰⁸ Железнодорожный транспорт СССР. 1946–1955: Сб. док. М., 1994. С. 418.

¹⁰⁹ Шестаков В. А. Указ. соч. С. 231.

¹¹⁰ Экономика СССР в послевоенный период (Краткий экономический обзор). М., 1962. С. 33.

¹¹¹ Брежнев Л. И. Воспоминания. Целина. М., 1979. С. 8.

¹¹² Дроздов О. А. Указ. соч. С. 80.

¹¹³ Павлов Д. В. Указ. соч. С. 241.

¹¹⁴ Экономическая жизнь СССР. С. 556.

¹¹⁵ Дроздов О. А. Указ. соч. С. 80.

¹¹⁶ Сактаганова З. Г. Указ. соч. С. 127.

¹¹⁷ Брежнев Л. И. Указ. соч. С. 58, 61.

¹¹⁸ Шестаков В. А. Указ. соч. С. 60–61.

¹¹⁹ РГАСПИ. Ф. 556. Оп. 14 (ЦК КПСС. Отдел партийных органов по РСФСР). Д. 16. С. 23, 61, 86, 103.

¹²⁰ Там же. С. 14–15, 53, 128, 152, 170.

¹²¹ Крамола. Инакомыслие в СССР при Хрущеве и Брежневе. 1953–1982 гг. М., 2005. С. 202.

¹²² Павлов Д. В. Указ. соч. С. 271.

¹²³ 1954 год. Сайт «70 лет Новосибирской области». URL: http://adm.nso.ru/_1pages/ru/70nso/Hist3.html

¹²⁴ РГАСПИ. Ф. 556. Оп. 14. Д. 27. С. 149.

¹²⁵ Там же. Д. 22. С. 100–101.

¹²⁶ Там же. Д. 26. С. 34–36, 38–42.

¹²⁷ Там же. С. 43–49.

¹²⁸ Крамола. С. 246.

¹²⁹ Сообщение Госплана СССР о выполнении пятого пятилетнего плана // Правда. 1956. 25 апр.

¹³⁰ Сактаганова З. Г. Указ. соч. С. 126.

¹³¹ Российский статистический ежегодник. С. 360.

¹³² Томилин В. Н. Кампания по освоению целинных и залежных земель. С. 87.

¹³³ Петухова Н. Е. Указ. соч. С. 360–362.

¹³⁴ Советская жизнь. 1945–1953 гг. С. 266.

¹³⁵ Безнин М. А. Крестьянский двор в Российском Нечерноземье. 1950–1965 гг. М.; Вологда, 1991. С. 121–124.

¹³⁶ Казанцев Б. Н. Продовольственный рынок в жизни горожан (50–60-е годы) // Социологические исследования. 1994. № 4. С. 3–5.

¹³⁷ Жбанков А. Три печально известных плана по мясу. Что этому предшествовало? // Вечерняя Рязань. 2007. № 29. 26 июля.

¹³⁸ Советская жизнь. С. 120.

¹³⁹ Баранова О. В., Бурцева Т. И. и др. Основы здорового питания. Оренбург, 2005. С. 21.

¹⁴⁰ Экономическая жизнь СССР. Хроника событий и фактов. 1917–1959.

¹⁴¹ РГАСПИ. Ф. 556. Оп. 14. Д. 26. С. 43–49.

Советско-американское сотрудничество в области авиационной промышленности в 1924–1941 гг.

***Аннотация:** Статья посвящена оценке роли и значения для советской авиационной промышленности сотрудничества с американскими компаниями в предвоенные годы. На первый взгляд, результаты такого взаимодействия были крайне незначительны – за весь рассматриваемый период в СССР сколько-нибудь крупной серией производился лишь один тип самолета, приобретенного за океаном, и один тип авиадвигателя. Однако, если перейти к рассмотрению технологического трансферта, картина приобретает совершенно иной вид. Очевидно, что именно трансфер технологий, и, в первую очередь – плазменно-шаблонного метода – стал ведущим элементом советско-американского сотрудничества в авиационной промышленности в те годы.*

***Ключевые слова:** авиационная промышленность, иностранная техническая помощь, оборонная промышленность, индустриализация, 1930-е годы, трансфер технологий, технические инновации.*

Историография проблемы

Собственно советско-американское технологическое сотрудничество именно в авиационной сфере до сих пор не становилось предметом специального научного интереса ни в России, ни за рубежом. Тем не менее нельзя сказать, что данная тема является в плане историографии полной *tabula rasa*. Одним из первых эти сюжеты рассмотрел Р. А. Килмарк¹. Однако, даже если отвлечься от вполне извинительных в силу ограниченности источниковой базы ошибок, надо отметить, что основными сюжетами для данной работы стали исключительно вопросы заимствований тех или иных авиационных конструкций. Несколько позднее в США была опубликована монография А. С. Саттона², посвященная вопро-

* Мухин Михаил Юрьевич – доктор исторических наук (Институт российской истории РАН).

сам использования в советской экономике западных технологий. Как и Килмаркс, Саттон опирался практически только на западные архивные документы, привлекая из советских источников лишь опубликованные материалы. В результате это исследование грешит известной однобокостью. Кроме того, Саттон, подробно перечисляя оборудование, закупленное Советским Союзом, и западные компании, участвовавшие в этом сотрудничестве, очень лаконично описывает непосредственное значение для советской индустрии конкретных приобретений. Впрочем, думается, что в данном случае исследователь оказался заложником ограниченности источниковой базы.

В конце 1990-х гг. сюжеты, связанные с советско-американским сотрудничеством в авиасфере в 1930-е гг., все чаще становились объектом интереса и российских исследователей. Вышел ряд статей, посвященных попыткам внедрить в СССР в производство ту или иную модель американского самолета³. На исходе XX в. вышла работа монографического формата, обобщающая подобные исследования⁴. Однако следует отметить, что в фокусе подобных исследований по-прежнему были вопросы закупок лицензий на производство конкретных моделей – все вопросы собственно технологического заимствования выводились за скобки. В текущем году была опубликована крайне интересная монография Б. М. Шпотова, посвященная проблемам именно организации технологического трансфера в советско-американских экономических контактах 1930-х гг.⁵ К сожалению, вопросы авиапромышленности в данной работе практически не затронуты. Таким образом, степень изученности избранного сюжета на сегодняшний день относительно низка.

Первые шаги. Литература, станки и агрегаты

До создания специального отдела вопросами закупок авиатехники и авиаоборудования в Америке ведал автотранспортный подотдел⁶ Технического отдела Амторга⁷. Уже в 1924/25 г. было закуплено авиаприборов на сумму 390 524 долл., что составило около 4 % всех заказов Техотдела. Помимо закупок собственно техники, большое значение для молодой советской авиапромышленности имела возможность познакомиться с новейшими достижениями американской авиационной индустрии. В 1925 г. начальник опыт-

ного отдела ГАЗ⁸ № 1 им. Авиахима Н. Н. Поликарпов в ответ на свой запрос стал получать от Амторга регулярную информацию об американском авиастроении, научные книги и журналы. Первая партия литературы по проблемам авиационной науки – 13 книг – была отправлена в СССР 21 октября 1925 г. Каталогами, проспектами и прочей рекламной продукцией американской авиапромышленности советских авиастроителей стали снабжать еще раньше – в сентябре. В следующем, 1925/26 хозяйственном году, авиатехники и авиапринадлежностей было закуплено на 1 513 000 долл.⁹, авиаоборудование вышло на пятое место среди других групп товаров, закупаемых в США. Одновременно возрастает и интерес американских авиастроительных фирм к советскому рынку, т. к. советские закупки в этом году составили 16 % всех поставок американской авиатехники за рубеж. В основном в этот период закупаются отдельные авиаагрегаты и различное оборудование для авиастроения, закупки собственно аэропланов начались несколько позже.

В том же году начались закупки специальных станков и оборудования по заказам Авиатреста. Одним из первых таких заказов были электропечи «Бэйли», предназначенные для плавки алюминиевых деталей. Одна такая печь – наряду с приборами для охлаждения масла и балансировки пропеллеров – была заказана Амторгу в сентябре 1925 г. Однако Авиатрест¹⁰ настаивал на том, что печь должна быть приспособлена к постоянному электротоку, а в США производились печи только переменного тока, поэтому 30 ноября 1925 г. лицензию на покупку печи у Амторга отняли и передали в берлинское торгпредство. 23 февраля Амторг отправил в Одессу станки, заказанные вместе с печью, и почти одновременно с этим узнал, что печь заказывается берлинским торгпредством в США, т. к. германская промышленность таких печей вообще не производила. Амторг воззвал к Наркомторгу¹¹, и 27 марта 1926 г. лицензия на покупку печи была Амторгу возвращена. Несмотря на то что, в связи с нехваткой валюты, импортный план 1926 г. был резко сокращен, нужда советской авиапромышленности в подобном оборудовании была столь велика, что лицензия была удвоена, и Амторгу было поручено купить сразу 2 печи. Исполнение заказа тормозилось тем, что, даже потеряв лицензию, торгпредство в Германии не торопилось переводить на счета Амторга уже акцептованные в Берлине суммы, предназначенные для оплаты заказа. Тем не менее 6 сентября 1927 г. ГАЗ № 1 получил обе печи.

Помимо этих печей, к октябрю 1925 г. по заказам Авиатреста было закуплено 97 металлообрабатывающих станков на общую сумму 217 300 долл. Большое значение для советской авиаиндустрии имело приобретение рентгеновского дефектоскопа. С 1926 г. советские авиазаводы стали в массовом порядке оснащаться американскими станками и снабжаться полуфабрикатами, закупленными в США. Так, например, только ГАЗ № 6 (Рыбинск) получил в тот год 76 станков и приборов, а также снабжался по линии Амторга нихромовой проволокой и хромансилевыми трубами.

Впрочем, помимо станков и оборудования, закупались и образцы техники. Это были именно образцы, – т. е. единичные экземпляры, предназначенные не столько для эксплуатации, сколько для изучения. В 1924/25 хозяйственном году по заказу УВВС Амторг приобрел из авиамоторов и принадлежностей к ним: 5 авиадвигателей¹², 1 турбокомпрессор, 4 компрессора, 3 комплекта свечей и 250 кг специального антикоррозийного масла. Впрочем, заказ на моторы вскоре был существенно сокращен, а на сэкономленные средства Амторгу поручили закупить автомобили «Паккард». Зато был увеличен заказ на электросвечи. Из вооружения были закуплены 4 пулемета¹³ и по паре синхронизаторов, авиаприцелов и машинок для набивки патронов в пулеметные звенья. Достаточно широко закупалось радио-, фото- и навигационное имущество. В июле 1925 г. произошло еще одно уточнение плана закупок. По уточненному плану к покупке предполагались только 1 авиадвигатель, 7 авиационных пулеметов разных моделей, 70 000 патронов к ним и некоторые аэронавигационные приборы. В сентябре того же года были дозаказаны 6 металлических пропеллеров «Рид» для авиамоторов «Либерти».

Ввиду необходимости организации быстрой и секретной доставки подобных грузов в Наркомторге был создан Специальный отдел экспортных заказов (Спотэкзак)¹⁴.

На основе изучения образцов техники делались заключения о степени необходимости производства аналогичных агрегатов в СССР. До начала массового производства в Советском Союзе получившие одобрение модели закупались в США. Так, например, в 1925 г. было закуплено 400 авиамоторов «Либерти», впоследствии этот мотор производился в СССР под индексом М-5. В первые несколько лет своей деятельности Амторг еще не мог открыто покупать некоторые виды авиатехники крупными партиями. Поэто-

му специально для закупок двигателей «Либерти» была создана особая «контора Заустинского». Позднее ей же поручались некоторые операции по закупке автомобилей. По мере расширения связей и упрочения положения Амторга на американском рынке надобность в особых посредниках падала, и 1 июля 1926 г. «контора Заустинского» была расформирована.

В том же году для этих моторов было закуплено 350¹⁵ комплектов зажигания «с самопуском» (т. е. оснащенные стартером) системы «Делько».

Выше описывалась история приобретения печей «Бэйли», лицензия на приобретение которых стала предметом соревнования берлинского торгпредства и Амторга. Аналогичные события нередко происходили и скупаемыми авиаприборами. Например, в апреле 1925 г. Авиатрест заказал Амторгу 150 комплектов аэронавигационных приборов. Вскоре, однако, из-за нехватки средств заказ был сокращен до 100 комплектов, причем лицензия на альтметры и спидометры была передана Аркосу¹⁶ для приобретения в Великобритании. Тем не менее 20 октября 1925 г. Авиатрест изыскал необходимые суммы и восстановил заказ на 150 спидометров. Уже 16 декабря сотрудники Амторга вынуждены были корректировать заказ, т. к. в связи с развитием авиатехники Авиатресту потребовались спидометры со шкалой до 325 км/ч¹⁷. Спидометры были отправлены в СССР только в июле 1926 г., т. е. исполнение заказа заняло 16 месяцев.

Особым случаем закупки «ценного опыта» является командировка в 1929 г. комбрига Л. Г. Минова. По поручению начальника ВВС он изучал возможности закупок в США парашютной техники. Сотрудники Амторга организовали визит комбрига на ведущее в области производства подобного снаряжения предприятие фирмы «Ирвин» в городе Буффало¹⁸. Минов осмотрел завод и производимую им продукцию и даже – увидев парашют первый раз в жизни – совершил три прыжка¹⁹. Вернувшись в СССР, комбриг развернул бурную деятельность по пропаганде парашютизма. Под его руководством летом 1930 г. в 11-й авиабригаде Московского военного округа была создана группа парашютистов из 30 человек. 2 августа 1930 г. 12 человек из этой группы десантировались парашютным способом в ходе войсковых учений округа. Это и стало первым воздушным десантом советской «крылатой пехоты».

В дальнейшем практика закупок в США оборудования и отдельных агрегатов не только не пошла на убыль, но и напротив – существенно расширилась. В 1930-е гг. в Соединенных Штатах было закуплено около 20 000 станков, предназначенных как для авиапрома, так и для автомобильной промышленности²⁰. Большое значение для советских ВВС также имела закупка в США лицензий на различное авиаоборудование. Так, например, основным советским автопилотом как довоенных, так и военных лет был АВП-12, лицензия на производство которого была закуплена у компании «Сперри»²¹. Помимо автопилота, в США была закуплена лицензия на производство винтов изменяемого шага «Гамильтон», производившихся в СССР под названиями ВИШ-2, ВИШ-3 и ВИШ-5. По советскому заказу «Радио корпорейшен оф Америка» разработала телевизионную систему, позволявшую с борта самолета, как сказали бы сейчас, «в режиме реального времени» получать в наземном штабе информацию с поля боя. Эта аппаратура проходила испытания в СССР и была даже усовершенствована, однако на вооружение не принималась из-за малого радиуса возможного удаления самолета-носителя от наземного приемника (не более 25 км)²².

Второй этап. СССР переходит к покупке лицензий на производство авиамоторов и самолетов

Существенным шагом вперед в советско-американских контактах в области авиастроения стал визит в США П. И. Баранова²³. В 1929 г. вице-президент фирмы «Кертис» Морган пригласил Баранова для изучения постановки авиационного дела и обещал содействие в получении виз. Поездка намечалась на середину декабря 1929 г., но была отложена до 1930 г. Баранов действительно посетил Америку и, в том числе, фирму «Кертис», у которой позднее (в 1934 г.) была приобретена лицензия на производство авиадвигателя²⁴ «Кертис-Райт»²⁵. Обсуждался даже вопрос о создании советско-американского самолето-моторостроительного общества²⁶.

Советское правительство рассчитывало и в дальнейшем закупать в США передовые модели авиамоторов. Так, на 1937 г. была

намечена покупка по паре экземпляров моторов «Марс», «Меркур», «Двойной Хорнет» или «Васп». На основе сравнительных испытаний предполагалось выявить лучший, а в дальнейшей перспективе – начать его производство. К сожалению, сделка сорвалась. С одной стороны, советская сторона смогла выделить на покупку всего 1 млн руб.²⁷, что было явно недостаточно, а с другой – американская сторона (причем как коммерческие компании, так и правительственные инстанции) ужесточила свое отношение к СССР. В конце концов НКАП вынужден был оправдываться, что «моторы не удалось закупить из-за:

- а) Запрета Военного ведомства США;
- б) Нежелания фирм продавать отдельные образцы;
- в) Неприемлемых условий оплаты»²⁸.

Попытки приобрести в США лицензию на производство новейших авиамоторов продолжались и позднее. Например, учитывая отставание от новейших разработок «Райта», советское руководство в феврале 1939 г. приняло решение о покупке в США техпомощи на производство моторов R-1820 (1200 л.с.) и R-2600 (1420 л.с.)²⁹, однако политика «морального эмбарго» сорвала эти сделки.

Значительно более сложной и обильной различными коллизиями была история закупок в США лицензий на производство моделей самолетов. Первая попытка закупки в США самолета целиком относится к 1928 г. Москва интересовалась, нельзя ли купить трехмоторный металлический самолет, при условии трехлетнего кредита. Особый упор делался на том, что самолет должен иметь рабочий потолок не менее 5200 м, т. к. его планировалось использовать на трассе, пересекающей высокогорный хребет. Амторг сразу ответил, что с кредитом на три года он не в состоянии закупить никакой летательный аппарат, и дело заглохло. В 1929 г. обсуждалась возможность покупки серии летающих лодок у компании «Глен Мартин», однако этой сделке воспрепятствовал Госдеп³⁰.

Установление дипломатических отношений между СССР и США значительно облегчило коммерческую деятельность в сфере закупок авиатехники. Начало интенсификации довоенной деятельности Амторга в области авиастроения приходится на 1934 г.³¹ В этом году в США для закупки передовой техники и технологии

была направлена специальная авиационная комиссия, возглавляемая инженером И. И. Погосским³². На первый взгляд, комиссия особых достижений не добилась. Собственно, все ее «свершения» ограничились осмотром самолета-амфибии Северского SEV-3. Однако начало было положено. В следующем году по следам комиссии Погосского отправилась новая комиссия, возглавляемая на этот раз А. Н. Туполевым. Результаты этой комиссии могут быть оценены двояко. С одной стороны, в течение четырех месяцев были осмотрены многочисленные авиастроительные заводы, с другой стороны, выделенные комиссии 600 000 долл. были потрачены далеко не полностью. Комиссия приобрела только 2 самолета – штурмовик «Нортоп» 2Е и пассажирский самолет DC-2. Особую досаду руководства Амторга вызвал эпизод с истребителем Северского Р-35. Несмотря на настойчивые рекомендации директора инженерного отдела Амторга Н. А. Соколова, комиссия Туполева не приобрела эту, по тем временам новейшую машину. Не исключено, что причина отказа от покупки истребителя была связана с тем, что ее конструктор – А. Н. Прокофьев-Северский, а также значительная часть его сотрудников были эмигрантами из России³³. Когда же к вопросу о закупке этого истребителя вернулись, было уже поздно – Р-35 был принят на вооружение американских ВВС, сменив в роли основного истребителя «Боинг» Р-26, и «на сторону» уже не продавался. Его нельзя было не только покупать, но даже осматривать.

В следующем, 1936 г., очередную советскую авиаделегацию возглавлял Н. М. Харламов³⁴. Видимо, наученный печальным опытом Туполева, Харламов развернул бурную закупочную деятельность. Были приобретены транспортный самолет «Дуглас» DC-3 «Дакота»³⁵, летающая лодка «Мартин-156», самолет-амфибия «Консолитейед» «Каталина» и штурмовик «Валти» V-11. Велись переговоры о покупке «Боинга» В-17, под производство которого даже был загодя отведен советский авиазавод № 124³⁶, однако этот самолет приобрести не удалось.

США продолжали оставаться наиболее привлекательной, с точки зрения советского руководства, страной для приобретения новейших образцов авиатехники. По постановлению СНК от 21.03.1936 НКОПу³⁷ было выделено на эти цели 10,95 млн руб. К 15 ноября 1936 г. положение дел было следующим:

Выполнение плана закупок образцов иностранной авиатехники в 1936 г.

| Объект | Ассигновано (тыс. руб.) | Размещено заказов на сумму (тыс. руб.) |
|--|----------------------------|---|
| Бомбардировщик «Боинг» | 1314 | не израсходованы |
| Самолет «Дуглас» | 1314 | 1700 |
| Самолет «Консолитейед» | 750 | 2313 |
| Самолет «Ферри» («Бэтл») | 438 | не куплен |
| Истребитель «Девуатин» | 438 | не куплен |
| Истребитель «Хаукер» | 438 | не куплен |
| Бомбардировщик «Бристоль» | 438 | не куплен |
| Моторы «Райт-Циклон» с двухскоростными нагнетателями | 219 | 286 |
| 10 двухскоростных нагнетателей к моторам «Райт-Циклон» | 219 | 48,5 |
| 2 мотора «Испано-Сюиза» 950 л.с. | 268,8 | 302,35 |
| 1 мотор «Испано-Сюиза» 1100–1200 л.с. | 131,4 | |
| 3 мотора «Гном и Рон» | 394,2 | не куплен |
| Мотор «Гном и Рон» | 131,4 | не куплен |
| Мотор «Хорпет» | 65,7 | не куплен |
| Мотор «Пегас» 900 л.с. | 153 | не куплен |
| Мотор «Деггер» 850 л.с. | 172,5 | не куплен |
| Мотор «Ролсс-Ройс» 1000 л.с. | 153,2 | не куплен |
| Маломощные моторы | 3911,8 | 490,51 |
| Разные приборы и приспособления | | 3282,4 |
| Итого | 10950 | 7981,301 |

Источник: ГА РФ. Ф. 8418. Оп. 11. Д. 73. Л. 21.

Как видим план, выполнен не был. Однако обращает на себя внимание тот факт, что из 7 млн руб., выделенных на основные заказы (за вычетом «разных приборов и приспособлений») свыше половины приходилось на заказы, которые предполагалось разместить в США.

Тем не менее 26 декабря 1936 г. СТО³⁸ утвердило план производства лицензионных моделей самолетов в СССР. Было предписано начать производство самолета «Дуглас» в варианте транспортного и пассажирского самолетов на заводе № 84 (Москва); «Глен-Мартин-156» (4-моторная летающая лодка) в качестве «бомбардировщика дальнего действия» – на заводе № 30 (Иваново); «Валти» – на заводе № 1 (Москва); «Консолитейед» – на заводе № 31 (Таганрог)³⁹. С фирмами «Глен-Мартин» и «Валти» было решено заключить договоры о переводе чертежей в метри-

ческую систему. Обращает на себя внимание то, что к внедрению предполагались исключительно американские модели. На тот момент сотрудничество с США в области авиатехнологий, по сравнению с другими западными государствами, было наиболее тесным. С учетом того, что приобрести в США было возможно только гражданские самолеты, постановление требовало приспособить аэропланы к установке на них вооружения. Эта обязанность вменялась соответственно советским конструкторским бюро:

- по самолету «Глен-Мартин» – Григоровича;
- по самолету «Валти» – Кочеригина;
- по самолету «Консолитейтед» – Бериева.

К сожалению, практически все эти планы завершились безрезультатно. Этому было много причин – моральное старение конструкций, их технологическая сложность, высокие требования к квалификации персонала самолетостроительных предприятий, изменения во взглядах руководства ВВС на формы воздушной войны... Для нас важнее отметить стремление советского руководства внедрять американские модели в серийное производство.

Интерес Советского Союза к самолетам «Дуглас»⁴⁰ проявился еще в 1933 г. Однако на тот момент этот интерес носил очень общий характер. Советские представители сами толком не знали, нужен ли СССР этот самолет и на каких условиях Советский Союз был бы готов его покупать. В 1935 г. комиссия Туполева приобрела один серийный DC-2, прошедший испытания в НИИ ВВС, и получивший весьма одобрительные отзывы⁴¹. На основании этого в 1936 г. было принято решение о покупке лицензии на серийное производство самолета DC-3 «Дакота». Рассматривался вариант параллельного производства пассажирского и бомбардировочного варианта самолетов, однако в связи с началом серийного производства советского бомбардировщика ДБ-3 вопрос о военном варианте «Дакоты» отпал. Собственно покупка состоялась 30 ноября 1937 г., при этом советской стороне передавалась документация на модификацию⁴² DC-3-196. Кроме того, американская фирма брала на себя обязательства передавать советской стороне все изменения, которые будут внесены в чертежи этой модели до 1 декабря. Надо отметить, что, закупив лицензию на производство этого самолета, руководство советской авиационной промышленности не поленилось перевести в метрические меры все его размеры и толщины материала и тщательно пересчитать все элементы конструкции по отечественным нормам прочности (ко-

торые и сами были при этом уточнены в части гражданских самолетов). От этого масса немного возросла, но безопасность повысилась. Не в последнюю очередь этому способствовало и то, что при пересчете размеров из дюймов в миллиметры все величины округлялись. Так, болты 6,35 мм стали 7-миллиметровыми и т. д. Переработкой чертежей применительно к отечественной технологии и переводом размеров из дюймов на миллиметры руководил В. М. Мясичев⁴³.

Серийное производство «дугласят»⁴⁴ на советских заводах началось в 1938 г. Это была первая модель, в производстве которой в крупной серии был применен плазово-шаблонный метод. Так как самолеты класса ПС-84⁴⁵ требовались срочно, а серийное производство задерживалось, в США была закуплена сравнительно большая партия DC-3. Это был единственный самолет, покупавшийся в Соединенных Штатах в заметном количестве в довоенные годы⁴⁶. Довоенное производство ПС-84 тормозилось тем, что предназначенный для него завод № 84 фактически достраивался параллельно разворачиванию авиаконвейера. Не хватало рабочих, станков, рабочих площадей. В 1938 г. планировалось произвести 10 самолетов из американского задела, но удалось доделать только один⁴⁷. Массовое производство этого самолета началось только в 1941 г.

Хотя «Валти» V-11 продавался как штурмовик, по оценкам советских авиаспециалистов, это был скорее двухместный разведчик и легкий бомбардировщик, пригодный к использованию в роли штурмовика лишь в особых случаях. 7 сентября 1936 г. компания «Амторг» заключила с фирмой договор, согласно которому ГУАП приобретало лицензию на постройку V-11GB⁴⁸. Внедрением в серию этого самолета в 1936–1938 гг. занималась бригада С. А. Кочеригина⁴⁹. Освоение затянулось, и лишь в 1938 г. было выпущено 36 экземпляров (из них первые пять из американских деталей). Тем не менее именно запуском в серию «Валти» (в СССР производился под индексом БШ-1) мотивировалось снятие с производства в 1937 г. самолета Р-Z⁵⁰. Проведенные перед запуском в серию статические испытания показали недостаточную прочность самолета БШ-1 по советским нормам. После завершения стартовой серии в 36 машин БШ-1 не строили, и все наличные самолеты вместе с заделом были переданы в 1939 г. в Аэрофлот, где под маркой ПС-43 этот самолет применялся в качестве почтового на авиалиниях Москва – Киев и Москва – Ташкент. Наибольшая выгода, при-

обретенная нашим авиастроением от этой машины заключалась в опыте плазово-шаблонного метода производства.

В единичных экземплярах были приобретены тогда же еще два самолета фирмы «Валти»: пассажирский V-1A и его поплавковый вариант, применявшийся потом в Главсевморпути. На первом самолете С. А. Леваневский со штурманом В. И. Левченко выполнил большой перелет из Лос-Анджелеса (США) в Москву через Уэлен, Якутск, Свердловск в августе 1936 г.

Летающая лодка «Консолитейтед» при покупке рассматривалась как дальний разведчик и транспортный самолет. Договор на техническую помощь в строительстве двухмоторных цельнометаллических летающих лодок на общую сумму 165 000 долл. заключался на три года с 09.01.1937 г. Кроме того, было куплено одна целая лодка и задел деталей на 2 247 153 долл.⁵¹ В серийное производство этот самолет был запущен под обозначением ГСТ, однако его освоение промышленностью тормозилось высокой трудоемкостью конструкции. Выпуск начался в 1939 г. и в следующем году был окончательно прекращен. Все произведенные самолеты ГСТ были переданы в Главсевморпуть⁵² и Аэрофлот, где с успехом применялись под маркой МП-7.

Предметом особого внимания Харламова стал новый двухместный истребитель Северского SEV-2РА «Конвой Файтер», представлявший собой многоцелевую машину, способную выступать в роли разведчика, истребителя, легкого бомбардировщика и штурмовика. Переговоры о покупке этого самолета были поставлены под личный контроль начальника ГУАПа⁵³ М. М. Кагановича и командующего ВВС РККА командарма 2-го ранга Я. И. Алксниса. 28 апреля 1937 г. авиастроительная компания «Северский Экрафт», с одной стороны, и акционерное общество «Амторг», с другой стороны, заключили 2 договора – на покупку собственно образцов самолета и на лицензионное производство этой модели⁵⁴. Покупались сразу две модели – «Конвой Файтер» и «Амфибион Файтер», последний представлял собой амфибийный вариант той же машины. В течение трех лет фирма должна была давать информацию о всех доработках и модификациях конструкции, технологии производства, а также обеспечить доступ 15 советских инженеров в КБ, цеха, опытную лабораторию и на летно-испытательную станцию, а кроме того – обязалась отправить в СССР собственных конструкторов и технологов. Впрочем, некоторые авторы относят подписание договора на лицензионное производство на март 1937 г.⁵⁵

SEV-2РА «Конвой Файтер» проходил в СССР всесторонние испытания, на основании которых было установлено превосходство его тактико-технических данных над аналогичными показателями советских серийных и перспективных двухместных самолетов⁵⁶, а также его примерное равенство в плане боевых возможностей с одноместными истребителями советских ВВС. Тем не менее серийно производить «Конвой Файтер» не стали, т. к. руководство ВВС не устраивала пожароопасность самолета. SEV-2РА использовался как образец для изучения техники вероятного противника⁵⁷ и как источник технических новаций⁵⁸.

Судьба «Амфибион Файтера» сложилась еще неудачнее. На первых же испытаниях вышли из строя шасси и двигатель. Эти части надо было пере заказать у «Северский Эркафт», однако тут началась череда фатальных неурядиц. В 1938 г. Большой террор дотянулся и до Нового Света, и значительная часть сотрудников Амторга была репрессирована, что существенно затормозило переговоры с Северским. Затем начались проблемы у фирмы «Северский Эркафт», которую последовательно обвиняли в продаже боевых самолетов в Испанию⁵⁹, передаче военных секретов в гитлеровскую Германию и незаконной продаже истребителей в Японию. Северский, испугавшись, что ко всему вышеперечисленному его обвинят еще и в «работе на Коминтерн», стал всячески сокращать контакты с Москвой. К тому моменту, как эти обстоятельства были преодолены, уже началась Зимняя война, и американские власти наложили «моральное эмбарго» на поставки новой техники в Советский Союз. Советско-американские отношения стали улучшаться лишь в 1941 г., но к этому времени самолет-амфибия образца 1936 г. явно устарел. Экземпляр «Амфибион Файтера» с советским двигателем некоторое время использовался в роли летающей лаборатории.

Помимо этих самолетов, в США в 1936–1938 гг. было закуплено по 1–2 экземпляра летающих лодок «Дуглас» ДФ-2-195 и «Сикорский» S-43⁶⁰, а также 1 экземпляр бомбардировщика «Мартин» 139WR⁶¹. Однако вопрос о лицензионном воспроизводстве этих моделей в СССР даже не обсуждался.

Фактически к 1938 г. ни одна модель из закупленных в США аэропланов в серийном производстве не состояла⁶². Это, а также тот факт, что большинство советских специалистов, ведущих переговоры по поводу закупок авиатехники за океаном, было к 1938 г. репрессировано, привели в целом к негативной оценке американ-

ской авиационной инотехпомощи⁶³ с советской стороны. В 1938 г. объединенная бригада сотрудников Госбанка и НКВТ обследовала ряд договоров на закупки иностранной техники и технологии в Наркомате оборонной промышленности. По результатам проверки было констатировано, что «в основном они (договоры на инотехпомощь. – М. М.) заключались врагами народа, поэтому значительная часть их – кабальные или вредительские... Договора заключались с явно враждебными СССР фирмами, безусловно, не заинтересованными в оказании нам реальной помощи (Глен-Мартин, ... Северский..., Дуглас и др.)... Зачастую договора заключались на объекты, не отвечавшие современным требованиям обороны технически. Например, из договоров, заключенных I ГУ⁶⁴ на самолетостроение только 2 (Дуглас и Консолитейтед) следует признать эффективными, остальные договора на боевые самолеты: Северский, Валти, и гражданские самолеты – Глен-Мартин, благодаря их летно-тактической и технической отсталости никакой ценности для нас не представляют»⁶⁵. Однако особое возмущение комиссии вызвали условия, на которых заключались договоры. Явно не представляя, в каких условиях и ценой каких ухищрений представителям Амторга пришлось закупать авиатехнику в Соединенных Штатах, ревизоры ставили в вину амторговцам все препоны, которые возникали по причинам как экономического, так и политического характера. Например, договор с Дугласом предусматривал выплату платежей в течение 7 месяцев с момента подписания договора. Получив деньги, американская фирма, по мнению членов комиссии, стала саботировать выполнение договора – срывать сроки поставки, не допускать советских инженеров на свои предприятия и т. д.; причем в особую вину амторговцам ставилось отсутствие санкций за подобные действия в тексте договора. Тот факт, что процветающая фирма, успешно продвигавшая на рынок свой аэробус, в случае чересчур стеснительных условий контракта вообще могла не пойти на подписание договора, во внимание не принималось. Зато учитывалось, что «договор заключался врагом народа Харламовым»⁶⁶. Жесткой критике подвергалась плохая организация использования специалистов, прошедших зарубежную стажировку. Из 20 человек, побывавших на заводе «Дуглас», лишь 10 были направлены на завод № 84 для налаживания производства ПС-84; из 15, стажировавшихся на предприятии «Глен-Мартин», только пятеро были направлены на заводы № 31 и 126 для использования приобретенного опыта.

Тем не менее в 1939 г. в СССР вновь вернулись к возможности покупки в Соединенных Штатах лицензий на производство самолетов. Рассматривались «кандидатуры» бомбардировщиков В-18 и А-20⁶⁷, а вершиной предполагавшегося советско-американского сотрудничества должен был стать контракт с компанией «Дуглас» на разработку специально для СССР двухмоторного пикирующего бомбардировщика. Однако все эти проекты были свернуты в связи с «моральным эмбарго», вызванным советско-финской войной⁶⁸.

Введение «морального эмбарго» после начала советско-финской войны существенно сократило советско-американское техническое сотрудничество в области авиации. Однако было бы неверным считать, что такое сотрудничество прекратилось вовсе. Так, например, в декабре 1940 г. СССР продолжал платежи фирме «Райт», а та, в свою очередь, предоставила Советскому Союзу техпомощь по моторам G-100 и G-200⁶⁹.

Шаг третий. СССР закупает технологии

Однако вся эта кипучая деятельность по приобретению различных моделей самолетов и авиамоторов не должна загораживать собой кропотливую постоянную работу по освоению американских технологий и методик производства. Помимо закупок авиатехники и оборудования, огромное значение для советской авиационной промышленности имел экспорт именно технологического опыта и навыков. Советские инженеры проходили стажировку на американских заводах, а по возвращении составляли подробный отчет о применяемых за океаном технологиях и уровне культуры труда. При этом отчеты инженеров рассматривались не как оправдательные документы за истраченные суммы, а как циркуляры о зарубежном опыте, желательном для внедрения и обязательном – для изучения. Например, в 1935 г. техническое руководство авиазавода № 20 внимательно изучало описание процесса изготовления литейных форм, выпоров и литников на заводе «Райт»⁷⁰. Кстати, к 1940 г. американская технология изготовления выпоров и литья поршневых колец на советских моторных заводах была освоена⁷¹. Помимо технологии литейного дела на заводе «Райт», советские инженеры в середине 30-х годов изучали производство масляных фильтров на фабрике «Куно Инжиниринг Корпорейшен»⁷² (Ме-

ридек, Коннектикут), отдельных узлов мотора «Райт-Циклон» на заводе «Уиллокс-Рич»⁷³ (Бэти-Крик, Мичиган), методику испытаний бензиновых помп на заводе «Ромек»⁷⁴ (Патерсон), модельное дело на заводе «Райт»⁷⁵, а также вопросы технического нормирования и организации труда⁷⁶ и ряд других технологических проблем. Материалы заграничного опыта считались крайне ценной информацией, поэтому доклады инженеров, вернувшихся из заокеанских командировок, обычно получали пометки: «Данные этого доклада не цитировать в печати, доклад не давать для ознакомления иностранным специалистам, брать с сотрудников подписку о соблюдении настоящих правил»⁷⁷. На первый взгляд, практическая результативность такой работы была невелика. На фоне внедрения в производство новой лицензионной модели мотора или – тем более – самолета освоение новой методики производства масляных фильтров или изготовления литейных форм выглядело мелкотемьем, малозначащей суетой над мелочами. Но с течением времени опыт мелких, но крайне важных усовершенствований набирался, и количество начало переходить в качество.

Постепенно приоритетность заимствований не отдельных конструкций, а комплексной методики самолетостроения стала очевидной. От закупок за океаном авиадвигателей, авиаприборов и отдельных станков было решено перейти к заимствованию передовых технологий. Начальник Управления материально-технического снабжения Военно-воздушных сил Рабоче-крестьянской Красной Армии И. П. Белов представил 13 сентября 1936 г. в Комиссию обороны Совнаркома СССР доклад «О состоянии авиационной промышленности США», в котором, между прочим, отметил: «Освободившись от трудоемких станочно-механических работ, американцы широко применяют штамповку различных деталей из листового металла, прессы для клепальных аппаратов для проведения сборки, различные методы сварки, делают анодное покрытие деталям из алюминиевых сплавов, намного повышающее их долговечность... Организация производства, технологический процесс и механизация на советских авиационных заводах (самых мощных в мире!) значительно отстают от современной передовой авиатехники. В результате этого уже теперь наметился опасный разрыв между способностью хорошо конструировать самолет и очень плохо и долго его производить»⁷⁸. В заключение делался вывод: «Как наша, так и французская и, по-видимому, английская

технология производства самолетов... во многом уступает технологии, принятой в США. Для нас чрезвычайно важно изучить и внедрить у себя технологию производства самолетов США, так как она особо производительна при крупносерийном производстве и требует менее квалифицированной рабочей силы»⁷⁹.

Предложения Белова были конкретизированы в докладе Харламова «О направлениях и перспективах авиапромышленности США в области технологии производства», составленном для Комиссии обороны в декабре 1936 г. Среди этих направлений выделялись «механизация ручных трудоемких процессов на самолетостроительных заводах, то есть широкое применение холодной и горячей штамповки для работ по вытяжке, гибке, вырубке и просечке; максимальная механизация клепальных работ, замена клепки сваркой... механизация деревообделочных работ на заводах, изготавливающих деревянные и полудеревянные машины... Перевод жестянических работ и свободнойковки на штамповку занимает главное место в работе по механизации самолетостроительных заводов»⁸⁰. Особенно важным был вывод о том, что радикальное изменение технологии авиастроения, осуществленное в США, делает ненужным присутствие на предприятиях высококвалифицированных рабочих⁸¹. Именно эта проблема, всегда бывшая «больным вопросом» советского авиапрома, казалось, могла быть решена раз и навсегда. Ознакомившись с американским опытом, советские авиастроители попытались освоить и творчески расширить его: «Исходя из имеющегося у нас количества заказов на однотипные машины, мы взяли на себя смелость введения поточного и конвейерного методов сборки, не применяемых даже американцами»⁸². Однако благие намерения вскоре были ограничены наличием материальных ресурсов: «При внедрении новых технологий мы столкнулись с тем фактом, что оборудование всех наших самолетных заводов не соответствует тем требованиям, которые предъявляются новыми техническими процессами, особенно в части оборудования для штамповки и для изготовления штампов и приспособлений»⁸³.

Рассмотрим подробнее процесс внедрения в советском авиастроении заокеанского технологического опыта. Как уже говорилось выше, именно переход на штамповку представлялся советским технологам той «изюминкой», которая обеспечивала американским самолетостроителям высокую эффективность работ. Поэтому именно на освоении этого метода было сосредото-

чено основное внимание: «На крупных серийных заводах (№№ 1, 22, 21, 18) организуются центральные штамповочные цеха. Штамповочные цеха на заводе № 22 (2000 м²) и № 18 (6500 м²) уже действуют и освоили серийную штамповку. Остальные находятся в периоде организации...»⁸⁴ Узким местом перехода на штамповку была нехватка станков и приспособлений. Эта проблема в полной мере осознавалась руководством ГУАПа, но решить ее представлялось возможным только в будущем: «В 1936 г. самолетные заводы получают 78 единиц кузнечнопрессового оборудования, из них 2 прессы по 600 т. В 1937 г. промышленность изготовит для самолетных заводов 179 прессов и молотов»⁸⁵. К сожалению, из ожидаемых 179 прессов реально авиапромышленность в 1937 г. получила только 85⁸⁶.

Большим достижением представлялся советским авиастроителям успешный переход на американскую систему упрощенных штампов-заменителей. Традиционно штампы в авиастроении делались из стали. Переход на штампы-заменители из резины или дерева позволил снизить их стоимость в 10 раз. Если металлический штамп для деталей глубокой вытяжки делался 5–30 дней, то аналогичный штамп-заменитель – 1–5 дней⁸⁷. Результаты не заставили себя ждать. Новая технология не требовала высококвалифицированного труда, вследствие чего позволила резко снизить в себестоимости авиапродукции долю зарплаты персонала:

Снижение доли зарплаты персонала в себестоимости авиапродукции (руб.)

| Тип авиапродукции | 1935 г. | | 1936 г. | | 1937 г. | |
|-------------------|---------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------|-----------------|
| | Себестоимость | В т.ч. зарплата | Себестоимость | В т.ч. зарплата | Себестоимость | В т.ч. зарплата |
| Истребитель И-16 | 58 600 | 17 700 | 67 100 | 14 200 | 47 800 | 9060 |
| Бомбардировщик СБ | – | – | 352 700 | 78 300 | 260 200 | 39 900 |
| Авиамотор М-25 | 77 200 | 12 200 | 47 900 | 6560 | 42 900 | 6570 |
| Авиамотор М-100 | 111 130 | - | 58 400 | 36 050 | 37 900 | 14 500 |

Источник: ГА РФ. Оп. 22. Д. 34. Л. 15.

Из таблицы видно, что, например, доля зарплаты в себестоимости истребителя И-16 за три года упала с 30 до 19 %. Синхронно шел и процесс повышения норм выработки. На заводе № 22 отковка «уха» занимала 600 минут, а изготовление той же детали методом штамповки – только 66; отковка «ребра» занимала 544 ми-

нута, а штамповка – 60, т. е. скорость производства возросла в 9 раз⁸⁸.

Это был не единственный метод повышения продуктивности труда, почерпнутый в ходе визитов советских авиаспециалистов на зарубежные предприятия. Не меньшее внимание уделялось и проблемам оптимизации клепальных работ. «Количество заклепок по некоторым типам самолетов достигает 500 тыс. на единицу, причем на всех заводах (кроме № 22) клепка была только ручная. По заказу ГУАПа «Красный Гидропресс» освоил производство гидроклепальных установок. Первая такая установка работает на заводе № 31. Производительность клепальщиков возросла в 8–10 раз. Такие установки будут установлены на заводах №№ 1, 21, а в 1937 г. – и на других заводах. Получено и осваивается 20 импортных клепальных прессов Бреге. По типу этих прессов будут в 1937 г. изготовлены 1000. Запущены в производство по типу американских образцов клепальные полуавтоматы и автоматы, в которых совмещены операции прошивки отверстия, вставки заклепки и самой клепки. В 1937 г. будет изготовлено не менее 500 штук. Количество пневматического инструмента для сверловки дыр под клепку и для клепки увеличилось в текущем году с 5500 до 8500 штук. В 1937 г. это число можно будет довести до 35 000 штук»⁸⁹. Заметен был и результат отказа от ручной клепки. Скажем, на уже упоминавшемся заводе № 22 для того что бы установить обшивку хвостовой части фюзеляжа бомбардировщика СБ с одной стороны, требовалось поставить 1372 заклепки. При ручной клепке норма времени на эту операцию составляла 219 минут, при пневматической клепке – 96⁹⁰.

Наконец, большое внимание уделялось внедрению в авиастроение конвейерного производства. Этот метод производства был в достаточной степени апробирован к этому моменту в СССР в автотракторной и машиностроительных отраслях; однако для авиастроителей он был в новинку. Было решено провести опытное внедрение нового метода на 2–3 заводах, а при успешном опыте – распространить новацию на всю отрасль. На предприятия, выбранные для этого эксперимента, были командированы бригады «Оргаметалла», «имеющие опыт организационного и технологического проектирования в крупносерийном машиностроительном производстве»⁹¹.

На деятельности «Оргаметалла» хотелось бы остановиться подробнее. Этот трест был создан в структуре Наркомата маши-

ностроения для внедрения новых методов обработки, улучшения и усовершенствования станков и приспособлений, ведущих к повышению производительности труда и качества продукции⁹². Разработав технологический процесс, «Оргаметалл» посылал бригаду на завод, где происходило внедрение новой технологии. При тресте был создан специальный завод приспособлений и штампов. К 1938 г., когда этот трест под названием «Оргоборонпром» вошел в состав НКОПа, из 1600 инженеров «Оргаметалла» 87 % уже работали на оборонных предприятиях, внедряя там передовой технологический опыт⁹³.

В основу развития поточно-конвейерных методов был положен вариант с принудительным конвейерным движением. Работы по апробации метода начались на заводе № 22, однако там они тормозились заводской дирекцией, ссылавшейся на отсутствие опыта таких работ не только в СССР, но и за рубежом⁹⁴. Впрочем, руководство авиапромышленности подстраховалось – еще на этапе проектирования конвейерных линий было решено параллельно внедрять этот метод и на других заводах. Таким образом, впервые в СССР идея конвейерных и поточных методов в авиастроении была опробована на заводах № 24 (окончательная сборка моторов) и № 21 (окончательная сборка самолетов).

Успех был полным. Например, на авиамоторном заводе № 24 конвейер был пущен в сентябре 1936 г., что сравнительно быстро привело к существенному росту месячного выпуска:

**Месячный выпуск на авиамоторном заводе № 24 в 1936 г.
до и после перехода на конвейерное производство**

| Изделие | Выпуск в апреле (до пуска конвейера) | Выпуск в октябре (после пуска конвейера) |
|---------|---|---|
| Моторы | 200 | 328 |
| Картеры | 172 | 340 |
| Головки | 360 | 660 |
| Клапана | 11 000 | 19 000 |

Источник: ГА РФ. Оп. 22. Д. 34. Л. 15.

По сравнению с февралем 1936 г. к лету 1937 г. затраты времени на производство мотора АМ-34РНБ упали на 51,9 %, АМ-34НБ – на 48,4 %, АМ-34ГБ – на 24,7 %. При этом средний разряд рабочих, занятых на сборке мотора оказался возможным снизить с 4 до 3,5 разряда⁹⁵.

Следует иметь в виду, что, как правило, все вышеперечисленные методы интенсификации труда применялись на каждом предприятии синхронно и параллельно. Скажем, на заводе № 21 в 1936 г. работниками цеха окончательной сборки во главе с его начальником Б. В. Куприяновым была разработана и организована поточная сборка самолетов. В производство были внедрены пневмосклеяка фюзеляжа, пневмоклепка, холодная штамповка, началась замена клепки электросваркой⁹⁶.

Что ж, теперь настало время ответить на вопрос, который мы задали себе в начале статьи – было ли сотрудничество советской авиапромышленности с американскими фирмами в целом эффективно? Думается, да. Однако при этом следует правильно определять важнейший сегмент такого сотрудничества. Наиболее ценным для советских инженеров были не столько собственно образцы самолетов или оборудования, сколько технологические решения, повышающие производительность труда и снижающие требования к качеству рабочей силы. Технологический переворот, обеспеченный этими, на первый взгляд, малозначительными техническими новациями, позволил кардинально увеличить объемы годового авиавыпуска и существенно повысить тактико-технические характеристики советских самолетов и авиадвигателей. Именно заимствование технологий, а не лицензионное воспроизводство конкретных самолетов стало важнейшим вкладом американской инотехпомощи в становление советского авиапрома 1930-х гг.

Примечания

¹ Kilmarx R. A. A History of Soviet Air Power. N. Y., 1962.

² Sutton A. C. Western Technology and Soviet Economy Development. Stanford, 1971.

³ См., например: Михеев В. Р. «Белые» самолеты для Красной Армии // *Авиация и время*. 1997. № 2. С. 31–37; Котельников В. От DC-3 до Ли-2 // *Мир Авиации*. 1999. № 4; Соболев Д. «Северский» против И-16 // *Крылья Родины*. 1997. № 2. С. 22–23; и др.

⁴ Котельников В. Р., Соболев Д. А., Петров Г. Ф., Якубович Н. В. «Американцы» в России. М., 1999.

⁵ Шпотов Б. М. Американский бизнес и Советский Союз в 1920–1930-е годы. Лабиринты экономического сотрудничества. М., 2013.

⁶ На момент создания Техотдела весь автотранспортный подотдел состоял из двух человек.

⁷ Подробнее историю деятельности Амторга см.: Мухин М. Ю. «Амторг». Нелегальное торгпредство // Полигон. № 2. 2000; он же. Амторг. Американские танки для РККА // Отечественная история. № 3. 2001.

⁸ Здесь – государственный авиационный завод.

⁹ Шиперович И. Я. Наша торговля в Америке // Советская торговля. 1927. № 10.

¹⁰ На тот момент объединял в своем составе все советские авиапредприятия.

¹¹ Народный комиссариат внешней и внутренней торговли (Наркомторг, НКВТ). В СССР ведал, в том числе, и вопросами импортных закупок.

¹² Один Райт «Либерти» и по паре Райт ТЗ (500–575 л.с.) и Паккард И. А. 2500 (600–800 л.с.).

¹³ По паре пулемета Браунинга кал. 0,3” и так называемый сверхпулемет (т. е. крупнокалиберный) той же фирмы кал. 0,5”.

¹⁴ Руководил этим отделом лично Ворошилов.

¹⁵ Авиатрест просил 600, но из-за финансовых затруднений заказ сократили.

¹⁶ All Russian Cooperative Society Limited. Формально – частная компания, учрежденная согласно нормам британского законодательства в Лондоне советской делегацией, представлявшей интересы Союза кооперативов. На деле выступала в качестве неофициального торгового представительства СССР в Великобритании.

¹⁷ Первоначально заказывались спидометры со шкалой до 250 км/ч.

¹⁸ Ненахов Ю. Воздушно-десантные войска во Второй мировой войне. Минск, 1998. С. 135.

¹⁹ Шелест И. С крыла на крыло. М., 1969. С. 119.

²⁰ Андрей Николаевич Туполев. Жизнь и деятельность. М., 1991. С. 242.

²¹ Котельников В. От DC-3 до Ли-2 // Мир Авиации. 1999. № 4.

²² Котельников В. Р., Соболев Д. А., Петров Г. Ф., Якубович Н. В. «Американцы» в России. С. 24.

²³ На тот момент – командующий ВВС РККА.

²⁴ Одновременно был закуплен и мотор Райта, причем только последний был освоен в серийном производстве в СССР (М-25).

²⁵ Андрей Николаевич Туполев. Жизнь и деятельность. С. 235.

²⁶ Котельников В. Р. и др. Указ. соч. С. 23.

²⁷ Российский государственный архив экономики (РГАЭ). Ф. 8044. Оп. 1 Д. 204а. Л. 1.

²⁸ Там же. Л. 220.

²⁹ Государственный архив Российской Федерации (ГА РФ). Ф. 8418. Оп. 23. Д. 486. Л. 1.

³⁰ РГАЭ. Ф. 8044. Оп. 1 Д. 204а. Л. 220.

³¹ Михеев В. Р. «Белые» самолеты для Красной Армии. С. 31–37.

³² Там же. С. 32.

³³ Соболев А. Д. История самолетов. 1919–1945. М., 1997. С. 165.

³⁴ На тот момент – начальник ЦАГИ в чине комдива.

³⁵ Производился в СССР под названием ПС–84 (до сентября 1942 г.) и Ли-2.

³⁶ Котельников В. Р. и др. Указ. соч. С. 112.

³⁷ Наркомат оборонной промышленности (НКОП) в 1936–1939 гг. объединял в своем составе все предприятия по производству вооружений, боевой техники и боеприпасов. Авиазаводы также подчинялись ему. Подробнее см.: Мухин М. Ю. Реформы управления военной промышленностью СССР и темпы роста производства в 1936–1941 гг. // Экономическая история. Ежегодник. 2004. М., 2004.

³⁸ Совет труда и обороны – в 1923–1937 гг. высший орган СССР по координации экономических и оборонных ведомств.

³⁹ ГА РФ. Ф. 8418. Оп. 11. Д. 78. Л. 1.

⁴⁰ На тот момент – к ДС-2.

⁴¹ Котельников В. От ДС-3 до Ли-2 // Мир Авиации. 1999. № 4.

⁴² Этот самолет производился в США в нескольких вариантах, отличающихся друг от друга оборудованием, числом мест и т. п.

⁴³ Шавров В. Б. История конструкций самолетов в СССР (1938–1950 гг.). М., 1978. С. 135–136.

⁴⁴ Так, в отличие от «дугласов» американского производства, поставляемых в годы войны по ленд-лизу, называли в СССР лицензионные машины советского изготовления.

⁴⁵ Таково официальное довоенное название этого самолета в СССР.

⁴⁶ Котельников В. Р. и др. Указ. соч. С. 24.

⁴⁷ ГА РФ. Ф. 7523. Оп. 65. Д. 249. Л. 8.

⁴⁸ Котельников В. БШ – российский «американец» // Крылья Родины. 1995. № 4. С. 6–11.

⁴⁹ Шавров В. Б. История конструкций самолетов в СССР (1938–1950 гг.). С. 135–136.

⁵⁰ Шавров В. Б. История конструкции самолетов в СССР до 1938 г. М., 1978. С. 484.

⁵¹ ГА РФ. Ф. 7523. Оп. 65. Д. 249. Л. 4.

⁵² Главное управление Северного морского пути – государственная организация, призванная обеспечивать судоходство в морях, омывающих СССР с севера.

⁵³ Главное управление авиационной промышленности «Глававиапром» (ГУАП).

⁵⁴ Котельников В. Неудачная покупка // Авиационное обозрение. 1997. № 1. С. 52–55.

⁵⁵ Соболев Д. «Северский» против И-16 // Крылья Родины. 1997. № 2. С. 22–23.

⁵⁶ Проводились учебные бои SEV-2РА с Р-10 и ДИ-6, а также сравнение его ТТХ с характеристиками машин, разрабатывавшихся по программе «Иванов».

⁵⁷ Эта машина была закуплена Японией.

⁵⁸ Особый интерес со стороны советских конструкторов вызвали шасси и синхронизатор под трехлопастный винт.

⁵⁹ В этот момент там шла гражданская война, и продажа вооружений в эту страну была запрещена.

⁶⁰ Катышев Г. И., Михеев В. Р. Крылья Сикорского. М., 1992. С. 270.

⁶¹ Котельников В. Скоростной «головастик». Бомбардировщики семейства «Мартин» В-10 // Крылья Родины. 1998. № 5. С. 8–16.

⁶² Производство ПС-84 только разворачивалось.

⁶³ Инотехпомощь – иностранная технологическая помощь – особый вид контрактов, заключавшихся в те годы между СССР и конкретной западной фирмой. Как правило, предусматривали методическое руководство со стороны западной фирмы в вопросах внедрения передовых технологий на советских предприятиях, стажировку советских специалистов за рубежом, командирование в СССР западных специалистов для инструктажа «на месте», и т. п.

⁶⁴ I Главное управление (ГУ) НК ОП являлось прямым преемником ГУАП.

⁶⁵ ГА РФ. Ф. 7523. Оп. 65. Д. 249. Л. 2.

⁶⁶ Там же. Л. 3.

⁶⁷ Последний в годы войны очень широко поставлялся в СССР.

⁶⁸ Котельников В. Р. и др. Указ. соч. С. 24–25.

⁶⁹ РГАЭ. Ф. 8044. Оп. 1. Д. 408. Л. 46–47.

⁷⁰ Центральный архив города Москвы (ЦАГМ). Ф. 690. Оп. 1. Д. 44. Л. 1.

⁷¹ Там же. Д. 199. Л. 1.

⁷² Там же. Д. 45. Л. 1–14.

⁷³ Там же. Д. 42. Л. 1.

⁷⁴ Там же. Д. 32. Л. 2–5.

⁷⁵ Там же. Д. 24. Л. 1–10.

⁷⁶ Там же. Д. 23. Л. 1–19.

⁷⁷ Там же. Л. 1.

⁷⁸ ГА РФ. Ф. 8418. Оп. 11. Д. 78. Л. 81–87.

⁷⁹ Там же. Л. 112.

⁸⁰ Там же. Л. 7.

⁸¹ Там же. Л. 34.

⁸² Там же.

⁸³ Там же.

⁸⁴ Там же. Л. 8.

⁸⁵ Там же.

⁸⁶ Там же. Оп. 12. Д. 562. Л. 2.

⁸⁷ Там же. Оп. 11. Д. 78. Л. 9.

⁸⁸ Там же.

⁸⁹ Там же.

⁹⁰ Там же. Оп. 22. Д. 34. Л. 15.

⁹¹ Там же. Оп. 12. Д. 562. Л. 2.

⁹² Там же. Оп. 22. Д. 453. Л. 4.

⁹³ Там же. Л. 1–2, 4–5, 11–12.

⁹⁴ Там же. Л. 20.

⁹⁵ Там же. Оп. 12. Д. 562. Л. 22.

⁹⁶ Таланова Л. Е. Советская военная авиапромышленность в 1929–1945 гг. на примере завода № 21. Дисс. ... канд. ист. наук. Н. Новгород, 1999. С. 75.

Леонид Красин и «монополия внешней торговли»**

***Аннотация:** В статье рассмотрена история государственной монополии внешней торговли как одной из основ советской экономической политики в аспекте деловых практик ее создателя Л. Б. Красина, до революции работавшего на российских предприятиях германской фирмы Сименс. Автор приходит к выводу, что в основу принципа монополии внешней торговли легла разработанная Красиным на основе опыта работы у Сименса стратегия деятельности международной компании, формирующей единую позицию на рынке.*

***Ключевые слова:** Л. Б. Красин, В. И. Ленин, монополия внешней торговли, АО Русских электротехнических заводов «Сименс и Гальске».*

О Леониде Борисовиче Красине существует обширная литература советских, российских и западных авторов. Наряду с биографическими и профессиональными сюжетами она, разумеется, касается и темы государственной монополии внешней торговли. Советские авторы подчеркивали антикапиталистический дух этой инновации¹. Отмечая особые заслуги Л. Б. Красина в утверждении и укреплении монополии внешней торговли, А. И. Микоян писал: «Монополия внешней торговли является результатом творчества нашей пролетарской революции. Мы первые в истории вступили на этот путь. Способам и формам осуществления ее нам не у кого было учиться. Нужно было создать новую теорию и практику дела, которое не имеет за собой исторических прецедентов. Это было делом рук Красина... Красин рука об руку с Лениным отражал все нападения на монополию, откуда бы они ни исходили»².

Эта цитата отчетливо отражает разные представления лидеров юной советской власти. Красина, который стремился с помощью монополии внешней торговли экономически защитить Россию, хвалит Микоян, не понимавший истинные мотивы своего предшественника. Разумеется, в данных обстоятельствах Красин был

* Йохен Хойслер – доктор (Нюрнберг, Германия).

** Переводчик: Петров Ю. А. (ИРИ РАН).

вынужден иногда использовать идеологические аргументы в защиту своей позиции и в интересах реализации враждебно воспринимаемой многими линии на монополию внешней торговли. Так, в одном из писем от декабря 1921 г. он приводил следующий довод: «Уничтожение монополии внешней торговли, конечно, приведет в недалеком будущем и к падению пролетарской диктатуры, но мы еще боремся, и я лично думаю, что устоят как диктатура пролетариата, так и монополия внешней торговли»³.

Поскольку вехи профессиональной карьеры и многочисленные посты Красина, особенно в фирме Сименса, в литературе не только не учтены без серьезных лакун, но и односторонне рассматриваются лишь как опыт работы на капиталистическом предприятии, историки, которые, как правило, сами не участвуют в экономической деятельности, упускают из виду, что на этих постах Красин «на собственной шкуре» пережил весьма ценные деловые практики, непосредственно касающиеся монополии внешней торговли. Необходимо поэтому вернуться к анализу профессиональной карьеры Красина в данном аспекте.

В дальнейшем изложении представляется весьма важным прояснить вопрос о том, когда и для кого Красин впервые предложил принцип монополии внешней торговли и каковы были его мотивы.

Леонид Красин родился 15 июля 1870 г. в Кургане в семье высокопоставленного чиновника. В 1887 г. по окончании с отличием реального училища в Тюмени он поступил в С.-Петербургский технологический институт. Там он вошел в леворадикальный кружок Бруснева и познакомился со многими ставшими позднее известными социал-демократическими и коммунистическими деятелями, например, с Н. К. Крупской, а также с будущим выдающимся инженером-электротехником Р. Э. Классоном (1868–1926).

В 1891–1894 гг. Красин на себе испытал репрессии авторитарного государства, подвергшись полицейскому надзору, аресту и ссылке. В 1895 г. он лично познакомился с русским рабочим классом, будучи по ходатайству допущен в качестве разнорабочего на строительство Сибирской железной дороги, и затем получил возможность закончить образование в Харькове. В Харьковском технологическом институте в 1900 г. он получил диплом с отличием по специальности химика.

В том же году Роберт Классон, который с 1891 г. работал сотрудником Доливо-Добровольского, русского инженера и руко-

водителя проектов фирмы ВКЭ в Германии, становится свидетелем первой в мире дистанционной передачи трехфазного тока от Франкфурта-на-Майне до г. Лауффен и после многих успешных проектов сооружения электростанций в России получает назначение директора фирмы «Электросила» в Баку.

Фирма эта являлась совместным предприятием Русского общества электротехнических заводов «Сименс и Гальске» и Всеобщей компании электричества (ВКЭ), основана была в 1899 г. для электрификации ряда российских городов, в том числе нефтяных промыслов Биби-Эйбат в Баку.

Классон пригласил Красина в Баку сотрудником еще на стадии строительства предприятия, где Красин проработал до 1904 г. в качестве директора электростанции. Поскольку в это время он вел активную политическую деятельность, в том числе устроил в здании электростанции нелегальную типографию газеты «Искра», для которой писал статьи Ленин, Красину пришлось покинуть Баку и перейти на службу к Савве Морозову в подмосковное Орехово-Зуево. Оттуда он часто выезжал в Лондон, Баден и Швейцарию «по поручению Морозова для заказа технических изделий у фирмы Браун Бовери (Brown Boveri)»⁴. Он принимал участие в III съезде РСДРП(б) в Лондоне в апреле 1905 г., а в июне в Берлине встречался с Карлом Каутским и Розой Люксембург.

В сентябре того же года Красин принял на себя обязанности управляющего кабельной сетью Общества электрического освещения 1886 г. в С.-Петербурге. Фирма представляла собой успешное предприятие Сименса в России в форме акционерной компании с весьма пестрым интернациональным составом акционеров. С этим назначением Красину помог верный единомышленник Г. М. Кржижановский.

В результате полицейской слежки, в ходе которой он проходил под партийной кличкой «Никитич», и арестов в Москве и на своей даче в Куоккале (Финляндия) Красин был вынужден покинуть Россию и в августе 1908 г. переехал в Берлин.

Политическая активность Красина в предреволюционной России не была чем-то необычным⁵. Среди подданных Российской империи, которые чувствовали себя захваченными научно-техническим прогрессом, было немало и таких, кто считал необходимым изменение политического строя. Даже интересовавшиеся техникой великие князья отчетливо дистанцировались от царя как охранителя автократии.

За несколько месяцев до приезда Красина в Берлин фирмой «Сименс и Гальске» было принято важное решение: Герман Гёрц (Görz), успешный преемник Карла фон Сименса в фирме «Сименс и Гальске» в С.-Петербурге, и Вильгельм фон Сименс, сын основателя компании и председатель наблюдательного совета фирм «Сименс и Гальске» и «Сименс и Шуккерт», обменялись письмами по поводу оптимальной организации своего интернационального предприятия. Гёрц предлагал создать Берлинское отделение самостоятельной компании Сименса в Петербурге, которое призвано было уменьшить трения при использовании общего know-how фирмы.

19 октября 1906 г. правление Общества русских электротехнических заводов «Сименс и Гальске» в С.-Петербурге в составе Гёрца, барона Врангеля, Цейтшеля (Zeitschel), Эфрона (Efron) и Шварца (Schwarz) одобрило решение о создании такого отделения, которое приступило к работе в Берлине 1 января 1907 г. Штат сотрудников и все расходы отделения должны были обеспечиваться за счет Общества русских электротехнических заводов «Сименс и Гальске» в С.-Петербурге.

Как показали дальнейшие события, учреждение филиала в Берлине оказалось весьма эффективным шагом. В последующем оно фигурировало в официальной рекламе фирмы, как свидетельствует объявление Общества русских электротехнических заводов «Сименс и Гальске» в С.-Петербурге в «Фабрично-заводском указателе» 1909 г., разновидности биржевых ежегодников. После 1913 г. Берлинское отделение было включено в официальный логотип русской компании «Сименс и Гальске» с телеграфным кодом «Russdyn Berlin»⁶. Специальное положение предписывало сотрудникам русских и германских компаний Сименса, каким образом Берлинское отделение должно быть включено в официальное делопроизводство фирмы.

Благодаря такому плацдарму в Берлине русская компания Сименса оказалась ближе к административным органам многих заказчиков во Франции и Бельгии, чьи компании работали в области электрификации городского транспорта в России (трамвай) и в горно-металлургической отрасли.

При наборе сотрудников наряду с уровнем профессиональной подготовки особое внимание уделялось знанию иностранных языков. В царской России владеющие иностранными языками по традиции представляли меньшинство среди русского населе-

ния, больше их было среди так называемых национальных меньшинств. Таковым в новых, инновационных условиях промышленного производства, управления и сбыта предоставлялся шанс быстрого профессионального роста вместе с высоким доходом.

В Берлинском отделении смесь языков и народов была особенно разительна. По личным делам служащих, сохранившихся в архиве фирмы Сименс, можно заключить, что в 1912 г. среди 30 сотрудников филиала были представители восьми религий и, по меньшей мере, стольких же национальностей.

Красин в этом плавильном котле наций был единственным русским, и эта должность была как будто специально придумана для него. Свое начальное жалованье в 250 марок он пополнял за счет занятий переводами. Но уже к 1912 г. он стал одним из наиболее высокооплачиваемых служащих отделения. Петербургское правление в 1912 г. перевело столь ценного работника на должность технического директора сети электрического снабжения московской компании «Сименс и Гальске».

Хотя в Берлине Красин не занимался открыто политической деятельностью, он продолжал принимать приезжавших сюда товарищей по партии, так что перевод его в Москву состоялся против воли царской тайной полиции, предпочитавшей, чтобы тот оставался вне страны.

Под служебным руководством Красина дела в Москве пошли настолько удачно, что в 1913 г. инженера по силовым линиям электроснабжения назначили исполняющим обязанности директора русского общества «Сименс-Шуккерт». В Российском государственном историческом архиве в С.-Петербурге сохранилась визитная карточка Красина как представителя фирмы «Сименс-Шуккерт»⁷.

В С.-Петербурге на Красина обратил внимание А. И. Путилов, крупный банкир, входивший в наблюдательный совет компании Сименса, который содействовал назначению инженера на новые руководящие посты в экономике. Красин был включен в наблюдательный совет Русско-Азиатского банка и как дипломированный химик с ноября 1916 по июль 1918 г. являлся директором порохового завода Акционерного общества механических, гильзовых и трубочных заводов наследников П. В. Барановского, крупного предприятия оборонной промышленности в С.-Петербурге, находившегося под контролем того же Русско-Азиатского банка⁸.

Благодаря этим постам Красин стал широко известен в предпринимательских кругах.

С юридической точки зрения Красин никогда не был служащим германской фирмы, но смог детально ознакомиться с административными структурами и деловой стратегией известной на мировом рынке компании. Здесь он обучился тому, как международная компания с различными видами изделий и разными предприятиями формирует единую позицию на рынке. Эту испытанную на региональных и межнациональных рынках методику патриотически настроенный Красин предложил позднее как средство спасения своей родины.

Впечатляющая деловая карьера Красина была прервана такими глобальными событиями, как Первая мировая война, падение царизма, свержение Временного правительства, кризис российской экономики и усиление большевиков. Хотя Красин уже несколько лет назад порвал с ними, в рядах большевиков было немало его старых знакомых, на которых большое впечатление производили «буржуазные» достижения инженера.

Когда Ленин и Троцкий смогли приступить к реализации своей мечты о построении нового государственного порядка, им стало ясно, что среди партийных кадров недостает людей, обладающих необходимым опытом. Они привлекли к сотрудничеству прежнего соратника, который к тому времени после удаления немцев из административных органов стал шефом национализированной компании Сименса в России.

В то время как Ленин знал экономику только из книг и политической публицистики, Красин накопил громадный опыт организации и руководства громадного «буржуазного» электротехнического предприятия. Ленину об этом, конечно, было известно: «Надо сказать, что у нас, разумеется, как Вы знаете сами, громадное большинство коммунистов по книжкам знают, что такое капитализм и финансовый капитал, может быть, брошюры об этом даже написали, но разговаривать деловым образом с представителями финансового капитала 99 коммунистов из 100 не умеют... В этом отношении т. Красин имеет исключительную подготовку, так как в Германии и в России он изучал и практически и организационно условия промышленности»⁹.

Красин был, впрочем, не только такого рода деловым экспертом. Как следует из переписки с женой¹⁰ и других свидетельств¹¹, он горячо любил свою родину, крушение России настолько глубоко-

ко его ранило, что Красин решил предотвратить худшее развитие событий.

10 декабря 1917 г. Карл фон Сименс, глава фирмы Сименса в Берлине, писал руководителю имперского министерства экономики: «Русский электротехнический рынок, емкость которого в последние десятилетия постоянно возрастала, обещает и в будущем значительные возможности для сбыта нашей продукции». Благодаря этим оценкам лидера электроиндустрии германское правительство было убеждено, что Россия как самостоятельный экономический партнер и рынок сбыта лучше отвечает интересам Германии, чем оккупированная и колонизируемая страна.

На всех документах, связанных с созданием в 1920 г. Государственной комиссии по электрификации России и вплоть до введения плана ГОЭЛРО в действие в 1922 г., оставили свои автографы Красин и его ближайшие коллеги Классон и Кржижановский. В лице Стомонякова и Воровского на службу этому плану были привлечены и другие «сименсовцы». В этом ближнем круге мы найдем также Винтера, руководителя строительства Днепрогэса. Он являлся членом основанного Вернером фон Сименсом в 1913 г. в Берлине Электротехнического союза, открытого для представителей любой страны. Русские составляли одну из наиболее многочисленных иностранных групп этого союза.

В последние годы войны в русских деловых кругах активно обсуждался вопрос о внешнеэкономических связях России в послевоенный период. В сентябре 1917 г. на заседании Совета Съездов представителей промышленности и торговли, главной представительной организации предпринимателей, были предложены возможные альтернативы, и одним из вариантов являлся проект введения государственной монополии внешней торговли¹².

10 декабря 1917 г. Ленин впервые в своей рукописи употребил выражение «монополия внешней торговли»¹³. Это был один из девяти принципов экономической политики, проведения которых Ленин требовал от Совета народных комиссаров¹⁴. Многие советские авторы считали этот пункт реализацией лозунга диктатуры пролетариата, новацией коммунистической идеологии. Им вторили и западные советологи.

Интересно, что 1 декабря 1917 г., т. е. за несколько дней до оглашения Лениным тезиса монополии внешней торговли, после множества неудачных попыток, наконец состоялась личная встреча Ленина с Красиным. Конечно, на ней речь шла и о монополии.

О том, что он усердно занимался этой проблемой, свидетельствует протокольная запись от 11 декабря 1917 г. Комиссии по внешней торговле при Совете съездов представителей промышленности и торговли¹⁵. В качестве одного из руководителей русских компаний Сименса¹⁶ Красин был приглашен на заседание Совета съездов представителей промышленности и торговли под председательством Н. П. Лангового¹⁷, инженера и таможенного эксперта, на котором обсуждались вопросы таможенной политики.

Независимо от дальнейшего политического развития – хотя Октябрьская революция уже произошла, но никто не знал, как сложатся обстоятельства в дальнейшем, – Красин пришел к выводу, что таможенный тариф недостаточно защищает ослабленную Россию и что должно быть принято решение о введении государственной монополии внешней торговли.

Красин на основе своего «буржуазного» делового опыта предложил знакомый ему принцип для защиты государства, Ленин идеологически использовал это предложение в интересах укрепления социализма.

Благодаря высказываниям Красина известно, что он многократно рекомендовал всерьез отнестись к методам «буржуазных» фирм и следовать их примеру, особенно, что касается производительности труда. Продуктивность должна быть достигнута за счет рациональной организации, а не с помощью усиленного госконтроля, как предлагал Ленин¹⁸. Красин не страшился даже вступать в открытую полемику с Лениным!

Он был солидарен с Горьким в том, что экспертов «буржуазного» хозяйства и их достижения следует привлечь на сторону нового порядка. В этом контексте лежит основание Ассоциации развития и распространения естественных наук, в которой сотрудничали многие известные капиталисты¹⁹. В своих воспоминаниях дочь предпринимателя и железнодорожного эксперта Николая фон Мекк Галина описала, как Красин долгое время защищал ее отца²⁰.

Наркомы отдельных отраслей экономики неоднократно высказывались за отмену монополии внешней торговли, чтобы обеспечить своим отраслям прямой выход на внешние рынки. В поддержку этого тезиса приводились такие весомые аргументы, как меньшие административные издержки, более тесные контакты с клиентурой, способствующие развитию деловых контактов, личные связи и т. д.

Все эти возражения были Красину известны, поскольку фирма Сименса, с самого основания носившая мультинациональный характер и располагавшая широкой сетью производств в разных странах, в результате многолетнего делового опыта пришла к выводу, что на рынке, в том числе внешнем, она должна действовать как единое целое, чтобы обеспечить свои позиции.

В старейшем из известных структурных планов фирмы Сименса 1893 г., сохранившемся в архиве фирмы в Мюнхене, уже значилось такое подразделение, как центральная сбытовая контора!²¹ Этот отдел представлял Сименса на внешнеэкономической арене, контролировал цены, устанавливаемые предприятиями-производителями, вел переговоры с клиентами, а с другой стороны, транслировал индивидуальные и трендообразующие пожелания рынка для производственной сферы. Отдельные предприятия Сименса имели известное право на сбыт своей продукции, но в любом случае на основе директив центральной сбытовой конторы.

Некоторым директорам заводов Сименса эта схема разделения труда столь же мало нравилась прежде и нравится теперь, как и ряду советских наркомов экономического сектора²², которым красинская монополия внешней торговли ограничила сферу деловой компетенции²³.

Эта организационная форма, конечно, не была исключительным открытием Сименса, скорее она являлась общим стандартом «капиталистической» фирмы того периода и благодаря Красину и Ленину стала достоянием всей советской России.

Фирма «РСФСР/СССР» в межвоенный период благодаря монополии внешней торговли и плану ГОЭЛРО стала крупнейшим клиентом компании Сименса. Последняя соответствующим образом реагировала на появление такого важного клиента: циркулярным письмом от 12 июня 1922 г., т. е. вскоре после заключения советско-германского мирного договора в Рапалло, в структуре центральной сбытовой конторы создавалось особое подразделение – Бюро по развитию русского дела «ZV10 Rußland». Бюро поручалось собирать материалы по проектам в советской России и тем самым оказывать поддержку техническому бюро «Восток» (Technische Büro Ost), которое отвечало за реализацию этих начинаний. Директивные указания оба отдела получали от комитета дирекции, который возглавлял старый знакомый Красина тайный советник Гёрц. Организация внешнеторговой деятельности соответствовала структуре сбытового аппарата крупных фирм.

Одним из важнейших подразделений Наркомата внешней торговли, которое возглавил сам Красин, было советское Торговое представительство в Берлине. Его вторым соруководителем был назначен давний конфидент Красина и бывший сотрудник Берлинского отдела фирмы «Сименс и Гальске» Стомоняков, так что Красин был уверен, что этот важнейший пост занимает верный соратник и единомышленник, разделявший принципы know-how Сименса.

Стомоняков в 1921 г. подписал для молодой советской республики РСФСР множество учредительных договоров: о создании Германско-российской транспортной компании (DERUTRA), Германско-российского общества торговли металлами (DERUMETALL) и Германско-российского общества воздушного сообщения (DERULUFT). Через него осуществлялись также важные импортные поставки из Германии, служившие делу «электрификации всей страны». Ленин поддерживал со Стомоняковым прямой контакт в деле поставок силового оборудования для Каширской ГЭС. Красин и Стомоняков сфотографировались на этом историческом для советской электрификации месте. Одну из своих последних бесед больной Ленин в 1922 г. вел со Стомоняковым на тему монополии внешней торговли. Красин в 1925 г. писал жене, что вполне доверяет Стомонякову в делах монополии²⁴.

Оба они, внесшие столь значительный вклад в дело экономического восстановления страны, оказались в списке жертв сталинского режима. После смерти Ленина Красин был отправлен в почетную ссылку послом во Францию и Англию, Стомоняков же казнен как «предатель».

В заключение следует отдать должное организационному таланту и упорству Красина, поскольку его идее о монополии внешней торговли пришлось преодолевать не только внутреннее сопротивление. Западные страны также резко выступали против такого рода организации экономического сотрудничества и противились включению пункта о монополии внешней торговли в текст торговых договоров²⁵, так как тамошним фирмам из привычных для них норм товарообмена было очевидно, что советская монополия внешней торговли ведет к усилению позиций торгового партнера.

Примечания

¹ Карпова Р. Л. Б. Красин – советский дипломат. М., 1962.

² Микоян А. Предисловие к кн.: Л. Б. Красин. Вопросы внешней торговли. С. VII. По рекомендации Сталина, Микоян с 1926 г. был избран кандидатом в

члены Политбюро ЦК РКП(б), а также назначен народным комиссаром торговли.

³ Карпова Р. Указ. соч. С. 142.

⁴ Haeusler Jochen. Die Zehlendorfer Lehrjahre des Volkskommissars Leonid V. Krassin. Jahrbuch für Zehlendorf 2004, Zehlendorf 2003. S. 71–75.

⁵ Haeusler Jochen. Die Zehlendorfer Lehrjahre des Volkskommissars Leonid V. Krassin. S. 71–75.

⁶ После поглощения в 1913 г. берлинской компанией «Сименс и Гальске» (Siemens&Halske) электротехнической фирмы Шуккерта (Schuckert) в Нюрнберге производство электротехнических и электросиловых изделий было распределено между фирмами «Сименс и Гальске» и «Сименс-Шуккерт». Аналогичным образом производство было организовано и в России.

⁷ РГИА. Ф. 23. Оп. 28. Д. 2004. Л. 27.

⁸ РГИА. Ф. 1307. Оп. 1. Д. 677.

⁹ Ленин В. И. Доклад о концессиях на заседании коммунистической фракции ВЦСПС 11 апреля 1921 г. // Ленин В. И. ПСС. Т. 32. С. 281.

¹⁰ Krassin Lubov. Leonid Krassin – his life and work, Skeffington&Son, Ltd, London, 1929.

¹¹ Gorki Maxim. Leonid Krassin in «Literarische Porträts», Aufbau-Verlag, Berlin-Weimar, 1979, S. 328–329.

¹² Об этом факте со ссылкой на журнал «Промышленность и торговля» (№ 36/37 от 30.09/13.10.1917) сообщалось в бюллетене Германско-русского экономического комитета от 10 января 1918 г. («Русские капитаны индустрии о будущих внешнеторговых связях»).

¹³ Джон Куигли (Quigley) указывает на этот факт в своей книге «The Soviet Foreign Trade Monopoly» (Ohio State University Press, 1981. P. 37).

¹⁴ Triska J. F., Slusser R. M. The Theory, Law, and Policy of Soviet Treaties. Stanford University Press, Stanford, California, 1962. P. 20.

¹⁵ РГИА. Ф.32. Оп. 1. Д. 532. Л. 98–112 (Журнал заседаний Особой Комиссии по внешней торговле при Совете съездов представителей промышленности и торговли, 4 и 11 декабря 1917 г.). См. также: Schneider, Hubert, Das sowjetische Außenhandelsmonopol 1920–1925, Verlag der Wissenschaft und Politik 1973, Köln.

¹⁶ В адресной книге «Весь Петроград» на 1917 г. (с. 351) Красин упоминается еще как директор-распорядитель Русского акционерного общества «Сименс-Шуккерт», а также компании Барановского. Также в 1917 г. он значился членом Временного комитета общества заводчиков и фабрикантов (РГИА. Ф.446. Оп. 234. Л. 1).

¹⁷ URL: <http://biography.yaxu.ru/01120080.htm>

¹⁸ Хромов С. С. Леонид Красин: неизвестные страницы биографии (1920–1926). М., 2001. С. 90–91; Правда. 15.04.1923.

¹⁹ Gorki Maxim: Leonid Krassin. S. 316–329 // Literarische Porträts. Berlin und Weimar, 1979.

²⁰ Мекк Г. фон. Как я их помню. М., 1999. С. 161–165.

²¹ Siemensarchiv München Signatur SAA 8110.

²² Schneider Hubert. Das sowjetische Außenhandelsmonopol 1920–1925. S. 31–75.

²³ Автор, многие годы проработавший директором различных заводов фирмы Сименс, вполне понимает образ мыслей мятежных советских наркомов, недовольных монополией внешней торговли.

²⁴ Krassin Lubov. Leonid Krassin – his life and work.

²⁵ Schneider Hubert. Das sowjetische Außenhandelsmonopol 1920–1925. S. 81–94.

Рецензии и библиография

Военная промышленность или ВПК?

(рецензия на книгу А. К. Соколова «От военпрома к ВПК: советская военная промышленность 1917 – июнь 1941 г.»

М.: Новый хронограф, 2012)

Ключевые слова: военно-промышленный комплекс, советская экономическая политика, принудительный труд, милитаризация.

Книга А. К. Соколова посвящена истории отечественной оборонной промышленности со времен Октябрьской революции до нападения на СССР фашистской Германии. Этот период автор подразделяет на этапы: 1) годы Гражданской войны и нэпа (1917–1926); 2) первая пятилетка (1927–1932); 3) вторая пятилетка (1933–1937) и 4) предвоенные годы (1938 – июнь 1941). Опираясь на огромное число архивных документов, А. К. Соколов предлагает свою стройную концепцию развития оборонной промышленности в указанный период.

На первом этапе военное производство осуществляли главным образом фабрики и заводы, унаследованные Советским государством от Российской империи. Их производственные мощности были до предела изношены, а частично и расхищены. Управление крупными военными предприятиями осуществлял ВСНХ, где было создано Главное военно-промышленное управление (ГВПУ). Впрочем, ВСНХ контролировал не все военные предприятия. Частью из них распоряжался Наркомат по военным и морским делам (НКВМ). Все это вело к разобщенности и неразберихе. Поэтому к концу периода обнаружилось растущее отставание советской оборонки от военного производства развитых западных стран¹.

План первой пятилетки предусматривал восстановление, реорганизацию и развертывание военного производства на основе индустриализации, роста капиталовложений и рационализации. Наряду с увеличением производства стрелкового оружия, артилле-

* Бокарев Юрий Павлович – доктор исторических наук (Институт российской истории РАН, Институт экономики РАН).

рии и боеприпасов, восстановлением военного судостроения были заложены основы новых отраслей военной промышленности: танкостроения, военной авиации, приборостроения и военной химии. Однако план был выполнен только частично, главным образом из-за плохого учета реальных возможностей экономики страны. Заказы НКВМ систематически не выполнялись. В связи с этим были подвергнуты острой критике ГВПУ и военные тресты².

В плане второй пятилетки прошлые ошибки были приняты во внимание. Задания для военпрома стали более реалистичными. Был создан Наркомат оборонной промышленности, управлявший всеми военными предприятиями. Стала осуществляться программа перестройки гражданских предприятий на военное производство в случае войны, хотя твердый мобилизационный план так и не был принят. В целом, несмотря на обстановку «борьбы с вредителями», военное производство заметно возросло, хотя и не достигло плановых заданий³.

В предвоенные годы вместо Наркомата оборонной промышленности были созданы Наркомат вооружений, Наркомат боеприпасов, а также наркоматы авиационной и судостроительной промышленности. Военпром вновь оказался распылен между разными ведомствами, причем органа, координирующего их деятельность, не было. Заводы сами искали поставщиков нужных деталей и сырья. Принадлежность заводов к разным ведомствам привела к диспропорциям в разных отраслях военного производства. Например, производство снарядов отставало от производства орудий. Необходимый минимум запаса снарядов на одно орудие не был обеспечен. Продолжались аресты «вредителей», создававшие нервную обстановку⁴.

Перед нами серьезное и глубокое исследование, содержащее большое количество новых для историографии фактов и их точный, продуманный анализ. Главным достоинством книги А. К. Соколова является то, что она развенчивает многочисленные мифы, которыми обросла отечественная историография в 1990-е гг. После нее трудно отстаивать миф об агрессивных намерениях советского руководства. Состояние военпрома СССР не оставляет никаких сомнений в том, что вести наступательную войну против гораздо лучше вооруженного противника советское государство не могло. Развенчан также миф о плохой подготовке страны к войне руководством страны. Развертывание военной промышленности приближалось к тому максимуму, который могло обеспечить тогдашнее состояние народного хозяйства. Нет также оснований

утверждать, что СССР был «сверхмилитаризован», что военному производству уделялось основное внимание. Развитию гражданских отраслей уделялось не меньше внимания. Правда, многие считают, что внимание к развитию тяжелой промышленности было чрезмерным. Она развивалась в ущерб легкой промышленности. Но развитие легкой промышленности упиралось в отсутствие станков и оборудования, для производства которых нужна была тяжелая промышленность.

Все же один вопрос, как мне кажется, может смутить отечественных историков военной промышленности. Это проблема военно-промышленного комплекса. ВПК вынесен в заголовок книги. В тексте же этот термин встречается только один раз – в разделе «Складывание базовых понятий советского ВПК», помещенном в главе о первой пятилетке.

Вопрос о ВПК нуждается в разъяснении. Что это такое «военно-промышленный комплекс»? Этот термин вошел в наш обиход из работ американских политиков и социологов. Первым его (the military-industrial complex) употребил социолог Чарльз Райт Миллс⁵. В опубликованной в 1956 г. книге «Властвующая элита» он заявил о существовании в США особой элиты, состоящей из боссов крупных корпораций, части конгрессменов и командования армии, контролирующей военно-промышленный комплекс.

Более содержательное определение ВПК дал 34-й президент США Дуайт Эйзенхауэр. 17 января 1961 г. в своем «Прощальном послании» (Farewell Address) он заявил: «Наша военная организация сегодня имеет мало общего с военной организацией, известной кому-либо из моих предшественников в мирное время или даже солдатам Второй мировой войны или Корейской войны... Это соединение (conjunction) огромного военного истеблишмента и крупной индустрии вооружений является новым в американской истории... В наших правительственных структурах мы должны быть начеку, предотвращая необоснованное влияние, намеренное или ненамеренное, военно-промышленного комплекса»⁶.

Таким образом, Д. Эйзенхауэр характеризует ВПК как сложившееся в США после Корейской войны соединение двух элементов: военного руководства с собственниками корпораций, заинтересованных в военных заказах. Однако в другом месте того же послания он добавил и третий элемент: «В значительной степени ответственной за радикальные изменения в нашем военно-промышленном статусе была технологическая революция последних десятилетий. Центральным моментом в этой революции стала исследовательская деятельность, которая становится все более формализованной, сложной и дорогостоящей. Постоянно увеличивается та часть

исследований, которая проводится в интересах или по поручению федерального правительства»⁷. Поэтому Дуглас Бринкли считает, что правильнее говорить о «военно-промышленно-научном комплексе»⁸. А Генри Жиру (Giroux) использует термин «военно-промышленно-академический комплекс»⁹.

Говорить о военно-промышленном комплексе в СССР довольно затруднительно из-за отсутствия объединения производителей оружия, военного руководства и ученых на почве лоббирования государственных военных заказов и раздела прибыли от них. Все они были государственными служащими и работали за зарплату. Однако заинтересованность в развитии оборонного производства на всех этапах советской истории проявляло государство, проводившее плановую военно-производственную политику. Поэтому Дэвид Холлоуэй (Holloway) в опубликованной в 1980 г. монографии «Война, милитаризм и Советское государство» пришел к следующему выводу: «Советский Союз не имеет военно-промышленного комплекса, но сам является таким комплексом»¹⁰.

Тем не менее в отечественной литературе термин «военно-промышленный комплекс» (или «оборонно-промышленный комплекс») стал широко применяться с конца 1980-х гг. Естественно, что он не мог употребляться в том же смысле, в каком он используется в США. Поэтому в нашей литературе возникли разные понимания этого термина. Одни рассматривают советский ВПК как совокупность оборонных предприятий или отраслей промышленности; другие – как предприятия, выполняющие государственные военные заказы, третьи – как совокупность отраслей, подчиненных военным наркоматам (министерствам); четвертые – как систему взаимоотношений между Министерством обороны СССР и промышленными министерствами, руководящими оборонной промышленностью; пятые – как политическое лобби, отстаивающее интересы армии и работников предприятий, институтов и конструкторских бюро, разрабатывающих и производящих военную продукцию и т. д., и т. п.¹¹

Разной в определении понятия ВПК привел к разной датировке его возникновения в СССР. Если понимать ВПК как совокупность оборонных предприятий, то придется признать, что он существует с момента образования СССР и даже до него. Если же включить в него современную милитаризированную науку, базирующуюся на научно-технической революции, то образование советского ВПК надо отнести к послевоенному времени.

Вот почему и концепция Н. С. Симонова, считающего началом формирования советского ВПК 1927 г.¹², и концепция И. В. Быстровой, полагающей, что «военно-промышленный комплекс

СССР... сформировался в послевоенные годы, в условиях холодной войны»¹³ одинаково имеют право на существование.

А. К. Соколов считает, что начало формированию основ доктрины советского ВПК положил доклад комиссии военного планирования, прочитанный на заседании мобилизационного планового совещания 3 декабря 1929 г. Суть этой доктрины заключалась в следующем. Военпром должен наращивать мощности военной промышленности на основе минимального числа заводов, способных удовлетворить все заявки НКВМ по всей номенклатуре военной продукции. Развертывание же военного производства в случае нужды должно основываться на внедрении военного производства в гражданскую промышленность¹⁴. Действительно, эта доктрина держалась многие годы, включая Великую Отечественную войну. Я думаю, что А. К. Соколов имеет все основания для этой концепции.

Примечания

¹ Соколов А. К. От военпрома к ВПК: советская военная промышленность 1917 – июнь 1941 гг. М.: Новый хронограф, 2012. С. 8–63.

² Там же. С. 64–262.

³ Там же. С. 263–378.

⁴ Там же. С. 379–502.

⁵ Mills C. Wright. *The Power Elite*. N. Y., 1956. (Перевод: Миллс Ч. Р. Властвующая элита / пер. с англ. М.: Иностранная литература, 1959.)

⁶ Eisenhower, Dwight D. *Farewell Address* // *The Annals of America*. Vol. 18. 1961–1968: *The Burdens of World Power*, 1–5. Chicago: *Encyclopedia Britannica*, 1968. В черновом варианте «прощального послания» использовался термин «military-industrial-congressional complex».

⁷ Ibid.

⁸ Brinkley Douglas. *Eisenhower; His farewell speech as President inaugurated the spirit of the 1960s.* // *American Heritage Magazine*. 2001. September. № 52 (6).

⁹ Giroux Henry. *The University in Chains: Confronting the Military-Industrial-Academic Complex.* // *Paradigm Publishers*. June 2007.

¹⁰ «The Soviet Union does not have a military-industrial complex, but is such a complex». См.: Holloway Dr. *War, Militarism and the Soviet State*. Harmondsworth, 1980. P. 158.

¹¹ Симонов Н. С. *Военно-промышленный комплекс СССР в 1920–1950-е годы: темпы экономического роста, структура, организация производства и управление*. М.: РОССПЭН, 1996.

¹² Там же.

¹³ Быстрова И. В. *Военно-промышленный комплекс в экономике СССР в годы холодной войны* // *Актуальная история*. URL: <http://actualhistory.ru/2008070102>

¹⁴ Соколов А. К. *Указ. соч.* С. 117.

*И. В. Быстрова**

**Рецензия на книгу А. К. Соколова
«От военпрома к ВПК: советская военная
промышленность 1917 – июнь 1941 г.»
М.: Новый хронограф, 2012**

***Ключевые слова:** военно-промышленный комплекс, советская экономическая политика, принудительный труд, милитаризация.*

Монография А. К. Соколова является комплексным исследованием истории становления оборонной промышленности в Советской России и СССР. Ее можно оценить как исследование современного уровня. Прошло уже около двух десятилетий с тех пор, как начавшаяся на рубеже 1980–1990-х гг. «архивная революция» привела к рассекречиванию документов самой закрытой области советской истории, связанной с развитием оборонного строительства. «Первая волна» рассекречивания, пришедшаяся на начало 1990-х гг., оказалась и наиболее массовой, давшей основу для написания первых работ по истории военно-промышленного комплекса СССР. Хронологически эти работы охватывали в основном те периоды, применительно к которым проводилось в наибольшей степени открытие документов – с 1920-х до 1960-х гг. Большое место в историографии второй половины 1990 – середины 2000-х гг. заняла выработка понятийного аппарата, дискуссии о сущности советского ВПК, динамики его развития¹. В 2000-е гг. ряд исследователей сконцентрировался на более углубленном изучении истории отдельных отраслей ВПК и ключевых оборонных проектов².

Выход новой обобщающей монографии, охватывающей большой период истории ВПК – период его становления до Великой Отечественной войны – стал возможен в результате «второй волны» освобождения архивных документов, связанной с подготов-

* Быстрова Ирина Владимировна – доктор исторических наук (Институт российской истории РАН).

кой к публикации и собственно изданием многотомного сборника документов «Создание и развитие оборонно-промышленного комплекса России и СССР. 1901–1963» (вышли в свет 4 тома, охватывающие период с 1901 по 1937 г.).

А. К. Соколов опирается именно на эту обширную документальную базу, выявленную в результате подготовки этих сборников, чем определяется и хронологический период исследования. В целом автору удалось представить четкую и целостную картину формирования государственной политики в области военного строительства, основных органов управления и отраслей оборонной промышленности в период с 1917 до июня 1941 г.

Автор монографии активно дискутирует с высказывавшимися ранее мнениями в историографии. К примеру, он считает, что военная угроза 1927 г., которую Н. С. Симонов считал «отправной точкой» милитаризации экономики СССР и создания советского ВПК³, была не гипотетической, а реальной, и пропагандистская кампания под лозунгом «крепить оборону» сопровождалась «военизацией населения». С идеологической точки зрения этот период действительно был началом перелома, возвращения к идеологии «осажденной крепости», которая активно насаждалась в обществе и была тесно связана с курсом на сформированное «строительство социализма в одной стране».

А. К. Соколов вступает в полемику с известным шведским историком Л. Самуэльсоном, который утверждал, что «в 1936–1937 гг. советская экономика находилась в кризисе: огромные капиталовложения не окупались выпуском новой продукции, увеличились размеры дефицитов»⁴. По мнению автора монографии, «подобный вывод не подтверждается фактическими данными о производстве основных видов вооружений», согласно которым «отмечается хотя и неравномерный, но рост военной продукции, а невыполнение намеченных планов выпуска было обычной чертой как первого, так и второго пятилетних планов» (с. 277–278).

Как ни в одной книге по истории советского ВПК, автор уделяет особое внимание детальному изучению проблемы кадров, труда – в том числе принудительного – в системе советского ВПК, а также проблематике, связанной с репрессиями в оборонной промышленности конца 1930-х гг. В первом случае автор, несомненно, вносит большой вклад в современную российскую историографию, где вопросы истории рабочего класса и социальных отношений долгое время были незаслуженно забыты.

В отношении роли репрессий следует отметить, что А. К. Соколов, в отличие от большинства российских историков, подчеркивавших исключительно негативное влияние репрессий на развитие оборонной промышленности, выделяет положительные результаты такой политики, которая, по его словам, «подхлестнула» военную промышленность, экономические показатели работы которой в 1937 г. были лучше, чем в 1936 г. Стимулом для «общего экономического роста», повышения производительности труда и других достижений второй пятилетки (с. 272) автор считает и «дисциплину страха», и внедрение современных технологий и методов, нацеленных на организацию серийного и массового производства военной продукции.

Все эти факторы, по его мнению, сказались на повышении обороноспособности страны в условиях подготовки к войне на рубеже 1930–1940-х гг. В годы второй пятилетки «сложилась система принятия на вооружение» на основе создания «большой базы» во всей промышленности СССР, создана сеть НИИ и КБ, началось формирование дублирующей промышленной базы в восточных районах страны, что было необходимо на случай войны (с. 299, 377–378).

Вызывает вопросы позиция автора, согласно которой развитие советского ВПК в организационном плане базировалось на принципах выделения минимального количества кадровых военных заводов, а «главным направлением развития военного производства» стало «внедрение военных производств в мирную промышленность», «ассимиляция военных производств с гражданской промышленностью» (с. 117). Советская модель ВПК имела существенные отличия от американской модели, где военная промышленность вообще не выделялась в отдельный сектор экономики и уровень развития военных и гражданских производств был одинаково высоким. В советской модели, несмотря на существенное взаимодействие военных и гражданских производств, их «ассимиляция» оказалась на практике недостижимой: военный сектор оказался «лидирующим фаворитом», неспособным к «конверсии» на гражданские рельсы.

Однако в условиях войны советская централизованная плановая модель, безусловно, сработала. Общий вывод автора о том, что «без того, что было сделано в предвоенные годы, победа СССР в Великой Отечественной войне была бы невозможна» в полной мере подтверждается проведенным в книге комплексным анали-

зом организационных, экономических, технических, социальных аспектов создания оборонной промышленности.

Примечания

¹ См.: Симонов Н. С. Военно-промышленный комплекс СССР в 1920–1950-е годы: темпы экономического роста, структура, организация производства и управление. М., 1996; Быстрова И. В. Советский военно-промышленный комплекс: проблемы становления и развития (1930–1980-е годы). М., 2006.

² См., например: Мухин М. Ю. Авиапромышленность СССР в 1921–1941 гг. М.: РОССПЭН, 2006.

³ Симонов Н. С. Указ. соч. С. 59–63.

⁴ Самуэльсон Л. Красный колосс. Становление советского военно-промышленного комплекса. 1921–1941. М., 2001. С. 208.

История финансов и банков советского периода

Кредитные бюро в период новой экономической политики

Аннотация: В статье рассматривается вопрос об образовании и деятельности в годы новой экономической политики одного из своеобразных финансовых институтов – бюро по выдаче справок о кредитоспособности. «Кредит-бюро» возникло в конце 1922 г. и прекратило свою деятельность в связи со свертыванием нэпа. На первом этапе это было товарищество, позднее превратившееся в смешанное акционерное общество с преобладающим участием государства. Основными направлениями деятельности были сбор сведений о торговых компаниях, прежде всего частных, взыскание недоимок и выставление претензий, проведение организованной ликвидации частных и кооперативных предприятий.

Ключевые слова: новая экономическая политика, кредитные институты, акционерные компании, частное предпринимательство, коммерческая информация, бюро кредитных историй, торговый оборот, ликвидация частных компаний.

В последние годы история взаимоотношений частных предпринимателей и государственного сектора экономики, проблемы административного воздействия на развитие малого и среднего бизнеса, в том числе кредитование частных компаний привлекают все более пристальное внимание исследователей.

Одной из тех сфер, которая осталась за рамками интереса историков и экономистов, является деятельность в России таких специфических финансовых институтов, как кредитные бюро или бюро кредитных историй¹. Сегодня, говоря о необходимости развития подобных структур, ссылаются только на зарубежный опыт. Между тем в Российском государственном архиве экономики находится специальный фонд, где сосредоточены документы о деятельности в 1920-е гг. в период новой экономической политики

* Голицын Юрий Петрович – кандидат исторических наук, руководитель направления по истории финансового рынка (Московская биржа).

сначала товарищества, а затем акционерного общества «Кредит-бюро»².

До революции 1917 г. в России эта сфера финансового рынка только начинала развиваться. Наиболее крупными фирмами, предоставлявшими подобные услуги, были акционерное общество «С. Клячкин и К^о» и представительство германской фирмы «Шиммельпфенг». Компания С. Клячкина начала свою деятельность в 1912 г. и имела конторы в Петербурге, Москве, Варшаве, Риге и Одессе. Ее акционерный капитал составлял 500 тыс. руб. и был разделен на 1000 акций³. В Петербурге действовала также Справочная контора при Обществе фабрикантов и заводчиков, но она была слишком мала, поэтому даже члены общества предпочитали обращаться за справками к более авторитетным фирмам⁴.

После окончания Гражданской войны и политики «военного коммунизма», когда советскому правительству потребовалось восстановить экономику, выяснилось, что в стране разрушены не только многие предприятия, но и практически все хозяйственные связи и технологические цепочки. Кроме того, в результате национализации промышленности во главе предприятий встали новые руководители, которые были просто незнакомы со своими коллегами – директорами смежных организаций. В условиях же новой экономической политики, открывшей определенные возможности для деятельности частных компаний, перевода государственных предприятий на хозрасчет и развития финансово-кредитных отношений, доверие в деловой сфере выходило на первый план.

1921–1922 гг. были временем создания в стране новой финансовой инфраструктуры – появились Народный банк, первые коммерческие банки, биржи, общества взаимного кредита. Множественность кредитных учреждений и «нездоровая конкуренция» (по терминологии того времени) между ними порождали определенные проблемы, в том числе борьбу за клиентов, что препятствовало обмену информацией между кредитными учреждениями о заемщиках. Возрастал риск невозврата кредитов. Большое количество времени тратилось на выяснение подлинной кредитоспособности заемщика.

В январе 1922 г. группой дореволюционных специалистов справочного дела был подготовлен проект устава Первого русского товарищества по выдаче справок о кредитоспособности – «Кредит-бюро». Но решение о его создании было принято только 7 ноября 1922 г. на первом собрании пайщиков будуще-

го товарищества⁵. Учредителями «Кредит-бюро» стали С. Д. Белевицкий, М. Д. Гольдштейн, А. Я. Длугач, Г. В. Клячкин⁶, Б. Г. Молдавский.

Вот что они писали в Совет труда и обороны в объяснительной записке к Положению об условиях деятельности товарищества «Кредит-бюро»: «Основная задача, которую ставит себе Первое Российское Товарищество по выдаче справок о кредитоспособности “Кредит-Бюро”, находит полное обоснование в условиях развивающегося в стране товарооборота, властно требующего восстановления кредита и всех сопутствующих ему учреждений. ...Но столь необходимым учреждением при кредитных сделках в условиях развитого капитализма, как банк, является и учреждение, дающее возможность всякому заинтересованному лицу получить сведения о кредитоспособности, имущественном положении и деловых качествах своего будущего контрагента. ...Помогая разобраться в действующих на рынке фирмах и деятелях, оно тем самым выполнит и государственную задачу высокой важности, именно очищение коммерческого оборота от темных элементов и авантюристов»⁷.

В Уставе, утвержденном Советом труда и обороны 7 декабря 1922 г., говорилось: «1. В задачи Товарищества “Кредит-бюро” входит выдача справок о кредитоспособности и производстве бухгалтерской экспертизы. 2. Товарищество “Кредит-бюро” для достижения своих целей вправе иметь... корреспондентов, отделения и агентства везде, где найдет это нужным; товарищество может входить в сношения с правительственными и общественными учреждениями и банками, а также с частными лицами и организациями по всем видам своей деятельности и в частности, на предмет получения от них необходимых справочных сведений о торговой кредитоспособности фирм, лиц, учреждений и организаций, сведения о коих испрашиваются у “Кредит-бюро” его клиентами»⁸.

Основной капитал товарищества составил 50 тыс. золотых рублей.

Все оперативные вопросы деятельности решались на общих заседаниях членов товарищества, которые проходили один раз в неделю, обычно по пятницам. На них рассматривались вопросы бюджета, разбирались и утверждались различные инструкции, указы и т. п., заслушивались периодические отчеты о работе членов товарищества. Решения принимались простым большинством голосов.

Учредительские же собрания товарищей созывались один раз в месяц для решения вопросов, требующих единогласного одобрения или по которым мнение председателя товарищества расходилось с постановлением общего собрания; а также для заслушивания и принятия решений по поводу протестов и возражений отдельных товарищей против постановлений общих собраний или распоряжений председателя и его заместителя. Здесь же рассматривались вопросы, связанные с изменением Положений («конституций») отделений или конфигурацией последних⁹.

Постепенно товарищество «набирало силу», становилось на ноги и открывало свои филиалы. К осени 1923 г. «Кредит-бюро» имело конторы в Петрограде, Киеве, Харькове, Одессе, Ростове-на-Дону¹⁰. Каждая контора состояла из справочного отдела и отдела бухгалтерской экспертизы. Позднее к ним добавился иногородний отдел.

Существование «Кредит-бюро» в качестве частной организации позволяло ему проявлять максимальную гибкость, осведомленность и независимость в среде частной торговли и промышленности. Однако неудобства в сборе сведений о государственных предприятиях и затруднения при торговых операциях с частными предприятиями давали о себе знать.

Ощущалось и административное давление. 3 ноября 1923 г. «Кредит-бюро» получило из Комиссии по внутренней торговле при Совете труда и обороны письмо, в котором указывалось на несоответствие названия «Кредит-бюро» вступившему в действие новому Гражданскому кодексу РСФСР. Проблема заключалась в том, что обезличенное название – «Кредит-бюро» – не могло использоваться частными владельцами и товариществами. «Кредит-бюро» предлагалось «озаботиться принятием одной из предусмотренных действующим законодательством форм организации и в недельный срок сообщить Комвнуторгу о своих предположениях и действиях по сему вопросу»¹¹.

В своем ответе «Кредит-бюро» первоначально пыталось ходатайствовать о сохранении существующей формы организации, обосновывая это тем, что фамилии учредителей товарищества никому не известны, а в то же время «нет ни одной более или менее солидной торгово-промышленной организации, государственной, общественной, кооперативной и частной или фирмы, которая не знала бы “Кредит-бюро”, не прибегала бы к его информации и не считалось бы ею (так в документе. – Ю. Г.)». Кроме того, «Кредит-бюро» считало, что переименование будет свидетельствовать о

потере им государственной поддержки и «из-за простой боязни различных органов надзора» бюро может лишиться своих корреспондентов («осведомителей»).

Но далее члены товарищества заявили, что против акционирования они имеют «только формальные возражения», которые свелись по существу к определению продажной цены предприятия. В конце своего письма Правление товарищества обратилось в Народный комиссариат внутренней торговли СССР с просьбой взять на себя инициативу преобразования «Кредит-бюро» из товарищества в акционерное общество¹².

Однако НКВТ ответил, что может быть инициатором акционирования «Кредит-бюро» лишь при условии, что учредителями последнего будут только государственные органы, регулирующие торговлю. В течение зимы и весны 1924 г. в Комвнторге и НКВТ проходили совещания и согласования по процедуре преобразования «Кредит-бюро» и определения акционеров будущего акционерного общества. Так, 21 марта на закрытом заседании в Комвнторге под председательством А. М. Лежавы уставной капитал был определен в 300 тыс. руб. золотом. Номинал одной акции должен был составлять 1000 золотых рублей. В связи с этим было признано необходимым «увеличить число учредителей до 5-ти, для чего в качестве пятого учредителя привлечь Бюро Съездов Биржевой торговли СССР». При этом предполагалось акционерный капитал распределить между учредителями в следующем порядке: Комвнторг – 110 акций на сумму 110 тыс. руб. золотом; Российский торгово-промышленный банк, Московский городской банк и Экспорт-банк или Госбанк – по 35 акций на сумму 35 тыс. руб. золотом каждый; Бюро съездов биржевой торговли СССР – 30 акций на сумму 30 тыс. руб., т. е. всего было «расписано» между учредителями 245 акций на сумму 245 тыс. руб. золотом. Оставшиеся 55 акций на 55 тыс. руб. золотом предназначались «для имеющих изъявить согласие на участие в организуемом акционерном обществе из числа отдельных лиц или учреждений государственных или общественных».

Также было признано «желательным» участие в качестве акционеров Бюро съездов биржевой торговли УССР, Ленинградского коммунального банка совладельцев «Кредит-бюро». Для чего им предполагалось предложить приобрести: БСБТ УССР – 20 акций на сумму 20 тыс. руб. золотом, ЛКБ – 10 акций на сумму 10 тыс. руб. золотом, бывшим совладельцам товарищества «Кредит-бюро» – 25 акций на сумму 25 тыс. руб. золотом¹³.

Но на первом этапе Наркомвнуторг выкупил предприятие у его владельцев. Это было оформлено договором 28 мая 1924 г. В соответствии с договором цена продаваемого предприятия определялась в 150 тыс. руб. Указанная сумма должна была быть выплачена в следующем порядке. 45 500 руб. передавалось собственникам товарищества в течение недели, из них 15 тыс. руб. уплачивалось некоему Гумму в «окончательное погашение» его претензий к «Кредит-бюро» «по найму последним помещения у Гумма в Верхних Торговых Рядах», и по 12 750 руб. передавалось А. Я. Длугачу и С. С. Клячкину. Остальная сумма (109 500 руб.) выплачивалась в месячный срок, при этом С. Л. Белевицкий получал 32 000 руб., М. Д. Гольдштейн – 69 000 руб., Б. Г. Молдавский – 8500 руб.¹⁴

По приказу НКВД СССР от 30 мая 1924 г. «Первое Российское Товарищество по выдаче справок о кредитоспособности» – «Кредит-бюро» перешло в ведение НКВД СССР и стало называться Объединение государственных справочных контор о кредитоспособности – «Кредит-бюро»¹⁵.

Преобразованное учреждение расширило как свои функции (организацией в справочных конторах полисного отдела и отдела железнодорожных претензий), так и увеличило число филиалов до восьми: Московская контора, Северо-Западная областная (в Ленинграде), Украинская (Харьков) с отделами в Киеве и агентствами в Одессе и Екатеринославле, Юго-Восточная (Ростов-на-Дону) и Среднеазиатская (Ташкент)¹⁶.

Если в октябре 1923 г. во все конторы «Кредит-бюро» поступило около 1600 запросов (из них около 1000 на Москву), то в октябре 1924 г. – 7125 запросов (из них на Москву 1194). Из 7125 запросов в архиве «Кредит-бюро» оказалось готовых справок 3882 (54 %); почти готовых справок – требующих лишь некоторой проверки – 1439 (20 %) и подготовлено новых – 1783 (26 %)¹⁷.

На 1 декабря 1924 г. количество штатных служащих в Правлении и в оперативных отделах в Москве составляло: сотрудников оперативных – 72 и обслуживающих – 24 чел., а в филиалах – 90 чел. первой категории и 26 чел. второй категории. Число корреспондентов дававших «Кредит-бюро» информацию по справочному отделу составляло 2200 чел. Число абонентов по этому отделу равнялось по Москве – 643, а по всем конторам – 1517, у которых имелось по Москве 15 398, а по всем конторам 35 305 неиспользованных талонов¹⁸.

Осенью 1924 г. наступил второй этап акционирования «Кредит-бюро». 21 ноября 1924 г. Советом труда и обороны СССР был утвержден Устав «Акционерного общества по выдаче справок о кредитоспособности» – «Кредит-бюро»¹⁹.

Учредителями общества стали НКВТ СССР, Московский городской банк и Торгово-промышленный банк СССР, которым 2 декабря 1924 г. было передано имущество «Кредит-бюро»²⁰.

На 29 декабря 1924 г. акции Кредит-бюро были распределены следующим образом: НКВТ СССР – 220 акций, Московский городской банк и Торгово-промышленный банк СССР – по 70, Московская товарная биржа – 20, Всероссийский кооперативный банк (Всекобанк) – 6²¹. 23 февраля 1925 г. к ним добавился Акционерный банк по электрификации (Электробанк), который приобрел 10 акций²². Номинал акций составлял 500 руб.

Основные виды деятельности «Кредит-бюро» состояли, во-первых, в выдаче справок о кредитоспособности; во-вторых, в производстве взысканий по судебным приказам и исполнительным листам; в-третьих, в проверке железнодорожных накладных и предъявлении претензий к руководству железной дороги в отношении ущерба, недостачи грузов и срока доставки грузов.

Для достижения указанных целей обществу разрешалось: «а) устраивать отделения, конторы и агентства, как в пределах СССР, так и за границей...; б) иметь респондентов и корреспондентов повсеместно в пределах СССР и за границей; в) входить в сношения с государственными, общественными и частными учреждениями, и частными лицами по всем видам своей деятельности...; г) давать справки о кредитоспособности частных лиц и предприятий, а также государственных и общественных предприятий...; д) давать справки о деловых качествах частных лиц, а равно руководителей и сотрудников частных, общественных, кооперативных и государственных предприятий и их объединений; е) производить экспертизу и консультацию по всем вопросам счетоводства...; ж) давать своим клиентам справки и консультации об условиях торгово-промышленной деятельности...; з) издавать справочники, списки торгово-промышленных предприятий, систематические материалы и др. т. п. издания в области торговли и промышленности...»²³

Органами управления акционерного общества были общее собрание акционеров, Правление и Совет, в который, помимо Правления, входили представители учредителей. Правление ведало всеми текущими делами общества, рассматривало вопросы о

создании или ликвидации контор, их ревизии. Совет выносил решения о финансировании деятельности общества, о выпуске или ликвидации акций²⁴.

Со временем сеть его филиалов неуклонно возрастала. Так, 12 декабря 1924 г. была создана Урало-Сибирская контора (Свердловск), 16 января 1925 г. – агентство в Саратове, 20 февраля – Закавказская контора (Тифлис), 25 февраля – Белорусская (Минск), 21 июля – Азербайджанская (Баку), подчиненная Закавказской конторе, 12 августа – Крымская (Симферополь)²⁵.

Методы работы «Кредит-бюро» по обследованию предприятий изложены в конфиденциальной записке, которая, видимо, была подготовлена кем-то из учредителей для Наркомата внутренней торговли. На первом этапе каждой фирме или лицу, о котором поступал запрос, направлялся бланк «самоотзыва» с предложением дать о себе те сведения, «кои найдет нужным, в частности с просьбой указать с кем работает и у кого кредитуются».

Одновременно выполнение запроса поручалось решершеру²⁶. Обязанностью решершера было, с одной стороны, ускорить заполнение самоотзыва, получить балансы и другие документы у предприятия, с другой – разузнать в той отрасли, к которой принадлежит запрашиваемая фирма, наиболее подробные сведения о ней. Решершер же обязан выяснить положение фирмы в банках, проверить те факты, на которые ссылается фирма в самоотзыве и побывать у конкурентов. Если в самоотзыве были названы какие-то фирмы, с которыми запрашиваемая фирма работает, то контора посылала им так называемый бланк референции с просьбой дать отзыв.

На основании самоотзыва и донесения решершера, а также справки о том, были или нет на фирму протесты, жалобы на неаккуратность и проч.; вырезок из газет и журналов, («если таковые есть»); данных так называемых контрольных источников («если сведения, приносимые решершером, почему-либо возбуждают сомнения»); бухгалтерского анализа и отчетности редактор составлял соответствующую справку. Если же запрос поступал о какой-то фирме не в первый раз, то ко всем этим данным прибавлялись еще проверка ее у клиентов, которые раньше делали запрос об этой фирме, и «анализ того, кто о фирме запрашивал, как часто и из каких мест...»²⁷

Кроме того, для представителей «Кредит-бюро» на местах была разработана специальная инструкция, содержащая поло-

жения об их деятельности и вознаграждении. Основными из них были следующие. Представители «Кредит-бюро» работали по доверенности «на агентурных началах» и подчинялись всем распоряжениям региональной конторы «Кредит-бюро», которой они отнесены. Контора снабжала представителей всеми необходимыми печатными материалами, справочными бланками, копиями циркуляров и пр., а также аквизиционной книжкой для приема заказов.

В круг обязанностей представителя «Кредит-бюро» входили аквизиция²⁸, посещение абонентов, наведение справок о кредитоспособности, привлечение по заданиям Конторы корреспондентов, постоянная информация Конторы по вопросам экономического состояния района, конъюнктуры рынков, кредитования торговли и промышленности и пр., а также получение сведений об имевших место случаях протестов векселей, неплатежах и «всех переменах» в делах местных предприятий.

Вознаграждение представителя состояло из процентных отчислений за аквизицию и сдельной платы за справки о кредитоспособности. При нагрузке 60–75 справок в месяц представитель мог быть переведен на постоянный оклад. Вознаграждение за аквизицию устанавливалось из расчета 10 % с частных фирм и 6 % с государственных и общественных учреждений. За возобновление абонементов вознаграждение исчислялось «в половинном размере».

Представитель должен был находиться «в постоянном контакте» с абонентами и в случае недовольства с их стороны постараться конкретно выяснить факты, послужившие причиной рекламации.

Все ответы по запросам должны были выполняться тщательно и быстро, «памятуя, что всякая кредитная справка достигает цели только тогда, когда дается своевременно».

По подготовке справок для представителей устанавливались достаточно жесткие сроки – сведения о частных фирмах должны быть собраны в течение двух дней, о государственных, общественных и кооперативных предприятиях – трех дней.

Предварительные сведения должны были составляться в осторожных выражениях и могли заключать в себе лишь следующие данные: «историческую часть» (данные о прошлой деятельности предприятия), время ее основания, персональный состав участников и руководителей, основной капитал, характер и размер пред-

приятия по оборотам применительно к местным условиям (большой, малый, средний), в каких местных банках и учреждениях кредитуются²⁹.

Практически с самого начала своей деятельности «Кредит-бюро» пыталось добиться привилегированного положения в сфере своей деятельности и не допустить появления конкурентов. С этой целью предпринимались неоднократные попытки использования административных возможностей государственных и общественных организаций. 22 июня 1923 г. Главным Управлением при ВСНХ СССР всем синдикатам, трестам и другим хозорганам, подведомственным ВСНХ СССР, их торговым представительствам и их акционерным обществам был разослан циркуляр ВСНХ и Комвноторга, в котором говорилось, что «пользование услугами “Кредит-бюро” во всем объеме его работы является необходимым условием нормальной коммерческой деятельности каждого переведенного на хозрасчет учреждения»³⁰.

Этот циркуляр был продублирован в регионах. 1 сентября 1923 г. газета «Торгово-промышленный курьер» сообщила, что Президиумы Петроградского совета и Северо-Западного экономического совещания совместно с областной Комиссией по внутренней торговле рекомендовали всем промышленным и торговым предприятиям запрашивать «Кредит-бюро» «о кредитоспособности, деловых и коммерческих качествах физических и юридических лиц, которым предоставляется кредит в той или иной форме, вводя в систему обязательные запросы при всех кредитных сделках, а равно при сделках и договорных операциях, по которым контрагентам предоставляются авансы, превышающие 1000 золотых рублей для частных лиц и 3000 золотых рублей для государственных и общественных учреждений». При кредитных сделках, связанных с выдачей авансов на сумму свыше 10 тыс. золотых рублей на срок свыше двух месяцев, необходимо было, кроме того, повторно запрашивать «Кредит-бюро» не реже одного раза в месяц «о всех происходящих и могущих произойти в делах контрагента или дебитора изменениях». Необходимо также запрашивать «Кредит-бюро» о кредитоспособности, коммерческих и деловых качествах соискателей «на объявленные торги, причем предпочтительно, чтобы справки делались за счет контрагентов-соискателей...»³¹

29 июля 1924 г. Президиум ВСНХ СССР и НКВТ СССР, подтвердив предшествующий циркуляр, дополнили его следующими предложениями. «1. Вступить с “Кредит-бюро” в абонементные отношения по получению от него справок о кредитоспособности.

2. Ввести, в качестве обязательной, систему запросов о кредитоспособности при кредитных сделках как первичных, так и повторных, независимо от правового характера контрагента – частное, кооперативное, государственное предприятие. 3. Запрашивать о кредитоспособности, коммерческих и деловых качествах соискателей на объявленные торги, причем предпочтительно, чтобы справки делались за счет соискателей. 4. Сообщать “Кредит-бюро” о всех случаях неаккуратного и недобросовестного исполнения контрагентами своих обязательств – протестов, проволочек платежей и проч. 5. Знакомить с положением своих дел в случаях запроса со стороны “Кредит-бюро”, оказывая ему содействие в проверке полученных данных»³².

Но работа «Кредит-бюро» с предприятиями была далеко не безоблачной. Юридические отделы организаций (особенно государственных) предпочитали самостоятельно решать все проблемы со своими должниками, поэтому значительная часть дел, поступившая в «Кредит-бюро» для выполнения, была, по определению отдела инкассо «Кредит-бюро» «безнадежной». Вот что писал заведующий этим отделом в ноябре 1924 г.: «Передавая нам “безнадежные” дела, сами юротделы обрабатывают “живые” дела; и когда они представляют своим учредителям отчеты о своей работе, то из отчета видно, что дела, не переданные нам, дают реальные результаты, а претензии, переданные нам, оказываются “безнадежными”; таким образом впечатление крайне неблагоприятное...»³³

Несмотря на такую ситуацию, «Кредит-бюро» продолжает попытки расширить свою клиентскую базу и заблокировать работу конкурентов. Узнав в ноябре 1923 г. о том, что юридическая комиссия при Бюро съездов биржевой торговли рассматривает вопрос об организации при биржах специальных бюро о кредитоспособности, Кредит-бюро направляет туда письмо. В этом письме, ссылаясь на исторический опыт России и Германии, «Кредит-бюро» доказывает, что подобные «институты с ограниченным масштабом деятельности и территории не могут претендовать на длительное самостоятельное существование». Второй существенный момент, который обязательно будет влиять на несостоятельность таких структур, заключается, по мнению «Кредит-бюро», в том, что они, работая «при товарных биржах с ограниченным кругом клиентуры, не могут достаточно широко развернуть работу, что в очень ощутительной степени удорожает себестоимость выдаваемых справок»³⁴.

Одновременно «Кредит-бюро» предлагает биржам свои услуги. Строить взаимоотношения предполагалось «в следующем виде»: все члены бирж становятся постоянными клиентами «Кредит-бюро» на общих основаниях; для непосредственных нужд бирж последние приобретают абонемент и также становятся клиентами «Кредит-бюро»; справки выдаются по району местонахождения контор и отделений «Кредит-бюро»; «Кредит-бюро» обязуется открывать «при наличии потребности» конторы, отделения и агентства в тех районах, которые будут согласованы с биржами; в целях взаимодействия «Кредит-бюро» и бирж, а также получения информации о совершающихся сделках, биржи включают (бесплатно) в число своих членов, для свободного допуска на биржевые собрания, управляющих контор, отделений, агентств и уполномоченных «Кредит-бюро», в распоряжение которых предоставляет необходимый справочный материал.

В заключение «Кредит-бюро» сообщает Бюро съездов биржевой торговли о своем предстоящем акционировании и предлагает войти в число акционеров, что «явится кардинальным разрешением затрагиваемого вопроса для Вас и весьма желательным для нас»³⁵.

А 23 февраля 1924 г. «Кредит-бюро» направляет в Бюро съездов биржевой торговли еще одно письмо, в котором просит все-таки «не отказать в сообщении» точки зрения Бюро съездов биржевой торговли «по существу обсуждаемого вопроса». Это было связано с тем, что провинциальные биржи, получив директиву Бюро съездов об организации Бюро справок при биржах, стали направлять в «Кредит-бюро» своих представителей «для ознакомления их с организацией и техническим аппаратом «Кредит-бюро»». Но «желание всемерно пойти им навстречу в интересах оздоровления провинциальной торговли» противоречило мнению «Кредит-бюро» о необходимости Бюро справок при биржах. Неопределенность же ситуации исключала возможность простого контакта с отдельными биржами «согласно их желанию»³⁶.

В декабре 1924 г. «Кредит-бюро» отправило письмо в Совет съездов государственной промышленности, торговли и транспорта, в котором, с одной стороны, выражало желание вступить в число членов данной общественной организации, с другой – предлагало Совету приобрести акции «Кредит-бюро». 31 декабря «Кредит-бюро» получило ответ, в котором сообщалось, что «против зачисления его в число членов Совета возражений не имеет-

ся», необходимо лишь оплатить вступительный взнос в 500 руб.; а от приобретения акций Совет отказался, т. к. по уставу мог участвовать лишь в обществах, «не преследующих цели извлечения прибыли»³⁷.

Одновременно с попытками наладить отношения с представительными организациями «Кредит-бюро» пробует и другие способы привлечения новых клиентов. Одним из них было издание справочной литературы. Так, в том же 1924 г. специалистами «Кредит-бюро» было подготовлено и выпущено некое методическое пособие о порядке расчета и уплаты патентного сбора³⁸.

В январе 1925 г. «Кредит-бюро» стало членом Совета съездов государственной промышленности и торговли СССР, а уже 28 февраля при Финансово-кредитной секции Совета состоялось под председательством В. Н. Ксандрова расширенное заседание, на котором был заслушан доклад председателя Правления «Кредит-бюро» А. Я. Розенштейна «О роли «Кредит-бюро» в торговом обороте Союза ССР».

По результатам обсуждения была принята резолюция, в которой в частности указывалось на «насушную потребность у хозяйственников в существовании правильно функционирующего «Кредит-бюро» и... на необходимость всемерного содействия с их стороны «Кредит-бюро», укрепления и усиления его деятельности путем практических указаний «Кредит-бюро», необходимых для исправной его работы и снабжения его соответствующими материалами». В то же время Совет обращал «усиленное внимание хозяйственников на необходимость с их стороны с особой осторожностью относиться к выдаваемым им «Кредит-бюро» справкам, ни в коем случае не делая этих справок достоянием своих клиентов».

Одновременно, видимо, в ответ на определенные претензии со стороны «Кредит-бюро», было признано, что «монопольное положение «Кредит-бюро» в деле выдачи справок о кредитоспособности должно явиться в результате органического завоевания им своей работой этого положения, но отнюдь не результатом декретированного постановления о такой монополии». Право выдачи справок банками своим клиентам должно быть за ними сохранено, а ответ на запросы «Кредит-бюро» к руководителям предприятий «отнюдь не может считаться для них обязательным и может быть дан лишь тогда, когда руководитель хозоргана считает возможным дать ответ, не нарушая коммерческих интересов предприятия». Отсутствие ответа на запрос, по мнению участников совещания,

не дает права «Кредит-бюро» «делать те или иные выводы». Кроме того, «Кредит-бюро» было указано на необходимость предпринять дополнительные меры «для ускорения и уточнения выдаваемых им справок»³⁹.

Возможно, в ходе подготовки к этому заседанию 27 января 1925 г. «Кредит-бюро» разослало письма в различные организации с просьбой оценить свою работу⁴⁰.

В начале февраля было получено несколько отзывов. Московская контора Государственного банка сообщила, что, «прибегая довольно часто к справкам «Кредит-бюро», мы должны признать их в общем удовлетворительными». Тем не менее банкиры считали необходимым отметить «некоторые дефекты» в получаемых справках. К дефектам были отнесены «поверхностные сведения из балансов» предприятий, «взятые без достаточной критики и анализа и потому не дающие точной картины состояния клиента»⁴¹; отсутствие или очень слабое представление сведений «о характере и деловитости руководителей, внутренние сведения о ходе дел учреждения, еще не получившие отражения в балансе, выявившиеся в ходе работы факты, перспективы и т. д., а также деловая репутация его». Именно эти сведения представляли бы для банка «весьма большой интерес»⁴².

В абсолютном большинстве отзывов содержались два главных недостатка деятельности «Кредит-бюро» – медленность и несвоевременность написания справок, а также отсутствие в справках более подробных сведений о предприятиях и их руководителях. Московское отделение Всероссийского текстильного синдиката отмечало, что «замедление получения справок... не только заставляет представителей организаций непроизводительно терять время, но даже нередко расстраивает сделки»⁴³. А московское отделение Электротехнического треста Центрального района достаточно резко написало, что «вместо точных исчерпывающих ответов, Бюро часто дает туманные отписки со ссылками на целый ряд других органов... Кроме того, неточные и неполные ответы на запросы вызывали необходимость вторично запрашивать, за что приходилось вторично... платить»⁴⁴.

Управление Московским районом Нефтеиндиката СССР, в свою очередь, пожелало, чтобы в справках были отражены не только баланс предприятия и состав его руководителей, но и «было бы весьма желательно получать... также общую характеристику запрашиваемого предприятия и... предположительное мнение о кредитоспособности не только в ликвидном отношении, но и по общему состоянию дела»⁴⁵.

Тем не менее практически в каждом отзыве содержались и положительные оценки деятельности «Кредит-бюро». То же московское отделение Электротехнического треста Центрального района в своем заключении отметило, что «деятельность «Кредит-бюро» безусловно оказывает большую помощь в деле коммерческого оборота и укрепления торговых сделок»⁴⁶. А Торговый отдел «Промвоенторга» обратил внимание на актуальность деятельности «Кредит-бюро»: «Справки... имеют большое значение, особенно в настоящий момент, когда наблюдаются денежные затруднения у многих торговых организаций»⁴⁷.

23 декабря того же года состоялось еще одно заседание Финансово-кредитной секции Совета съездов государственной промышленности и торговли СССР, на котором вновь выступал А. Я. Розенштейн. В резолюции по докладу «О деятельности Кредит-Бюро» констатировались «большие достижения» в работе «Кредит-бюро», но признавалось необходимым проведение ряда мероприятий, которые должны «способствовать дальнейшему улучшению и углублению его деятельности». В частности, «Кредит-бюро» предлагалось «продолжать и углублять изучение кредитоспособности кооперации»; «углублять методы краткого анализа балансов», даваемого в справках; дифференцировать справки в зависимости от типа запрашиваемых предприятий; достижения, «имеющиеся в отношении срочности выдаваемых основных справок, необходимо распространить и на справки, рассылаемые в порядке дополнения»; стремиться, «по возможности, к удешевлению стоимости справок» и др.⁴⁸

Еще одним направлением деятельности, которым пыталось заниматься «Кредит-бюро», было проведение операций с зарубежными компаниями и частными лицами. Эта сфера деятельности в тот период представлялась достаточно перспективной, т. к., с одной стороны, аннулирование государственных долгов, национализация банков и промышленности советским правительством, с другой – отъезд за границу многих российских предпринимателей, оставили нерешенными множество хозяйственных проблем.

Уже при образовании «Кредит-бюро» его учредители предполагали, что «заключенные РСФСР торговые договоры и занимаемое страной международное положение, несомненно, приведут в итоге к возобновлению массовых торговых сделок с заграницей, которая без справок о кредитоспособности не привыкла давать кредит, и наличие в стране кредитно-справочного учреждения сильно облегчит сделки с заграницей»⁴⁹.

Осенью 1923 г. в «Кредит-бюро» прошло совещание, на котором обсуждался вопрос об организации отдела помощи иностранцам. Причиной создания такого отдела был назван «увеличивающийся наплыв иностранцев в Республику, стремящихся завязать деловые отношения в СССР, и вытекающая отсюда потребность в учреждении частного-общественного характера при участии авторитетов по вопросам экономическим, юридическим и хозяйственной жизни СССР»⁵⁰.

Но в СССР была установлена монополия внешней торговли, и за ее соблюдением зорко следило соответствующее ведомство, поэтому «Кредит-бюро» в октябре того же года направило в Наркомат внешней торговли письмо, в котором объясняло, что «сношения с иностранцами преуказаны уже в действующем Положении о «Кредит-бюро» правом иметь корреспондентов за границей. По понятиям же иностранных коммерсантов и промышленников является естественным получение разносторонних сведений о хозяйственной жизни страны именно через подобные «Кредит-бюро» справочные институты, как это имеет место, обычно, на Западе»⁵¹.

Но когда летом 1924 г. «Кредит-бюро» обратилось в Наркомат внешней торговли за разъяснением некоторых вопросов, то получило достаточно жесткий ответ, что «НКВТ вообще не считает возможным, чтобы удовлетворение запросов иностранцев о кредитоспособности российских организаций, а равно наведение каких-либо справок коммерческого характера о деятельности заграничных фирм, производились помимо органов НКВТ и не от имени последних. Работа «Кредит-бюро» должна ограничиться обслуживанием интересов внутренней торговли, все же запросы, возникающие в связи с внешней торговлей, должны направляться непосредственно в НКВТ»⁵².

Правда, уже в письме от 5 августа Наркомат внешней торговли несколько смягчил свою позицию, указав, что «со стороны НКВТ не встретится возражений против удовлетворения Вами поступающих из-за границы запросов о российских предприятиях при том условии, если даваемые Вами за границу справки будут визированы НКВТ с оставлением в последнем копий этих справок»⁵³.

Видимо, одним из первых дел, связанных с решением международных споров, было предъявление претензий к зарубежным страховым компаниям, работавшим в России до революции. В сентябре 1924 г. полисный подотдел «Кредит-бюро» отмечал, что в

его распоряжении «имеются архивы Нью-Йорка и Эквитебля и предстоит получение архива Урбэн...⁵⁴ Кроме того Московской конторой получено около 300 полисов из сейфов⁵⁵, хотя действительную ценность представляют только 10». Но так как владельцы страховых полисов в основном находились за границей, в «Кредит-бюро» обсуждался вопрос «не следует ли разыскать их там и добиться их согласия на передачу ведения дела»⁵⁶.

Характерен и запрос, сделанный «Кредит-бюро» в Наркомат иностранных дел 8 сентября, о том, «каким образом целесообразнее вести в Париже дела против страхового общества “Урбэн” по собранным полисам, а именно: 1) с какими адвокатскими группами в Париже рекомендует НКВД установить связь и 2) какое из советских заграничных учреждений может быть полезно в деле сношения с упомянутыми адвокатами»⁵⁷. К сожалению, сведений о результатах работы «Кредит-бюро» по претензиям к зарубежным страховым компаниям обнаружить не удалось. Лишь в отчете о работе «Кредит-бюро» с 1 декабря 1924 г. по 1 октября 1925 г. говорится, что «ввиду отказа страховых обществ мирным путем урегулировать расчеты предъявлены иски как в Парижском, так и в Нью-Йоркском судах. Подготовительные работы к процессам заканчиваются, и в ближайшие месяцы можно ожидать решения суда первой инстанции. Прецедентных решений еще не было, но в английском суде по аналогичному иску германского полисодержателя суд вынес решение в пользу истца»⁵⁸. Надежды, скорее всего, были напрасны, о возврате дореволюционных долгов и о погашении дореволюционных обязательств советским гражданам со стороны иностранных компаний ничего не известно.

Но так как середина 1920-х гг. была временем интенсивных переговоров об урегулировании «царских» долгов и компенсации за национализированную собственность, а также политики привлечения в СССР иностранного капитала через концессии, «Кредит-бюро» вело переписку с компаниями из различных европейских стран. Темы переписки были самыми разными – от разъяснения советского законодательства до отчетов о выполнении поручений.

Интересно обращение от одной из английских фирм⁵⁹, в котором «Кредит-бюро» предлагалось сообщить «подробности о нефтяных продуктах», производившихся в СССР и о возможностях поставки бензина и керосина в Индию. В том числе содержалась просьба сообщить «цену, страховку и фрахт на упомянутые продукты за галлон для ввоза их в Индию большими партиями в на-

ливных судах, ...минимальную емкость барж, ...стоимость фрахта пароходом, лекажа (страховки на случай течи в судне. – Ю. Г.) и морского страхования груза», а также названия нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих предприятий, «солидной» пароходной компании и «ознакомить» с правилами и порядком «безопасной перевозки бензина и керосина, как продуктов огнеопасных»⁶⁰.

«Кредит-бюро» и само в случае необходимости обращалось к зарубежным контрагентам. Так, в апреле 1927 г. было отправлено в Институт Шиммельпфенг (Германия) письмо, в котором российская сторона сообщала, что занимается взысканием с берлинской фирмы «Агра» по векселю 22 тыс. золотых марок. В связи с этим правление «Кредит-бюро» хотело знать, примут ли немецкие коллеги на себя обеспечение взыскания и, соответственно, размер предполагаемого гонорара⁶¹.

Отношения с зарубежными заказчиками, видимо, были достаточно активными. По крайней мере, в «Кредит-бюро» был разработан специальный тариф за выполнение подобных запросов и возврат неоплаченных долговых обязательств. В письме английской компании «The Trade Protection Agency» от 6 сентября 1927 г. «Кредит-бюро» для заключения договора выдвигало следующие условия: «1. При передаче нам взыскания Вы переводите нам предварительный гонорар в размере 1 % с взыскиваемой суммы, но не менее 5 долларов с дела; этот гонорар остается в нашу пользу независимо от исхода взыскания. Сверх того, мы получаем 10 % с взысканной суммы, независимо от того, получите ли Вы причитающуюся Вам сумму от нас или непосредственно от должника. 2. Все расходы, нотариальные, гербовые и судебные, производятся за счет клиента, который до внесения их нам не вправе претендовать на судебное движение дела. 3. Следующие клиенту суммы с должников, живущих в СССР, переводятся нами в рубли, согласно курсу Московской Фондовой Биржи»⁶².

А в ответе на письмо немецкой фирме «Handelsauskunftei und Inkassobüro Omnium» сообщалось, что «Кредит-бюро» готово «обслуживать Вас справками о кредитоспособности (на русском языке) на территории всего СССР. Вознаграждение за обычную справку – два американских доллара; за справки на Азиатскую часть СССР и Закавказье – доплата в один доллар.

По взысканиям... взимаем 1 % авансом, который не подлежит возврату, и 10 % с реализованной суммы»⁶³.

По данным годового отчета за 1926/27 г., в состав акционерного общества ««Кредит-бюро»» входил 21 филиал, причем пять открылись в течение отчетного года. Это прежде всего свидетель-

ствует о стремлении привлечь новых клиентов. Но расширение сети «Кредит-бюро» происходило на фоне ужесточения государственной кредитной политики в отношении «частника». Ситуация, основанная на данных деятельности «Кредит-бюро» в масштабах всей страны, так оценивалась в 1927 г.: «Снижение работы по справочным отделам не явилось для нас неожиданностью. Эта тенденция продолжает корениться в тех же самых объективных причинах, проявление коих было нами констатировано в отчете за 1925/26 г. Система генеральных договоров промышленности с кооперацией, товарный голод, сжатие банковских кредитов и сокращение сети банков, все уменьшающаяся роль частника-оптовика, закрытие ряда Обществ взаимного кредита, ликвидация иногородних представительств и по-прежнему неправильное понимание некоторыми хозяйственными органами режима экономии в отношении нас – вот те причины, действие коих еще более усилилось в отчетном году по сравнению с предыдущим»⁶⁴.

В отчете Урало-Башкирского филиала «Кредит-бюро» за 1926/27 г. анализ проблем сводился к следующему: «Первым основным затруднением в работе Отделов взысканий являлось... измельчание дел. Чтобы дать излишек в 4 %, нам пришлось реализовать дел на 22 % больше. Вторым, столь же, если не более существенным, затруднением явилось ухудшение качества передаваемых нам дел, так как удельный вес реализованной суммы по претензиям, в сопоставлении с суммой пропущенных претензий, снизился с 42 % до 33 %. В числе причин, которые привели к указанным результатам, следует указать: неполучение нами свежих и более крупных дел в силу сопротивления юридических аппаратов хозорганов, ухудшение положения ответчика – частника, уменьшение неплатежей по линии кооперации в связи с укрупнением последней, уменьшение размера сделок и, в связи с этим, уменьшения размеров претензий»⁶⁵.

Особенно заметное уменьшение количества выданных справок наблюдалось в Северо-Западной, Урало-Башкирской, Закавказской, Среднеазиатской конторах, в Узбекском отделении и Московском справочном отделе. Под «сокращение» попали практически все крупные торговые и промышленные центры. В отношении Московского отдела было отмечено, что на его деятельность серьезно повлияла потеря им клиентов в лице Обществ взаимного кредита и многочисленных представительств региональных организаций, занимавших значительное место в его работе»⁶⁶.

В то же время в целом оборот общества увеличился. Это было достигнуто за счет других отделов. Так, по отделу взысканий произошло увеличение оборотов на 75 %, а по отделу железнодорожных претензий – на 150 %⁶⁷. Рост оборотов по отделу претензий объяснялся почти полным охватом клиентуры, а по отделу перевозок – нарастанием проблем в сфере грузоперевозок.

В 1926/27 г. увеличилось количество архивных запросов, которые должны были раскрыть кредитную историю клиентов. Причиной этому, по мнению авторов отчета, послужило ухудшение положения частного на рынке, что заставляло кредиторов чаще и более тщательно проверять его финансовое состояние.

Появилось и новое направление в работе «Кредит-бюро» – взыскание недоимок. Пионером в этом направлении стала Среднеазиатская контора, которая выявила, «невзирая на организационные недочеты и местные особенности, явно положительные стороны оказанных конторой услуг и... вполне удовлетворительные финансовые результаты»⁶⁸.

Фактически основными причинами возникших в деятельности «Кредит-бюро» трудностей были тенденции, свидетельствовавшие об изменении государственной политики, направленной на свертывание рыночного хозяйства.

Завершался этап новой экономической политики, страна втягивалась в плановое ведение хозяйства. Частные предприятия ликвидировались, и в судебном порядке решался вопрос об их имуществе и капитале. Для этого в судах были созданы ликвидационные комитеты. Правление общества, справедливо полагая, что и «Кредит-бюро» ждет ликвидация, но, желая отдалить это печальное для себя событие, используя личные связи, изъявило желание содействовать проведению организованной ликвидации частных и кооперативных предприятий. Правление предложило свои услуги Московскому губернскому суду, который ведал всеми вопросами по ликвидации. Суд, согласовав это предложение с Наркоматом юстиции, передал «Кредит-бюро» все свои судебные ликвидкомы в конце мая 1928 г.⁶⁹

Для выполнения «Кредит-бюро» возложенных на него обязанностей судебного ликвидатора был создан специальный ликвидационный аппарат в виде отделов ликвидкомов на местах и Управление по ликвидации – в центре⁷⁰. Инструкция по этому вопросу была утверждена 29 октября 1928 г.⁷¹

Сложность и противоречивость ситуации заключалась в том, что в обязанность «Кредит-бюро» вменялось производить ликвидацию обществ взаимного кредита, где основными учредителями и пайщиками являлись частные торговцы и промышленники, т. е. основные клиенты «Кредит-бюро». Перед сотрудниками «Кредит-бюро» ставилась цель в полной мере удовлетворить претензии, прежде всего государственных органов, в части уплаты задолженности перед казной и только «при возможности» возвращать средства частным лицам.

О втягивании «Кредит-бюро» в сферу государственного управления экономикой свидетельствуют и выпущенные Наркоматом путей сообщения «Правила расчетов между жел. дорогами и Акц. о-вом “Кредит-бюро” по претензиям, вытекающим из жел.-дорожных перевозок» от 17 декабря 1928 г.⁷² В соответствии с этим документом «Кредит-бюро» получило право представлять интересы государственных учреждений, предприятий и организаций в их отношениях с железными дорогами. При обнаружении переплаты со стороны отправителей груза «Кредит-бюро» предъявляло претензии железной дороге, и, наоборот, если железная дорога не получала оплаты за свои услуги полностью, «Кредит-бюро» отстаивала ее интересы. При этом все финансовые расчеты велись через Госбанк. Фактически «Кредит-бюро» на последнем этапе своей деятельности стало выполнять функции посредника между государственными органами.

Происходившие как в стране, так и в деятельности «Кредит-бюро» изменения привели к тому, что Наркоматом внешней и внутренней торговли СССР 11 мая 1929 г. был утвержден Устав «Смешанного акционерного общества по выдаче справок о кредитоспособности – “Кредит-бюро”».

Учредители акционерного общества оставались все те же – Народный комиссариат внешней и внутренней торговли СССР, Московский городской банк и Торгово-промышленный банк СССР.

К прежним пунктам деятельности «Кредит-бюро» добавилось следующее:

«...ж) Принимать от всех своих клиентов для производства взысканий в исполнительном, рекламационном и искомом порядке с правом судебного представительства, как по поручению, так и по передаточной надписи, следующие документы:

1. Транспортные (накладные, дубликаты и пр.);
2. Исполнительные листы, судебные приказы, нотариальные исполнительные надписи;

3. Векселя и другие долговые обязательства, в том числе все документы, допускающие по закону взыскание путем судебных приказов и нотариальных исполнительных надписей;

4. Выписки из торговых книг, счета, договоры и пр. Сверх того, Обществу предоставляется с правом судебного представительства принимать на себя защиту тех интересов своих клиентов, которые вытекают из гражданско-правовых отношений в области торгово-промышленной и хозяйственной их деятельности;

5. Принимать на себя поручения ликвидационных комиссий и ликвидаторов по делам государственных, кооперативных и частных предприятий и лиц по производству различного рода ликвидационных операций, а именно: по ликвидации дел, имущества, товаров, по взысканию задолженности, реализации прочих активов и по совершению других действий, необходимых для осуществления ликвидации»⁷³.

Но, как ни старалось Правление «Кредит-бюро» отодвинуть срок своей ликвидации, время брало свое. 10 ноября 1930 г. была ликвидирована Смоленская контора, 17 декабря того же года – Белорусская.

На заседании Правления акционерного общества 25 февраля 1931 г. рассматривались только вопросы о ликвидации – Украинской, Северо-Западной, Закавказской, Азербайджанской, Крымской, Сибирской, Нижегородской, Дальневосточной, Центрально-Черноземной, Средне-Волжской контор, Киевского, Одесского, Днепропетровского, Астраханско-Калмыцкого отделений и Сталинградского агентства⁷⁴.

Как и когда окончательно прекратило свою деятельность «Кредит-бюро» – неизвестно, т. к. других сведений о его ликвидации обнаружить не удалось.

Примечания

¹ Лишь в статье А. П. Килина предпринята попытка рассмотреть региональную деятельность кредитного бюро на Урале в 1920-е гг.: *Килин А. П. Кредитные истории Урала // Известия Уральского государственного университета. 2005. № 39. С. 135–149.*

² Российский государственный архив экономики (далее – РГАЭ). Ф. 7624.

³ Сборник сведений о действующих в России акционерных обществах и товариществах на паях. СПб., 1914. С. 258–259.

⁴ РГАЭ. Ф. 7624. Оп. 1. Д. 5. Л. 7.

⁵ Там же. Д. 3. Л. 1–2.

⁶ 9 июня 1923 г. Клячкин Г. В. передал свои товарищеские права и обязанности Клячкину Сигизмунду Сигизмундовичу (РГАЭ. Ф. 7624. Оп. 1. Д. 1. Л. 5–5 об.).

⁷ РГАЭ. Ф. 7624. Оп. 1. Д. 2. Л. 16.

⁸ Собрание Узаконений Советского государства. М., 1922. № 19. Отд. II. Ст. 58.

⁹ РГАЭ. Ф. 7624. Оп. 1. Д. 3. Л. 4.

¹⁰ Там же. Д. 1. Л. 3.

¹¹ Там же. Д. 5. Л. 20–20 об.

¹² Там же. Л. 15–16.

¹³ Там же. Д. 22. Л. 57.

¹⁴ Там же. Д. 8. Л. 14.

¹⁵ Там же. Д. 15. Л. 1.

¹⁶ Там же. Д. 72. Л. 14.

¹⁷ Там же. Д. 23а. Л. 4.

¹⁸ Там же. Д. 23. Л. 26.

¹⁹ Собрание Узаконений СССР. М., 1925. № 3. Отд. II. Ст. 6.

²⁰ РГАЭ. Ф. 7624. Оп. 1. Д. 23а. Л. 1.

²¹ Там же. Д. 54. Л. 113.

²² Там же. Л. 115.

²³ Там же. Д. 18. Л. 1–3.

²⁴ Там же. Д. 23а. Л. 7.

²⁵ Там же.

²⁶ Решершер – искатель, исследователь (франц.).

²⁷ РГАЭ. Ф. 7624. Оп. 1. Д. 2. Л. 39.

²⁸ Аквизиция – привлечение клиентуры (англ.).

²⁹ РГАЭ. Ф. 7624. Оп. 1. Д. 19. Л. 53–54.

³⁰ Там же. Д. 16. Л. 5.

³¹ Там же. Д. 14. Л. 8.

³² Там же. Д. 16. Л. 5.

³³ Там же. Д. 19. Л. 184–185.

³⁴ Там же. Д. 5. Л. 7–7 об.

³⁵ Там же. Л. 8.

³⁶ Там же. Д. 42. Л. 10.

³⁷ Там же. Д. 50. Л. 1–2.

³⁸ Патентный сбор. Налоговая консультация «Кредит-бюро». Л., 1924.

³⁹ РГАЭ. Ф. 7624. Оп. 1. Д. 50. Л. 40–42.

⁴⁰ Там же. Д. 63. Л. 1.

⁴¹ Там же. Л. 24.

⁴² Там же. Л. 25.

⁴³ Там же. Л. 13.

⁴⁴ Там же. Л. 28.

⁴⁵ Там же. Л. 26–27.

⁴⁶ Там же. Л. 28.

⁴⁷ Там же. Л. 35.

⁴⁸ Там же. Д. 51. Л. 1.

⁴⁹ Там же. Д. 2. Л. 16.

⁵⁰ Там же. Д. 7. Л. 6.

⁵¹ Там же. Л. 1 об.

⁵² Там же. Д. 16. Л. 6.

⁵³ Там же. Л. 7.

⁵⁴ «Нью-Йорк», «Эквитебль», «Урбэн» – иностранные страховые компании, крупнейшие из действовавших в дореволюционной России.

⁵⁵ Видимо, конфискованные при вскрытии сейфов национализированных банков в 1918 г. и где-то хранившиеся, а позднее переданные «Кредит-бюро».

⁵⁶ РГАЭ. Ф. 7624. Оп. 1. Д. 19. Л. 169 об.

⁵⁷ Там же. Д. 34. Л. 6.

⁵⁸ Там же. Д. 23. Л. 31 об.

⁵⁹ В деле оригинала письма нет, есть только перевод без даты.

⁶⁰ РГАЭ. Ф. 7624. Оп. 1. Д. 98. Л. 62–62 об.

⁶¹ Там же. Л. 73.

⁶² Там же. Л. 41.

⁶³ Там же. Л. 85.

⁶⁴ Там же. Д. 23а. Л. 6.

⁶⁵ Там же.

⁶⁶ Там же. Л. 10.

⁶⁷ Там же. Л. 5.

⁶⁸ Там же. Л. 23.

⁶⁹ Там же. Д. 319.

⁷⁰ Там же. Д. 120. Л. 30–32 об.

⁷¹ Там же. Л. 34.

⁷² Правила расчетов между жел. дорогами и Акц. о-вом «Кредит-бюро» по претензиям, вытекающим из жел.-дорожных перевозок. М., 1929.

⁷³ Собрание Законов СССР. М., 1929. № 31. Отд. II. Ст. 187.

⁷⁴ РГАЭ. Ф. 7624. Оп. 1. Д. 121. Л. 1–1 об.

Сберегательные кассы в СССР: источник государственного кредита и фактор сдерживания потребительского спроса населения

***Аннотация:** В статье анализируются роль и место сберегательных касс в системе народного хозяйства СССР в 1970–1980-х гг. Отдельное внимание уделяется периоду перестройки и банковской реформе 1987 г., в ходе которой сберкассы были преобразованы в Банк трудовых сбережений и кредитования населения (Сберегательный банк СССР).*

В работе отмечается, что резкое увеличение поступления денежных средств на вклады в сберегательных кассах началось уже в конце 1960-х гг., что было обусловлено, с одной стороны, ростом неудовлетворенного платежеспособного спроса населения, с другой – проводившимися мерами по повышению благосостояния граждан. В свою очередь, правительство использовало сберегательные кассы в качестве источника дешевого государственного кредита, изымая из них (и тем самым накапливая внутренний государственный долг) огромные средства для финансирования издержек неэффективной системы хозяйствования и прочих государственных нужд.

***Ключевые слова:** сберегательные кассы, Сберегательный банк СССР, перестройка, банковская реформа, вклады, кредиты, проценты, народное хозяйство, потребительский спрос, товарное обеспечение, инфляция, денежная реформа.*

«Храните деньги в сберегательной кассе», «Накопил и машину купил», «Брось кубышку – заведи сберкнижку!» – эти лозунги, красовавшиеся на многочисленных рекламных плакатах, открытках, обложках грампластинок, хорошо известны нам из советского прошлого нашей страны. В послевоенное время популяризация вкладов и государственных займов стала одной из ведущих тем советской рекламы.

* Кирсанов Роман Геннадиевич – кандидат исторических наук (Институт российской истории РАН).

Агитационные и рекламные материалы подробно перечисляли, какие услуги населению предлагали сберкассы: «принимают вклады и выдают их по первому требованию вкладчиков», «строго соблюдают тайну вкладов», «переводят вклады по поручениям вкладчиков в любую сберегательную кассу», «выдают и оплачивают аккредитивы», «выплачивают выигрыши по облигациям государственных займов» и т. д. При этом реклама ни слова не сообщала о размерах процентных начислений. Сберкассы должны были привлекать вкладчиков тем, что «вклады в сберегательные кассы способствуют восстановлению и развитию народного хозяйства СССР, выполнению пятилетнего плана в четыре года, укрепляют могущество советского государства», или же пресловутым «ещиизмом» – «В сберкассе денег накоплю, все, что надо, накоплю». Тем самым экономическое содержание института сберкассы в значительной степени нивелировалось. Однако лукавство авторов наглядной агитации вполне поддается объяснению.

В отличие от стран с рыночной экономикой, где процентные выплаты по вкладам являются одной из составляющих доходов граждан, в СССР помещение денег на депозиты имело обратный характер: в условиях отсутствия возможности приобрести дорогие потребительские товары, население «откладывало» свой спрос на более поздний период либо переориентировалось на более дорогостоящие приобретения – квартиру, дачу или автомобиль, накопление денег на которые занимало годы¹.

Во многом такая ситуация объяснялась политикой правящей Коммунистической партии, полагавшей, что потребительская корзина советских граждан должна формироваться на 80 % из так называемых первичных жизненных потребностей. Исходя из этого, задавались общие границы сферы материального потребления в СССР. Повышение народного благосостояния руководство страны видело, в первую очередь, в возрастании номинальных денежных доходов, интенсивном развитии жилищного строительства, увеличении производства и повышении качества продуктов питания. Роль товаров народного потребления в удовлетворении платежеспособного спроса населения долгое время игнорировалась. Таким образом, накопление средств у населения в значительной мере явилось вынужденным, поскольку из-за недостатка товаров и услуг на внутреннем рынке граждане не имели возможности потратить заработанные деньги.

Резкое увеличение поступления денег на вклады в сберегательных кассах произошло уже во второй половине 1960-х гг. Если за 1961–1965 гг. прирост остатка вкладов составил 7,8 млрд руб., то за 1966–1970 гг. – уже 27,9 млрд руб. Высокий прирост вкладов был обусловлен не только отмеченным выше явным недостатком потребительских товаров и услуг, но и проводившимися мерами по повышению благосостояния населения: массовый перевод колхозов на денежную оплату труда, мероприятия по единовременному повышению заработной платы в целом ряде отраслей народного хозяйства, пенсионная реформа, прекращение массовых принудительных займов. Увеличение денежной массы у населения неминуемо привело бы к эскалации инфляционных процессов, если бы советская банковская система не сумела предложить в целом эффективное, но только в краткосрочной перспективе, решение: приученное хранить деньги на сберегательной книжке, население охотно доверяло свои сбережения сберкассам.

Уже к концу 1970 г. излишек денег в обращении оценивался в 4 млрд руб. Ученые-экономисты направляли в директивные и плановые органы информацию о размерах неудовлетворенного спроса на товары и услуги. Реакция этих органов выражалась в ежегодных постановлениях об увеличении производства товаров широкого потребления, но практически ни одно из этих постановлений выполнено не было. «Статус» дефицитных приобретали различные продукты питания, а также непродовольственные товары – изделия легкой промышленности, хозяйственные товары, мебель, товары культурно-бытового назначения.

С 1970 г. имели место единовременные крупные поступления денег во вклады, вызванные влиянием распространявшихся слухов о якобы готовящемся обмене денежных знаков. К примеру, в январе–апреле 1970 г. прирост вкладов составил 5 млрд руб. и был в среднем на 2,8 млрд руб. выше, чем за аналогичные временные отрезки в предыдущие годы. С одной стороны, это означало, что население, наученное опытом денежных реформ, всерьез опасалось потерять свои сбережения. С другой стороны, пока была «уверенность в завтрашнем дне», банковские вклады пользовались доверием у населения (чем активно пользовалось государство). Деньги могли храниться на сберкнижках десятки лет, однако вклады не были «застрахованы» от внезапного изъятия, которое могло наступить, например, как следствие панических настроений граждан. Учитывая скудность потребительского рынка, неудовлетво-

ренный платежный спрос населения грозил обернуться серьезными социальными (рост недовольства граждан) и экономическими последствиями (инфляция).

В последующие годы сохранялись высокие темпы роста вкладов в сберкассах. За 1985 г. прирост вкладов составил 18,7 млрд руб., а в следующем году – 20 млрд руб.² На 1 апреля 1986 г. остаток вкладов достиг 228,5 млрд руб. против 46,6 млрд на 1 января 1971 г., т. е. увеличился в 4,7 раза³.

Помимо сдерживания потребительского спроса, сберкассы играли еще одну очень важную роль в экономике страны. Через хорошо отлаженную систему сберегательных касс государство получало дешевый источник кредита, которым покрывались издержки неэффективной системы хозяйствования. До начала 1960-х гг. средства в размере 3 % остатков вкладов, представлявших необходимый кассовый резерв для обеспечения операций сберкасс, размещались на счетах в Госбанке и использовались в качестве ресурсов для краткосрочного кредитования народного хозяйства. Остальная сумма вкладов перечислялась в доходную часть бюджета и считалась «займом» сберегательных касс.

4 октября 1962 г. Совет министров СССР принял постановление № 1061, в соответствии с которым система сберегательных касс со всеми активами и пассивами по состоянию на 1 января 1963 г. переводилась из ведения Министерства финансов в ведение Госбанка СССР, который теперь сосредотачивал почти 95 % всех операций по кредитованию экономики страны.

Тем самым за счет ничего не подозревавших граждан правительство и банки финансировали нерентабельное производство и сельское хозяйство. Дело в том, что в условиях снижения рентабельности в производственной сфере и сокращения размера поступлений в бюджет налога с оборота увеличение доходов бюджета происходило за счет двух источников: поступлений от внешней торговли и привлечения средств банковской системы. За счет первого источника в 1960–1970-е гг. поддерживался относительно удовлетворительный жизненный уровень населения. Продажа по высоким ценам нефти и газа позволяла приобретать на валюту продовольственные и промышленные товары. Однако к середине 1980-х гг. этот источник постепенно иссяк из-за резкого понижения цен на углеводородное топливо. Средства Государственного банка (а, следовательно, и сберегательных касс) стали привлекаться все в больших размерах. Других резервов у государства,

в сопоставимом объеме, уже не оставалось. К началу 1986 г. прямая задолженность бюджета по предоставленному ему займу за счет вкладов населения составляла 106,7 млрд руб. Помимо этого, 111 млрд руб. было отвлечено в кредиты, не имевшие материального обеспечения. Примечательно, что советское руководство при всем при этом не считало нужным создавать финансовые резервы. Советский Союз, потративший в 1960-х гг. большую часть золотого запаса на оплату закупок зерна, даже в период аномально высоких цен на нефть 1970 – первой половины 1980-х гг. крупных золотовалютных резервов не создавал⁴.

В 1980-е гг. розничный товароборот, как и в предыдущие периоды, отставал от темпов роста денежных доходов населения. При этом увеличение доходов населения опережало темпы роста национального дохода, но необходимого перераспределения в использовании национального дохода не произошло. Состояние потребительского сектора способствовало процветанию черного рынка. Увеличение массы «горячих денег» в условиях товарного дефицита запустило сложные стихийные, но неотвратимо действующие механизмы денежного перераспределения. Расширился слой людей, получавших большие спекулятивные доходы. Спекулянты перепродавали товары легкой промышленности, легковые автомобили, запасные части к ним, мебель, строительные материалы, другие товары, наживались при посредничестве по обмену квартир, при оказании различных услуг по завышенным тарифам. Важно отметить, что разбалансирование денежного оборота – это первый показатель нарушения общего равновесия рынка товаров и услуг, которое затем проявляется в росте дефицитов.

Есть еще одно обстоятельство, свидетельствующее об опрометчивости такой политики государства. Правда, в большей степени оно относится к государствам с рыночной экономикой: в период экономического кризиса и связанной с этим неустойчивостью банковской системы начинается массовый отток вкладов из банков (с таким явлением наша страна не раз столкнется в 1990-е гг.). Однако правительство, изымая огромные средства из сберкасс и тем самым накапливая внутренний государственный долг, по всей видимости, верило в устойчивость советской экономики и не обладало способностями экономического предвидения.

К моменту прихода к руководству страной М. С. Горбачева остатки денежных средств населения в форме наличных денег, на вкладах в сберегательных кассах и в облигациях внутреннего

выигрышного займа составили 301 млрд руб.⁵ За предшествующие 15 лет они возросли в 4,2 раза, при том, что розничный товарооборот за тот же период увеличился в 2,1 раза (в фактических ценах).

Остатки денежных средств граждан в указанных формах по состоянию на 1 января 1986 г. соответствовали расходам населения на покупку товаров и оплату услуг в течение 10,4 месяца против 8,9 месяца на 1 января 1981 г. и 5,2 месяца на 1 января 1971 г.

Наглядной иллюстрацией к описываемой ситуации служат проводившиеся Госбанком СССР обследования семейных бюджетов в разрезе семей с различными размерами среднедушевых доходов. Эти исследования показали, что с ростом доходов увеличивается относительный остаток денег. При переходе семьи от одной доходной группы к более высокой на один процент возрастания дохода остаток денег увеличивается в пределах 1,2–1,4 %. С учетом этого при определении нормального роста денежной массы в обращении был принят коэффициент 1,3 %.

В 1985 г. денежные доходы населения увеличились против 1960 г. в 4,66 раза⁶. При применении выведенного Госбанком коэффициента нормальный прирост денежной массы в обращении определялся в 6,06 раза, т. е. количество денег в обращении на 1 января 1986 г. должно было бы составить около 42 млрд руб., а в действительности в обращении находился 71 млрд руб. Таким образом, излишек денег, отражавший неудовлетворенный спрос населения, определился в сумме около 29 млрд руб., а на 1 января 1988 г. (по той же методологии счета) избыток превысил 35 млрд руб.

Госплан СССР, Минфин СССР и Госкомстат СССР в своих расчетах учитывали также часть денег, временно отложенных на вкладах из-за отсутствия в продаже необходимых товаров. Соответственно, по мнению центральных экономических органов, объем неудовлетворенного спроса населения на товары и услуги определялся в сумме 70 млрд руб. Многие семьи имели сбережения, полностью готовые к крупным расходам, но не могли их реализовать из-за отсутствия товаров и услуг. По некоторым подсчетам, 5,1 млн семей имели наполовину и более необходимые суммы денежных средств на покупку мебели, 2,1 млн – автомобилей, 5,1 млн – одежды. Развитие индивидуального жилищного строительства, организация садоводческих товариществ наталкивались на банальный недостаток строительных материалов.

Примечательно, что в условиях растущей избыточной денежной массы Гострудсберкассы практически не уделяли внимания расширению форм организации сбережений населения, все больше отставая от восточноевропейских «соседей», активно развивавших депозитную политику своих сберегательных банков. В СССР к началу 1980-х гг. сберкассы по-прежнему принимали только два вида вкладов: срочные и до востребования.

Вместе с тем 80-е годы все же привнесли некоторой динамизм в работу системы сберегательных касс. В 1985 г. было усилено внимание к развитию безналичных расчетов граждан за товары и услуги. Такая задача была сформулирована в Комплексной программе развития производства товаров народного потребления и сферы услуг на 1986–2000 гг.⁷ Это было вполне адекватной мерой в ответ на растущий дисбаланс в денежном обращении, поскольку позволяло уменьшить размер наличной денежной массы в обращении и, соответственно, повысить ликвидность банковской системы.

За период 1985–1987 гг. объем безналичных поступлений и расчетов граждан через сберегательные кассы составил 165 млрд руб., в том числе перечисления доходов населения – 131 млрд руб., расчеты за товары и услуги – 31 млрд руб., по коммунальным и другим платежам – 3 млрд руб.⁸ Если брать в сравнении с 1984 г., то в 1987 г. объем безналичных поступлений вырос на 26 %, а расчетов населения с торговыми, коммунальными и другими предприятиями – на 23 %⁹.

В целях развития услуг по переводу денежных средств населения начали осуществляться операции по перечислению наличных денег для выплаты их в сберегательных кассах других городов и районов; увеличивалась сумма перевода, истребуемого по телеграфу, – с 300 до 500 рублей; вкладчикам были предоставлены возможности неоднократного получения в календарном году сумм с вкладов на основании телеграфных подтверждений переводов в пределах остатка вклада, числящегося на сберегательной книжке¹⁰.

Осуществление указанных мероприятий позволило увеличить безналичный оборот по переводу вкладов. Заметно улучшилось обслуживание населения, было упрощено оформление переводных операций, сократилось время на составление переводов и осуществление контроля за этими операциями, так что для граждан совершенствование работы сберкасс, несомненно, было положительным.

Коснулась работы сберкасс и антиалкогольная кампания. В соответствии с постановлением Совета министров СССР от 7 мая 1985 г. № 410 «О мерах по преодолению пьянства и алкоголизма, искоренению самогоноварения» была активизирована работа по переводу трудовых коллективов на выплату заработной платы через сберегательные кассы. В 1985 г. сберегательные кассы приняли на обслуживание 905 тыс. трудящихся, что было на 152 тыс. больше, чем в 1984 г.¹¹ ЦК КПСС, руководство Госбанка и сберкасс исходили из того, что работники не будут сразу снимать со счета всю зарплату, а только ту часть, которая им нужна в данный момент¹². Тем самым решались проблемы излишней денежной массы, а государство получало в свое пользование часть денег населения. Благим намерениям, однако, не суждено было осуществиться – деньги изымались из сберкасс практически сразу.

В последующие несколько лет были продолжены мероприятия по дальнейшему расширению услуг для населения, по безналичным расчетам с торговыми, коммунальными и другими предприятиями. Совместно с Министерством торговли СССР, Центросоюзом, министерствами бытового обслуживания союзных республик и Госснабом СССР были организованы безналичные расчеты населения через сберегательные кассы за услуги, оказываемые предприятиями общественного питания и бытового обслуживания, за садовые домики, деревянные дома заводского изготовления и комплекты деталей для них, по ремонту жилищ, строительству индивидуальных жилых домов, построек для садоводческих товариществ, гаражей и других строений. После принятия Советом министров СССР 15 мая 1986 г. постановления «О мерах по усилению борьбы с нетрудовыми доходами» стали обязательными расчеты чеками сберегательных касс или путем перечисления сумм со счетов по вкладам за товары и услуги стоимостью свыше 5000 руб.¹³

Вместе с тем следует отметить, что в ряде республик, преимущественно в Средней Азии, безналичные расчеты были развиты слабо, а уровень работы сберкасс и качество обслуживания населения не везде отвечали современным требованиям¹⁴.

Были организованы расчеты чеками за иностранную валюту, приобретаемую в банковских учреждениях советскими туристами, выезжавшими в социалистические страны; в июле 1986 г. был решен вопрос о применении расчетных чеков Гострудсберкасс СССР при оплате советскими туристами в предприятиях Госком-

интуриста СССР стоимости обслуживания за границей и на территории СССР, а также стоимости проездных документов¹⁵.

Совместно с Минторгом СССР проводились опыты расчетов населения за приобретаемые в магазинах промышленные товары чеками из чековых книжек Гострудсберкасс СССР.

Были значительно расширены возможности для хранения гражданами в сберегательных кассах чеков всесоюзного объединения «Внешпосылторг»¹⁶. Принимались меры к развитию такого вида услуг, как предоставление населению в аренду индивидуальных сейфов для хранения документов и ценностей в сберегательных кассах столиц союзных республик, краевых и областных центров.

К сожалению, указанные нововведения в работе сберкасс далеко не сразу смогли улучшить обслуживание населения. По свидетельству ставшего в скором времени председателем Сбербанка СССР П. И. Жихарева, для реализации поставленных целей катастрофически не хватало производственных площадей и счетно-вычислительной техники, а неукomплектованность операционно-кассовыми работниками достигала 30–40 %¹⁷.

Для укрепления материально-технической базы сберегательных касс был осуществлен ряд мероприятий по обеспечению их просторными, хорошо оборудованными служебными помещениями, позволяющими организовать надлежащее обслуживание населения, внедрение средств механизации и автоматизации. В 1985 г. сберегательные кассы получили около 8 тыс. новых помещений, в том числе свыше 900 для центральных сберегательных касс¹⁸. Но этого было недостаточно. В итоге, не имея возможности справиться с возросшим потоком кассовых операций, сберкассы закрывались, вывешивая на дверях табличку «Ремонт».

Начавшиеся в середине 1980-х гг. преобразования в народном хозяйстве неминуемо поднимали вопрос перестройки банковской системы, поскольку функционирование предприятий в условиях хозрасчета требовало нового подхода к кредитованию и инвестированию. По мнению большинства экономистов, объединившихся вокруг М. С. Горбачева, в банковской сфере следовало преодолеть такие негативные явления, как чрезмерный централизм, бюрократизацию, недостаточную специализацию банков и бесконтрольную выдачу кредитов. После многочисленных дискуссий и победы сторонников постепенного, планомерного перехода к рынку под жестким контролем государства на вооружение реформаторов

была взята идея создания государственных специализированных банков. Логика авторов этой концепции была следующей. Если в стране начнут действовать экономические методы управления, то банковская система сможет в значительной степени решить накопившиеся проблемы в экономике. Активно кредитуя производство товаров народного потребления и сферу услуг, повышая расчетно-кредитное воздействие на торговые организации, банки будут способствовать сбалансированию доходов и расходов населения.

Проект создания системы специализированных банков получил одобрение правительства и через некоторое время составил основу решений июньского Пленума ЦК КПСС 1987 г., на котором обсуждался вопрос «О задачах партии по коренной перестройке управления экономикой». На пленуме было отмечено, что экономические эксперименты предшествующих нескольких лет не смогли переломить негативные тенденции в развитии экономики, а «темпы экономического роста упали до уровня, который фактически означал наступление экономической стагнации»¹⁹. В связи с этим было решено углублять реформы за счет комплексного подхода к системе управления. Правовые нормативные акты 1987 г. – 12 важнейших законов и постановлений – охватывали весь комплекс проблем управления и хозяйствования, в том числе и в банковской сфере.

Надо отметить, что проект создания спецбанков не являлся оригинальной разработкой советских экономистов и уже прошел «апробацию» в странах Восточной Европы. Однако если в СССР переход к системе специализированных банков представлялся как первый этап на пути к ликвидации государственной монополии на банковское дело и переводу банков на коммерческую основу, то в восточноевропейских странах уже с начала 1980-х гг. осуществлялся переход на двухуровневую структуру с выделением центрального банка и экономически самостоятельных коммерческих банков. В этих странах формирование новой банковской структуры производилось на базе действующих банков с соответствующим разделением и преобразованием их функций. Эти преобразования в каждой стране имели свои особенности, однако общим было то, что банки второго уровня, призванные непосредственно обслуживать народное хозяйство, переводились на коммерческие принципы функционирования и могли рассчитывать лишь на новые, привлеченные ресурсы. В первую очередь это

касались привлечения сбережений населения, за которые в условиях межбанковской конкуренции всегда приходится бороться, в частности, путем развития новых видов вкладных операций, расширения сферы банковских услуг. Таким образом, в банковской системе создавались условия и объективная необходимость для активной депозитной политики.

В рамках решения этой задачи в странах Восточной Европы совершенствовалась организация сбережений населения, что выражалось в увеличении видов вкладов, расширении сети кооперативных и коммерческих банков, наблюдался отход от традиционных видов вкладов и переориентация на аккумуляцию средств в форме паевых взносов.

Наиболее распространенными видами вкладов в Восточной Европе являлись:

- срочные вклады, средства с которых не могут быть сняты ранее обусловленного срока;

- целевые жилищные вклады, предназначенные на строительство или покупку жилья; владельцам таких вкладов было предоставлено право первоочередного пользования жилищным кредитом;

- молодежные вклады, открывавшиеся молодым людям, которые обязывались делать регулярные месячные взносы на депозит в течение заранее оговоренного срока;

- выигрышные вклады, привлечение средств на которые стимулировалось их участием в розыгрыше денежных выигрышей, автомобилей, непродовольственных товаров, строительных материалов;

- пенсионные сберегательные вклады.

Наибольшую активность в привлечении сбережений населения проявлял Венгерский национальный сберегательный банк, отличавшийся особенно широким набором различных видов вкладов и имевший определенную социальную направленность. К основным видам депозитов относились двухпроцентные вклады до востребования с оплатой по первому требованию; вклады сроком на 1 год из расчета 6 %, а на 2–3 года – соответственно 7 или 9,5 % годовых; сберегательный сертификат с фиксированной суммой сроком на 6 лет и процентным доходом в 10,5 %; автомобильные выигрышные счета, которые могли быть открыты с вклада в 5–10 тыс. форинтов с правом ежеквартального участия в розыгрыше кредита на покупку автомобиля; чековые книжки на новое строительство, открываемые с суммы 25–50 тыс. форинтов.

По молодежным счетам был установлен доход в размере 8 % ежегодно, а после пяти лет – 11 %, а также ежегодная премия в 4 %. Также по истечении пяти лет молодые люди получали право на долгосрочный кредит под строительство дома или среднесрочный на приобретение дорогостоящих товаров на более льготных условиях.

Лицам в возрасте от 35 до 60 лет предлагались сберегательные пенсионные счета (сумма вклада могла быть снята по достижении 60 лет) с начислением 13,5 % ежегодно.

По инициативе сберегательных касс 1 июля 1989 г. в Венгрии был создан Венгерский банк сберегательных кооперативов. Он являлся акционерным обществом и был образован с целью наиболее эффективного размещения денежных средств населения и получения при этом возможно больших прибылей. Сеть этого банка состояла из 11 региональных филиалов, 360 сберкасс и 1767 их филиалов во всех 19 районах страны. Используя привлеченные денежные средства сберкасс и их филиалов, банк на основе конкурсного отбора предоставлял кредиты на развитие предпринимательской деятельности.

В Венгрии, а также Польше немалой популярностью пользовались сберегательные бонусы, доход по которым определялся в зависимости от сроков хранения. При этом частичные взносы и выплаты не допускались.

В Чехословакии была введена сберегательная книжка нового вида на срочный двухлетний вклад с начислением 5 % годовых; всем владельцам сберкнижек на вклады с предварительным уведомлением была предоставлена возможность снимать процент со своих вкладов в любое время в течение года после их начисления; наконец, некоторые изменения произошли в выигрышных формах сбережений, которыми теперь мог пользоваться каждый гражданин, достигший 14-летнего возраста. Чешская сберегательная касса начала также выпускать депозитные свидетельства номинальной стоимостью 2, 5, 10, 50 и 100 тыс. крон с доходом, равным 9 %.

Кроме автомобильных выигрышных депозитов, в странах Восточной Европы были широко распространены квартирные выигрышные вклады. При этом дважды в год разыгрывалась одна квартира на 2 тыс. счетов по 25 тыс. форинтов и одна квартира на 1 тыс. счетов по 50 тыс. форинтов.

В соответствии с Постановлением ЦК КПСС и Совета министров СССР от 17.07.1987 г. № 821 «О совершенствовании системы банков в стране и усилении их воздействия на повышение эффективности экономики»²⁰ последовало преобразование системы, состоявшей из Госбанка СССР, Стройбанка СССР, Внешторгбанка СССР и системы сберегательных касс, в систему Промстройбанка, Жилсоцбанка, Агропромбанка, Сбербанка при сохранении Внешэкономбанка и ведущей роли Госбанка СССР. С учетом специализации были определены основные направления и сферы деятельности банков СССР в народном хозяйстве страны.

Созданный на основе сберегательных касс Банк трудовых сбережений и кредитования населения (Сберегательный банк СССР) был призван аккумулировать сбережения населения и организовывать для него безналичные расчеты. Ему предлагалось принять на кредитно-расчетное обслуживание небольшие предприятия, а также организовывать выдачу и погашение краткосрочных и долгосрочных ссуд граждан в связи с их потребительскими нуждами. Кроме того, Сбербанку было поручено обслуживание внутреннего государственного долга.

Следует отметить, что сберегательные кассы и до реорганизации имели возможность не только размещать депозиты и привлекать средства населения, но и выдавать кредиты (в основном на приобретение и строительство квартир, дач и т. п.), однако новый банк должен был стать более социально-ориентированным. Это действительно произошло: в рамках реализации постановлений Центрального комитета КПСС и Совета министров СССР по ускорению развития индивидуального жилищного строительства был осуществлен комплекс мер по улучшению условий предоставления кредитов индивидуальным застройщикам, расширены объекты кредитования, увеличены размеры ссуд и сроки их предоставления.

Уже в первый год работы Сбербанка за счет средств населения и банковских кредитов был введен в действие 21 млн квадратных метров общей жилой площади, что превышало задание пятилетнего плана на 0,7 млн квадратных метров²¹.

В 1988 г. на строительство и покупку жилья, а также садовых домиков было выдано кредитов в сумме 4 млрд руб., что было в два раза больше по сравнению с предшествующим годом. За счет банковского кредита около 170 тыс. семей начали строительство индивидуальных жилых домов, более 200 тыс. членов садоводческих товариществ приступили к строительству и благоустройству садовых участков²².

Вместе с тем приведенные данные не позволяют утверждать, что спрос на кредит на индивидуальное жилищное строительство удовлетворялся в полной мере. Доказательством этому служат многочисленные жалобы со стороны населения, а также ходатайства местных партийных организаций о выделении дополнительных лимитов кредитования.

В соответствии с кредитным планом в 1989 г. на индивидуальное жилищное строительство был направлен 1 млрд руб., имея в виду, что бóльшая часть средств, необходимых для финансирования строительства, должна была быть получена прежде всего от населения. Однако по оценке Сберегательного банка СССР, минимальная потребность в выдаче таких кредитов населению в 1989 г. определялась в 2,6 млрд руб. (без жилищно-строительных кооперативов), в том числе 1 млрд руб. – на завершение строительства домов по кредиту, оформленному в 1988 г., 1,2 млрд руб. – на вновь начинаемое строительство жилых домов и 0,4 млрд руб. – на покупку домов²³.

Кроме того, в учреждения Сберегательного банка поступали обращения предприятий и организаций, заявки которых на получение кредита для членов садоводческих товариществ не были удовлетворены Госбанком СССР в 1986–1987 гг.

В связи с этим Сберегательный банк ходатайствовал перед Совмином СССР об увеличении плана долгосрочного кредитования населения на 1989 г. до 4 млрд руб.²⁴ за счет перевыполнения плана привлечения средств населения во вклады. Надо отметить, что план действительно был перевыполнен: в первом квартале 1989 г. – на 2153,9 млн руб., во втором – на 1065,3 млн руб.²⁵

Проблема нехватки финансовых ресурсов была характерна не только для Сбербанка, но и для остальных вновь созданных специализированных банков. Причиной этому являлось тяжелое финансовое положение страны. Несмотря на проводившиеся экономические преобразования, так и не удавалось решить проблему дефицитности государственного бюджета СССР. Обеспечение его сбалансированности требовало ежегодного высвобождения кредитных ресурсов в размере нескольких десятков миллиардов рублей. А это, в свою очередь, означало сокращение кредитования хозяйства, а также индивидуального строительства²⁶.

Серьезным фактором, сдерживавшим выдачу кредитов населению, являлся по-прежнему увеличивавшийся разрыв между денежной массой и товарными ресурсами и услугами. Чтобы уменьшить влияние кредитной эмиссии на общий рост денежной наличности, более 50 % предоставлявшихся займов зачислялись

на беспроцентные расчетные счета. В 1989 г. Сбербанк был вынужден строго ограничивать выдачу краткосрочных ссуд населению, которая составила 160,3 млн руб., что было в два раза меньше выдачи в 1988 г.²⁷

Несмотря на то что к середине 1980-х гг., в результате принятых ЦК КПСС и Советом министров СССР мер по укреплению материально-технической базы отраслей, предприятий и цехов, выпускавших товары народного потребления, оснащению их высокопроизводительной техникой, внедрению передовой технологии, промышленность увеличила производство потребительских товаров и несколько расширила их ассортимент, спрос населения на многие товары по-прежнему не мог быть полностью удовлетворен. Дефицит многих видов товаров и услуг не только не уменьшился, но приобрел тенденцию к увеличению. Торгующие организации слабо изучали конъюнктуру рынка, а их заказы на поставку продукции зачастую не были обоснованы. Соответственно, министерства и предприятия получали искаженную картину экономической ситуации, складывавшейся на потребительском рынке. Как результат, продолжался выпуск не пользовавшихся спросом населения изделий, которые оседали на складах, нанося большой материальный ущерб государству.

Интересные данные приводит американский экономист Джеффри Сакс. В 1988 г. ВВП СССР составил 583 млрд долларов США, в то время как аналогичный показатель в Соединенных Штатах Америки равнялся 7 881 млрд долларов. При этом Советский Союз вырабатывал стали на 70 % больше, чем США. На основе этого Сакс делает вывод, что СССР производил гораздо меньше потребительских товаров и услуг. Если в США, давно отказавшихся от приоритета тяжелой промышленности, 75 % активного населения было занято в сфере услуг, то в СССР в сферах промышленности и обслуживания работало почти одинаковое количество трудоспособного населения²⁸.

Кроме того, Советский Союз заметно уступал капиталистическим странам в размерах розничной торговли. Даже в Москве, куда стекались покупатели со всей страны (до 3 млн в день), на 1000 постоянных жителей приходилось лишь 200 квадратных метров торговой площади. В целом по РСФСР обеспеченность населения торговыми площадями находилась на уровне 86 % нормативной потребности, а сам этот норматив был в 1,5–2 раза ниже европейского.

Как показали данные изучения общественного мнения, половина покупателей московских промтоварных магазинов не могла совершить покупки по причине отсутствия в продаже требуемого товара либо из-за очередей. В 1989 г. обеспеченность товарами крупного столичного универмага «Москва» составляла лишь 83 % от заявленной им потребности. Население было вынуждено постоянно носить при себе крупные суммы денег на случай, если нужные вещи появятся в продаже. Многие граждане выезжали для покупки товаров в областные, республиканские центры, столицу. Например, по данным Московского ГУМа, удельный вес покупок, производимых приезжими покупателями, превышал 60 %, в том числе по швейным изделиям он составлял 76 %, обуви – 61 %, трикотажным изделиям – 62 %, посудо-хозяйственным товарам – 62 %, фотокинотоварам – 79 %. В филиалах ГУМа – магазинах «Прага», «Лейпциг», «Белград», удельный вес приезжих покупателей в товарообороте был еще выше – 70–74 %, в том числе по трикотажным изделиям – до 83 %.

В условиях тотального дефицита особое значение приобретала проблема качества товарных изделий. Как свидетельствуют результаты выборочной проверки, в первом полугодии 1988 г. торговые инспекции понизили в сортности и забраковали 12,5 % тканей, 18 % швейной и 13,4 % трикотажной продукции, 16,5 % кожаной обуви. Достаточно часто брак стал встречаться даже в импортных товарах. За девять месяцев 1989 г. в универмаге «Москва» было забраковано импортных швейных изделий на сумму 526 тыс. руб., галантерейных изделий – на 44 тыс., покупатели вернули до истечения гарантийного срока 234 пары иностранной обуви на сумму 13,7 тыс. руб.

На этом фоне, по меньшей мере, странным выглядело поведение правительства, утвердившего 25 июля 1988 г. «Положение о поставках товаров народного потребления»²⁹. Теперь при понижении сортности товара штраф с поставщика не взимался. Вместо возврата некачественного изделия допускалась его замена, был отменен двухпроцентный штраф с поставщика за исправление брака на месте. Штрафные санкции за поставку не соответствующих стандартам качества ювелирных изделий были понижены с 20 до 5 %. Если раньше недопоставка товара штрафовалась в размере 7 % (если штраф не был уплачен в течение 30 дней, то он увеличивался в 1,5 раза), то теперь этот штраф составлял только 4 %. В случае восполнения в следующих сдаточных периодах года не-

допоставленного количества товаров размер подлежащей взысканию неустойки за просрочку поставки и недопоставку снижался на 50 %.

Кроме того, как показали проверки выполнения постановления правительства о мерах по ускорению развития индивидуального жилищного строительства, организованные Отделом строительства ЦК КПСС с участием Госстроя СССР, Госбанка СССР и Сберегательного банка СССР, не в полной мере было выполнено требование об увеличении рыночных фондов для удовлетворения потребностей заемщиков строительными материалами, изделиями и оборудованием.

Помимо чисто экономических, были и другие факторы, требовавшие внесения корректив в кредитную политику Сбербанка. В ряде республик (Узбекской, Казахской, Украинской и Молдавской) были установлены факты нецелевого использования кредитов населением. В Туркменской, Таджикской, Узбекской, Грузинской союзных республиках и Ростовской области были вскрыты случаи, когда ссуды выдавались по фиктивным справкам исполкомов местных Советов, подтверждающим право на кредит, хотя заемщики таким правом пользоваться не могли³⁰.

По выявленным фактам Сбербанком были досрочно взысканы кредиты с применением повышенного, штрафного, процента.

«Кредитный» ажиотаж среди населения был неслучаен и объяснялся низкими процентными ставками. Так, кредит на строительство садовых домиков выдавался с уплатой 0,5 % годовых, в то время как Сберегательный банк по вкладам населения уплачивал в среднем 2,4 % годовых³¹.

Были зафиксированы случаи пользования кредитами с целью дополнительного заработка. К примеру, некоторые заемщики выданную в одном учреждении банка ссуду на жилищное строительство вносили во вклады в другие учреждения и получали доход в размере 2–3 % годовых в зависимости от вида вклада, а Сбербанку уплачивали 0,5 %.

В итоге, в целях борьбы с «недобросовестными» заемщиками, Сбербанк ввел порядок, при котором ссуды, как правило, больше не выдавались наличными деньгами, а зачислялись на банковские счета³².

Определенные положительные сдвиги произошли в организации депозитной политики Сбербанка. К рассматриваемому времени учреждения Сберегательного банка СССР принимали вклады

до востребования, условные, на текущие счета, целевые на приобретение легковых автомобилей, выигрышные и денежно-вещевые выигрышные. Однако не все виды вкладов получили распространение среди населения.

Вклады на текущие счета, имевшие общую нумерацию и учет со вкладами до востребования, были достаточно редки. В Октябрьском районе Москвы из 312 тыс. счетов по вкладам имелось лишь 25 текущих счетов. Во всем Петрозаводске было только 2 таких счета. В большинстве учреждений Сбербанка текущих счетов вообще не было. В то же время изготовленные за много лет до этого бланки чековых книжек лежали в кладовых практически без движения, но на их учет и проверку систематически затрачивалось время работников.

Не пользовались популярностью и условные вклады. Достаточно сказать, что количество таких вкладов, вносимых, как правило, на имя лиц в возрасте моложе 18 лет, составляло в конце 1980-х гг. только 3,2 % численности населения данной возрастной группы. С 1988 г., когда были введены целевые вклады на детей с процентной ставкой из расчета 4 % годовых, дальнейшее открытие условных вкладов с более низкой ставкой становилось нецелесообразным.

Удельный вес выигрышных и денежно-вещевых выигрышных вкладов был также не высок – 4,3 % от общего количества счетов, а остаток вкладов – 1,1 %. Денежно-вещевые выигрышные вклады характеризовались тем, что доход из расчета 2 % годовых выплачивается в виде выигрышей либо деньгами, либо (по желанию вкладчиков) товарами, пользующимися повышенным спросом. Эти выигрыши разыгрывались в тиражах, проводившихся в каждой союзной республике дважды в год – в первой декаде апреля и в первой декаде октября. При этом на каждые 1000 номеров счетов по таким вкладам должно было разыгрываться в течение года 50 выигрышей.

С 1988 г. в практике Сберегательного банка стала использоваться такая форма сбережений населения, как сертификат – ценная бумага долгосрочного накопления (до 10 лет с выплатой 4 %, а с 1 ноября 1990 г. – 10 % в среднем, за весь срок хранения). Однако, вопреки ожиданиям Сбербанка, из средства накопления сертификат стал превращаться в универсальное платежное средство.

25 октября 1990 г. Президентом СССР М. С. Горбачевым был подписан Указ № УП–927 «О повышении заинтересованности

граждан в хранении сбережений в учреждениях Сберегательного банка СССР»³³. Указ предусматривал повышение с 1 ноября 1990 г. процентных ставок по срочным вкладам населения в учреждениях Сберегательного банка в зависимости от сроков размещения сбережений, а именно: по срочным вкладам со сроком хранения от 1 года до 3 лет – 5 % годовых, от 3 до 5 лет – 7 % годовых, свыше 5 лет – 9 % годовых. Одновременно были повышены процентные ставки на молодежные премиальные вклады до 5 % годовых, на целевые детские и накопительные вклады – до 9 % годовых.

В 1988 г. сумма вкладов населения возросла на 30,6 млрд руб. и достигла 297,8 млрд руб. Однако привлекая огромные денежные средства населения, учреждения Сберегательного банка в то же время не располагали достаточными ресурсами для проведения эффективной процентной политики и кредитования населения. Чтобы получить право расходования заработанных средств, Сберегательный банк должен был выступать в роли просителя перед Госбанком СССР и Минфином СССР. С точки зрения мировой практики банковского и сберегательного дела такое положение противоречило здравому смыслу.

Основным источником доходов Сберегательного банка являлась плата за ресурсы в размере 2,7 % годовых, выплачивавшаяся Госбанком по средствам, хранившимся на счетах учреждений Сбербанка. Эта ставка была установлена постановлением правительства еще в 1972 г. с учетом среднего процента, выплачивавшегося по вкладам населения (2,25 %). Разница в процентных ставках, т. е. коэффициент дохода Сбербанка, – 0,45 – обеспечивала получение необходимой в условиях нормальной хозяйственной деятельности прибыли, из которой значительные суммы вносились в бюджет и образовывались фонды экономического стимулирования.

На протяжении длительного времени норматив в 2,7 % оставался неизменным, что, естественно, приводило к снижению получаемой банком прибыли из-за возрастания доли срочных и появления новых видов вкладов с повышенным процентом (молодежно-премиальные, сертификаты и целевые вклады на детей). В то же время в указанном выше постановлении было предусмотрено, что по мере роста удельного веса срочных вкладов Госбанк СССР мог пересматривать плату за ресурсы в сторону увеличения, но на практике этого не происходило. За 1972–1988 гг. удельный вес срочных вкладов в общем остатке вкладов населения повысился с

26,2 до 39,1 %. В связи с этим средняя процентная ставка по вкладам населения увеличилась в 1988 г. до 2,34 %, а в 1989 г. равнялась 2,4 %. Соответственно коэффициент дохода Сбербанка опустился до отметки 0,3, что грозило банку утратой рентабельности своей деятельности.

Если говорить в целом, то плата за ресурсы в общей сумме доходов Сберегательного банка составляла 99,3 %, а проценты, выплачивавшиеся по вкладам населения, – 91 %.

Начиная с 1989 г. социально-экономическая ситуация в СССР все чаще характеризовалась как «кризис», «чрезвычайная ситуация», «чрезвычайные обстоятельства». Продолжало ухудшаться финансовое состояние СССР. Нарастали трудности в денежном обращении: увеличилась эмиссия денег, из-за серьезных отклонений в ходе выполнения государственного плана сложились неблагоприятные пропорции в развитии экономики, увеличился разрыв между денежными доходами и расходами населения, крайне обострилось положение с удовлетворением спроса населения на товары и услуги, раскручивались инфляционные процессы, снижалась покупательная сила рубля³⁴. Население теряло доверие к деньгам и к государству как к гаранту их обеспечения.

Скрытое кредитование бюджета, принявшее форму прямого долга государства банковской системе, к концу 1989 г. достигло 400 млрд руб. По существу же, это был скрытый долг населению, поскольку в кредитных ресурсах преобладали средства граждан, размещенные во вкладах. Долг принудительный и безвозвратный.

Следствием разбалансированности народного хозяйства и финансов страны стало значительное превышение денежных доходов населения в 1989 г. плановых показателей. По сравнению с предшествующим годом прирост составил 63,8 млрд руб., данная величина оказалась выше плановой на 57,7 млрд руб.³⁵

Темп прироста доходов граждан существенно вырос за прошедшие несколько лет. Если полагаться на официальные статистические данные, то картина будет выглядеть следующим образом: в 1987 г. темп прироста составил 3,9 % (по сравнению с предыдущим годом), в 1988 г. – 9,2 %, в 1989 г. – 13 %³⁶. При этом отмеченная «скорость» прироста денежных доходов граждан «обгоняла» темп прироста всех основных показателей, характеризующих развитие экономики, и, в частности, – потребительских расходов населения в 1,4 раза³⁷.

За 1989 г. прирост средств на вкладах и других сбережениях составил 44,9 млрд руб., достигнув к началу следующего года 341,6 млрд руб.³⁸ Согласно данным Госкомстата, более 80 % населения для хранения своих накоплений пользовались услугами Сбербанка³⁹. Наличных денег у населения в это время было около 105 млрд руб.

Сохраняла свою остроту проблема дефицитности. В определенном смысле положительную роль играла скрытая инфляция. Если верить «лукавым цифрам» официальной советской статистики, то индекс цен государственной и кооперативной торговли в 1988 г. составил к 1985 г. 104 %. В действительности уровень инфляции был значительно большим, т. к. наряду с этим происходило повышение цен на импортные товары и товары отечественного производства под видом улучшения их качества. Прекращались производство и поставка в торговлю дешевых товаров, увеличивалась доля дорогостоящих изделий, реализуемых по ценам с надбавками. За 1986–1988 гг. растущие цены поглотили примерно половину прироста доходов населения.

Однако беспрестанно заботящееся о народном благе правительство в скором времени смогло сгладить негативные социальные последствия от ценового роста. После введения в 1988 г. новых тарифных ставок и окладов в производственных областях более 50 млн человек получили прибавку к зарплате. А вот подумать о подкреплении денежной массы необходимыми материальными ресурсами советское руководство вновь забыло.

На начало 1990 г. неудовлетворенный спрос из-за недостатка товаров и услуг был оценен Госбанком в сумме около 110 млрд руб., что свидетельствовало о серьезной дезорганизации потребительского рынка⁴⁰. В этом году произошло снижение масштабов общественного производства: валовой национальный продукт по сравнению с 1989 г. снизился на 2 %, произведенный национальный доход – на 4 %. При этом среднемесячная заработная плата рабочих и служащих в народном хозяйстве составила 270 руб., увеличившись по сравнению с 1989 г. на 12 % при падении производительности общественного труда на 3 %. Положение на потребительском рынке обострилось, нарастал ажиотажный спрос на продукты питания и непродовольственные товары.

Не спасали ситуацию даже кооперативы. За 1990 г. кооперативы получили выручку в размере 70 млрд руб., однако из этой суммы товары народного потребления и услуги, реализованные на-

селению, составили всего 15,7 млрд руб. Как и в предшествующие два года, подавляющую долю работ кооперативы по-прежнему выполняли для предприятий и организаций.

К осени 1990 г. объем товарных запасов в розничной торговле был на 27 % ниже установленного плана. Перспективы на IV квартал года выглядели удручающе: недостаток валютных ресурсов ставил под вопрос поставку импортных товаров, в ряде регионов страны отдельные продукты (сахар, мясо, крупа, макаронные изделия, чай, конфеты) стали отпускаться по талонам.

Причина сбоев на внутреннем рынке состояла не только в росте доходов населения, но и в изменении поведения покупателей, которые в ожидании дальнейшего повышения цен и под воздействием участвовавших слухов о грядущей денежной реформе и «замораживании» банковских сбережений стремились поскорее избавиться от накоплений, закупая товары впрок. Былое доверие граждан к сберегательным кассам таяло: только за май–июнь 1990 г. отток вкладов составил около 100 млн руб.

В числе немногих положительных моментов оказалось снижение задолженности по кредитам, выданным гражданам, занимавшимся индивидуальной предпринимательской деятельностью. По состоянию на 1 апреля 1990 г. задолженность по этим кредитам составила 81,1 млн руб. и снизилась по сравнению с предыдущим годом на 29,4 млн руб.

Кроме того, Сберегательный банк СССР смог существенно увеличить выдачу долгосрочных кредитов населению: с 1,8 млрд руб. в 1989 г. до 4,8 млрд руб. в 1990 г., в том числе на строительство индивидуальных жилых домов – 3,9 млрд руб., на строительство садовых домиков и благоустройство садовых участков – 0,9 млрд руб. против 0,4 млрд руб. Ссуды банка получили 833 тыс. человек. С помощью банковского кредита в 1990 г. было введено в действие 158 тыс. индивидуальных жилых домов общей площадью 14 млн кв. метров, отремонтировано и реконструировано 35 тыс. таких домов, 46,2 тыс. семей улучшили свои жилищные условия путем покупки жилых домов. Было построено 170 тыс. садовых домиков общей площадью более 5 млн квадратных метров⁴¹.

Вместе с тем Сбербанк работал на пределе своих финансовых возможностей. Уставный фонд банка составлял 100 млн руб., но этого было недостаточно в условиях постоянного наращивания объемов работы по расчетно-кассовому обслуживанию населения и развития кредитных операций. Руководство Сбербанка заявля-

ло о необходимости увеличения уставного фонда до 1,5–2 млрд руб.⁴²

Остро ощущалась необходимость улучшения материально-технической базы Сбербанка. В системе Сберегательного банка СССР находилось более 75 тыс. учреждений, расположенных практически во всех крупных населенных пунктах с общей численностью работников 230 тыс. человек. Банк выполнял около 100 видов различных операций, ежегодно совершал порядка 3,2 млрд операций, обслуживая ежедневно около 10 млн граждан⁴³.

При этом большинство учреждений Сберегательного банка находилось в запущенном состоянии и не отвечало требованиям, как по условиям труда, так и по обслуживанию населения. Из 56 тыс. учреждений банка в тесных условиях размещались 910 отделений и 25 724 филиала, или 50 % всех его учреждений. Многие из них находились совместно с отделениями связи и другими учреждениями и, как правило, занимали тесные комнатки размером от 4 до 20 квадратных метров⁴⁴.

В 1989 г. учреждениями Сбербанка СССР была проделана значительная работа в области автоматизации и механизации банковских операций. Основное внимание уделялось реализации Концепции создания комплексной автоматизированной системы безналичных расчетов населения за товары и услуги (КАСБР), разработанной в 1988 г. Были заключены договоры с рядом научных организаций на разработку программного и организационного обеспечения функционирования интегрированной автоматизированной системы Сбербанка в Москве, Ленинграде, Киеве и Туле. Однако для реализации намеченных планов было необходимо специальное оборудование, бóльшая часть номенклатуры которого отечественной промышленностью либо выпускалась крайне мало и низкого качества, либо не производилась вовсе. Исходя из этого Сбербанком принимались меры для создания совместных предприятий, в том числе с участием зарубежных фирм. Были учреждены совместные советско-болгарские предприятия «Интербанксервис» по производству автоматизированных рабочих мест для отделений Сбербанка и «Илка» по разработке комплекса программных средств и локальных вычислительных сетей.

Были заключены соглашения с компаниями «Электроник Серж Дассо» (Франция) и «Юнисис» (США), специализирующимися на производстве техники для банковских учреждений, по созданию на базе Дзержинского и Хорошевского отделений Сбер-

банка в Москве пилотной системы для отработки конфигурации, технологии и апробации зарубежных технических и программных средств, подготовки кадров и приобретения практического опыта работы с системами подобного типа. Эта система была запущена в августе 1989 г. и продемонстрировала удовлетворительные результаты.

Однако это были единичные случаи технического «прорыва» в работе Сберегательного банка. В целом же имевшаяся вычислительная техника была морально устаревшей на несколько поколений. При общей ее стоимости на 1 января 1990 г. в 224 млн руб. износ составил 120 млн руб. В 1989 г. Сбербанку пришлось расширить практику привлечения вычислительных центров Госбанка, Госкомстата и иных ведомств к обработке документов своих учреждений. К концу года автоматизированная обработка вкладных документов на ВЦ осуществлялась в 10,1 тыс. филиалов и операционных отделов, что составляло лишь 18 % от общего количества их в стране. Тем не менее это позволило снизить среднюю стоимость обработки одного вкладного документа с 7,7 коп. в 1988 г. до 7,2 коп., стоимость обработки одного платежного документа – с 2,2 до 1,8 коп.⁴⁵

На 1 января 1990 г. парк вычислительных машин всех видов, находившихся в распоряжении Сбербанка, составлял около 198 тыс. единиц, из них: ПЭВМ – 2,3 тыс., бухгалтерских автоматов – 30,1 тыс., суммирующих машин – 49,4 тыс., вычислительных машин – 50,9 тыс., контрольно-кассовых машин – 65 тыс. В 1989 г. в распоряжение банка поступило 1,1 тыс. персональных ЭВМ, однако их использование в операционно-кассовой работе оказалось затруднено из-за отсутствия печатающих устройств с передней закладкой документов⁴⁶.

Истек срок эксплуатации 35 % вычислительных машин. Особенно тяжелое положение сложилось с обеспечением контрольно-кассовыми и бухгалтерскими машинами, поскольку их выпуск отечественными предприятиями был прекращен, а выпуск обновленных моделей так и не был решен.

Отсутствие требуемого количества средств вычислительной техники влекло за собой большой объем ручной работы, перегрузку в работе учетно-операционного аппарата, задержки в обработке документов по поручениям граждан, что вызывало социальное недовольство населения работой учреждений Сбербанка. Без современных средств техники становилось также невозможным

осуществление работ по развитию вкладных операций и безналичных расчетов, а также переход на механизацию и автоматизацию бухгалтерского учета.

Тяжелое положение в системе Сбербанка складывалось и с хранением денег и ценностей. В 1990 г. оборудованные надлежащим образом кладовые имели лишь 7 % отделений Сберегательного банка. Из 88,5 тыс. сейфов 87 тыс. требовали замены, т. к. они не отвечали даже минимальным требованиям безопасности. Ежегодно подлежали переоборудованию 6 тыс. установок охранно-пожарной сигнализации.

Особо остро этот вопрос встал в связи с резким ростом количества краж и разбойных нападений. В 1989 г. было зафиксировано 87 таких случаев на общую сумму 586 тыс. руб. против 46 случаев на сумму 184 тыс. руб. в 1986 г.⁴⁷

Помимо этого, ограниченность финансовых ресурсов отражалась на объеме и качестве рекламно-печатной продукции. В среднем на эти цели расходовалось 4,6 млн руб., но это составляло лишь около половины требовавшейся суммы⁴⁸.

Не лучшим образом обстояло социальное обеспечение сотрудников Сбербанка. В улучшении жилищных условий нуждались 20 615 семей⁴⁹, в то время как Сбербанк получал ежегодно только 500 квартир на всю систему. Практически отсутствовали собственные детские дошкольные учреждения (одно на всю систему), пионерские лагеря, дома отдыха и прочие объекты социальной сферы.

Острое положение в обеспечении жильем, неразвитость социальной сферы вызывали большую текучесть кадров, нарекания и жалобы работников. Число увольнений из учреждений Сбербанка в 1989 г. увеличилось по сравнению с 1988 г. на 13,5 %⁵⁰.

Положение усугублялось в связи с переходом предприятий и организаций на хозрасчет. Во многих областях и районах прекращалась практика выделения учреждениям Сбербанка на безвозмездной основе служебных помещений и квартир для сотрудников.

В 1990 г. норматив платы Госбанком за кредитные ресурсы Сбербанка, равный, как уже говорилось, 2,7 %, был наконец увеличен, но лишь до 2,77 %⁵¹. Очевидно, что такой порядок формирования доходов в системе Сбербанка СССР был экономически не обоснованным и не совместимым с принципами хозрасчета.

Сбербанк не мог в этих условиях накопить достаточно средств для решения текущих проблем своей деятельности, обеспечения

необходимой рентабельности банковской деятельности и развития предоставляемых услуг населению. В связи с введением новых видов вкладов с повышенными процентными ставками и увеличением общей доли сбережений с повышенным доходом Сбербанку требовались дополнительные финансовые средства.

Особенно тяжелое положение с прибылью Сберегательного банка сложилось в 1990 г. Годовая прибыль банка составила около 336 млн руб. Эта сумма обеспечивала только покрытие минимальных расходов, в связи с чем было принято решение об освобождении учреждений Сбербанка СССР от платежей в бюджет в 1990 г.⁵² Такое положение подрывало основы хозрасчетной деятельности банка.

В конце 1989 г. Госбанк СССР предложил передать в свое подчинение Сбербанк СССР (который находился в ведении Совета министров СССР). Объяснялось это необходимостью урегулирования отношений с прибалтийскими республиками, переходившими на региональный хозрасчет и экономический суверенитет. Госбанк старался не допустить передачу им вкладов населения, которые уже давно рассматривались союзными республиками в качестве их собственных кредитных ресурсов. Авторы предложения полагали, что переподчинение Сбербанка снимет притязания этих республик на банковские вклады граждан.

Сбербанк СССР отчаянно возражал против такой меры, защищая свою позицию следующими аргументами. Республики будут настаивать на передаче им вкладов населения независимо от подчиненности Сбербанка. Кроме того, было ошибочным трактовать вклады граждан как кредитные ресурсы, поскольку вклады являются долгом государства гражданам и не могут в этой связи быть одновременно ресурсами для кредитования. В значительной степени вклады населения представляли собой платежные средства, не имевшие материального обеспечения, а являвшиеся порождением бюджетной эмиссии (государственного долга) и кредитной эмиссии (выдачи кредитов на покрытие убытков, особенно в сельском хозяйстве).

Кредитными ресурсами экономики, по мнению Сбербанка, должен был выступать только денежный эквивалент прироста товарной массы (предназначенной для реализации на деньги).

Переподчинение Сберегательного банка, как считало его руководство, могло быть расценено общественностью как стремление союзного правительства прибрать к рукам вклады населения, что повлекло бы недоверие к Сбербанку и отлив вкладов.

Кроме того, ни в одной стране мира сберегательные банки не находились в административном подчинении центральных (эмиссионных) банков. Мера, предложенная Госбанком, могла вызвать негативную реакцию в международных банковских и финансовых кругах и нанести ущерб интересам советских банков.

Тем не менее в январе 1990 г. Совмин СССР принял постановление о переводе Сбербанка в подчинение Госбанку СССР. Вскоре произошло то, о чем предупреждал ранее сам Сбербанк, – прибалтийские республики заявили протест и не стали исполнять это постановление на своих территориях. Были недовольны и сотрудники Сбербанка, считавшие, что мероприятия по переподчинению их банка ухудшат обслуживание населения.

8 августа 1990 г. состоялось заседание Правления Сбербанка СССР с участием председателей республиканских банков, на котором обсуждалась стратегия дальнейшей деятельности в условиях экономического суверенитета отдельных республик. Подчеркивалась необходимость сохранения единой системы Сбербанка при четком разграничении функций и компетенции центра и банков союзных республик. Республиканские банки должны были сосредоточить свое внимание на вопросах банковского обслуживания граждан и кредитования организаций. На союзный Сбербанк возлагалось проведение единой политики в области технологии банковского дела, обеспечение координации деятельности республиканских банков, межбанковских расчетов, повышение квалификации кадров. Для решения наиболее существенных вопросов в начале 1991 г. был создан Совет сберегательных банков, однако дальнейшее развитие событий приняло такой оборот, что большая часть достигнутых договоренностей приобрела чисто формальный характер.

Непосредственным образом коснулась работы Сбербанка денежная реформа 1991 г., инициированная министром финансов СССР В. С. Павловым. Как известно, гражданам отводился всего трехдневный срок для обмена наличных денег – с 23 по 25 января (со среды по пятницу). Можно сказать, что страна в эти дни не работала. В первые два дня в обществе царил паника, люди фактически штурмом брали сберкассы. Оказалось, что накануне «павловской» реформы зарплаты выдавались 50 и 100-рублевыми купюрами, которые как раз и подлежали замене⁵³. Особенно волнительными эти дни оказались для людей пожилого возраста, которые боялись не успеть сдать старые деньги.

Если проведение денежного обмена доставило людям лишь кратковременные неудобства, то «замораживание» вкладов физических лиц в сберегательных кассах вызвало продолжительную и бурную негативную реакцию.

С конца января 1991 г. было запрещено снимать с вкладов более 500 руб. в месяц. Причем получить эти деньги можно было только в отделении Сберегательного банка по месту жительства или работы. Это решение союзного правительства откликнулось большим недовольством населения. Под воздействием всевозможных домыслов и слухов вкладчики Сбербанка стали всерьез опасаться за сохранность своих сбережений. С другой стороны, в отличие от денежного обмена, приостановка выдачи вкладов являлась более эффективной мерой в части нормализации денежного обращения, поскольку отсекала большую часть ничем не обеспеченных денег и тем самым сокращала платежеспособный спрос населения.

Вскоре после денежной реформы была проведена компенсация сберегательных вкладов населения в связи с разовым повышением цен. В соответствии с указом Президента СССР М. С. Горбачева от 22 марта 1991 г. «О компенсации потерь от обесценения сбережений в связи с единовременным повышением розничных цен» учреждения Сбербанка СССР приступили к начислению компенсации по всем видам имеющихся вкладов, исходя из их остатка на 1 марта 1991 г.

В начале апреля того же года было проведено повышение в 2–3 раза розничных цен, имевшее целью снять проблему дефицита, фактически сведя на нет сбережения граждан. Рост цен сопровождался 40-процентной компенсацией остатков вкладов и нарицательной стоимости государственных ценных бумаг, размещенных среди населения. В денежном выражении это составляло более 160 млрд руб. и по ценным бумагам – 11 млрд руб. Сразу выплатить такие суммы в условиях крайне напряженного состояния денежного обращения и разбалансированности спроса и предложения товаров не представлялось возможным. Поэтому было решено, что воспользоваться этой компенсацией можно будет по истечении трех лет.

Осенью 1991 г. активизировался процесс демонтажа союзных структур с переключением их функций на российские. 20 декабря 1991 г. был ликвидирован Госбанк СССР. В этих условиях вопрос о сохранении союзного Сбербанка, который 20 июня 1991 г. был преобразован в акционерный коммерческий банк, утратил акту-

альность. 24 декабря на основании собственного решения Совета Сбербанка СССР было объявлено о его самоликвидации. Его преемниками оказались все 15 бывших республиканских банков. После распада СССР на всем постсоветском пространстве из всех республиканских сберегательных банков лишь Сбербанк России смог выстоять в конкурентной борьбе. Сберегательные банки в бывших республиках либо полностью прекратили свое существование, либо заняли второстепенное положение в финансовых системах своих стран.

Примечания

- ¹ Бирман И. Я. Я – экономист. Новосибирск, 1996. С. 425.
- ² Российский государственный архив экономики (далее: РГАЭ). Ф. 2324. Оп. 33. Д. 584. Л. 10.
- ³ РГАЭ. Ф. 2324. Он. 32. Д. 3054. Л. 43.
- ⁴ Гайдар Е., Чубайс А. Экономические записки. М., 2008. С. 21.
- ⁵ РГАЭ. Ф. 2324. Он. 33. Д. 741. Л. 99.
- ⁶ 1960 г. определяется Госбанком в качестве отчетной точки, т. к. в это время, по различным экспертным оценкам, в обращении не было избыточных денег.
- ⁷ РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 33. Д. 741. Л. 10.
- ⁸ Там же.
- ⁹ Там же.
- ¹⁰ Там же. Л. 11.
- ¹¹ Там же.
- ¹² Кротов Н. Архив русской финансово-банковской революции (1985–1995): Свидетельства очевидцев. Документы. Т. 1. М., 2001. С. 239.
- ¹³ РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 33. Д. 584. Л. 12.
- ¹⁴ Там же. Л. 13.
- ¹⁵ Там же. Л. 12.
- ¹⁶ Там же.
- ¹⁷ Кротов Н. Архив русской финансово-банковской революции (1985–1995). Т. 1. С. 239.
- ¹⁸ РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 33. Д. 584. Л. 13.
- ¹⁹ Материалы Пленума Центрального Комитета КПСС 25–26 июня 1987 года. М., 1987. С. 38.
- ²⁰ Свод законов СССР. Т. 5. С. 390. 1990.
- ²¹ РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 32. Д. 3527. Л. 37.
- ²² Там же. Л. 38.
- ²³ Там же.
- ²⁴ Там же. Д. 3528. Л. 53–54.
- ²⁵ Там же. Л. 54.
- ²⁶ Там же. Д. 3527. Л. 38.
- ²⁷ Там же. Оп. 33. Д. 721. Л. 12.

- ²⁸ Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия. М., 1995. С. 35, 36.
- ²⁹ Собрание постановлений Правительства СССР, № 24–25, 1988. Ст. 70.
- ³⁰ РГАЭ. Ф. 2324. Он. 32. Д. 3527. Л. 39.
- ³¹ Там же.
- ³² Там же. Л. 40.
- ³³ Ведомости СНД и ВС СССР. 1990. № 44. Ст. 934.
- ³⁴ РГАЭ. Ф. 2324. Он. 33. Д. 741. Л. 54.
- ³⁵ СССР в цифрах в 1989 году: Крат. стат. сб. / Госкомстат СССР. М., 1990. С. 63.
- ³⁶ Подсчитано на основе: СССР в цифрах в 1989 году. С. 63.
- ³⁷ В 1988 г. расходы на покупку товаров и оплату услуг увеличились против 1987 г. – на 7,2 %, в 1989 г. – соответственно на 9,2 % (РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 33. Д. 741. Л. 56).
- ³⁸ См.: СССР в цифрах в 1989 году. С. 77.
- ³⁹ По состоянию на 1 января 1990 г. количество счетов по вкладам составляло 209 млн, средний размер вклада – 1616 руб. (при этом на 2,3 млн счетов средний размер вклада составляет 15 тыс. руб.), срок хранения на вкладе в 1988 г. составил 2,1 года, в том числе на срочном вкладе – около семи лет. В то же время часть населения страны (особенно в регионах Средней Азии, Казахстана, Закавказья) предпочитала хранить сбережения в наличных деньгах, не прибегая к услугам сберегательного банка. Такие сбережения в наличных деньгах оценивались в сумме около 37 млрд руб. (подробнее см.: РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 33. Д. 741. Л. 12, 13).
- ⁴⁰ РГАЭ. Ф. 2324. Оп. 33. Д. 741. Л. 55.
- ⁴¹ Там же. Оп. 32. Д. 4008. Л. 50.
- ⁴² Там же. Д. 3825. Л. 141.
- ⁴³ Там же. Л. 142.
- ⁴⁴ Там же.
- ⁴⁵ Там же. Оп. 33. Д. 721. Л. 22.
- ⁴⁶ Там же. Л. 23.
- ⁴⁷ Там же. Оп. 32. Д. 3825. Л. 143.
- ⁴⁸ Там же.
- ⁴⁹ Там же. Л. 154.
- ⁵⁰ Там же. Л. 144.
- ⁵¹ Там же.
- ⁵² Там же. Л. 145.
- ⁵³ Зенькович Н. 1991. СССР. Конец проекта. М., 2009. С. 18.

Госбанк СССР и «золотая операция» 1928 г.

Аннотация: В статье рассказывается о малоизвестной странице истории Государственного банка СССР, связанной с так называемой «золотой операцией» (1928), в ходе которой для оплаты советского импорта в США были ввезены золотые слитки стоимостью 5 млн долларов. Узнав об этом, Банк Франции заявил о своих претензиях, добиваясь их ареста с целью дальнейшего получения в качестве компенсации за депонированные в России в 1916 г. для поддержания курса русского рубля 52 млн франков. По специальному решению Политбюро ЦК ВКП(б) золото с согласия двух американских банков, где оно временно хранилось, экстренно вывезли обратно и поместили в Рейхсбанк. Несмотря на то что все завершилось для СССР относительно благополучно, история с его отправкой в США, якобы без ведома высшего партийного руководства, была позже использована Сталиным во внутрипартийной борьбе против представителей так называемого правого уклона. Совещание юристов, специально созданное для выработки тактики защиты на судебном процессе, прорабатывало вопрос о придании Госбанку независимого от государства статуса. Последствия этой истории в ее сталинской интерпретации отразились и на судьбе одного из ее участников – В. С. Коробкова, позже арестованного по делу о «контрреволюционной меньшевистской вредительской организации в Госбанке СССР» (1931).

Ключевые слова: Госбанк СССР, Банк Франции, «золотая операция», «Chase National Bank», «Equitable Trust Company of New York», И. В. Сталин, А. И. Рыков, В. С. Коробков.

События, получившие в кругу специалистов наименование «золотая операция 1928 года», трудно причислить к кругу тех, которые хорошо известны российским историкам финансовой и банковской системы¹. Вплоть до сегодняшнего дня они продолжают оставаться малоизученными, несмотря на то что за последние

* Николаев Михаил Георгиевич – главный эксперт Департамента международного сотрудничества и общественных коммуникаций Банка России.

десятилетия был опубликован ряд документов, проливающих на них дополнительный свет².

Как и многие другие события рубежа 1920 – начала 1930-х гг., эта история нашла отражение в политических баталиях, что не могло сказаться на ее официальной интерпретации.

Переход к насильственному изъятию хлеба в деревне зимой 1928 г. стал одним из поворотных пунктов во внутренней политике, знаменовавший закат нэповской эры. Связанные с этим поворотом события вызвали очередной раскол в рядах правящей партии и оформление нового оппозиционного течения, получившего в официальной историко-партийной литературе название «правый уклон». Первая массированная атака фракции сторонников И. В. Сталина против «уклонистов», возглавляемых Н. И. Бухариным, А. И. Рыковым и М. П. Томским, была предпринята в дни работы апрельского (1929) Объединенного пленума ЦК и ЦКК ВКП(б). Одной из самых удобных мишеней для сторонников «генеральной линии» стала фигура Н. И. Бухарина. Поводом послужили его контакты в июле 1928 г. с Л. Б. Каменевым – одним из лидеров «новой оппозиции», незадолго до того потерпевшей поражение во внутрипартийной борьбе, где будущие противники действовали объединенным фронтом.

«Правые» пытались активно защищаться и в свою очередь предъявляли упреки своим оппонентам. В частности, Н. И. Бухарин и А. И. Рыков обвинили И. В. Сталина в том, что важнейшие политические решения принимаются им исключительно в кругу ближайших сторонников. Сталин в выступлении 22 апреля вынужден был отвечать на критику. При этом он выдвинул контрпретензии и в свою очередь обвинил своих оппонентов в нарушении коллегиальности в работе высшего руководства.

В числе приведенных им примеров фигурировали два, непосредственно связанные с деятельностью Госбанка СССР. На одном из них мы здесь и остановимся³. Обращаясь к делегатам пленума, Сталин напомнил: «Вы знаете историю с вывозом золота в Америку. Многие из вас думают, может быть, что золото было вывезено в Америку по решению ЦК, или с согласия ЦК, или с ведома ЦК. Но это неверно, товарищи. ЦК не имеет к этому делу никакого отношения. У нас имеется решение о том, что золото не может быть вывезено без санкции Политбюро. Однако это решение было нарушено. Вы знаете, сколько трудов стоило нам выцарапать это золото и ввезти его обратно в СССР. Кто же разре-

шил его вывоз? Оказывается, золото было вывезено с разрешения одного из замов тов. Рыкова. Знал ли об этом тов. Рыков? Надо полагать, что знал. Иначе, какой же он предсовнаркома?»⁴

Из контекста явно следует, что спасение золота было поставлено оратором в заслугу себе и своим сторонникам. Авторы подробных комментариев к опубликованной стенограмме пленума, признав необходимым дать этому фрагменту сталинской речи объяснение, указали лишь общие сведения о широкомасштабной продаже золота за границу, признав при этом, что «конкретные данные о вывозе золота в США не обнаружены»⁵. О какой же операции по спасению золота говорил генсек?

* * *

Осенью 1927 г. на экраны страны вышел очередной номер «Совкиножурнала», где в одном из сюжетов был показан визит советской правительственной делегации в кладовые эмиссионного отдела Госбанка СССР⁶. Оживленный председатель Правления А. Л. Шейнман демонстрировал группе высокопоставленных гостей хранилище со стеллажами, на которых лежали золотые слитки. В толпе экскурсантов легко можно было узнать Председателя СНК СССР А. И. Рыкова, его заместителей – Я. Э. Рудзутака и А. Д. Цюрупу, зам. председателя СНК РСФСР и одновременно председателя Госплана РСФСР А. М. Лежаву, секретаря ЦИК СССР А. С. Енукидзе. Визит, как сообщалось в титрах киноленты, был приурочен к пятилетию советского червонца. Тем не менее трудно не заподозрить организаторов этой экскурсии в том, что они воспользовались удобным предлогом для того, чтобы наглядно продемонстрировать российской и зарубежной публике: кладовые Госбанка – отнюдь не пусты, и в золотом обеспечении выпускаемых в обращение червонцев сомневаться не стоит. (Напомним, что время от времени в банковские кладовые допускались представители иностранных делегаций, посещающих СССР.) Похожим образом предшественники большевиков поступили и в годы первой русской революции, когда в кладовые эмиссионного отдела Государственного банка в связи с утверждениями об отсутствии там золота допустили журналистов, которые опубликовали фотоснимки, призванные убедить западную и российскую общественность в беспочвенности слухов о финансовом крахе империи.

Однако вскоре за показанной в киноленте успокоительной картинкой последовали события, которым было сложно рассчи-

тывать на то, чтобы получить широкую огласку. 12 июля 1928 г. член Коллегии НКФ СССР и его представитель в совете Эмиссионного отдела Госбанка Л. Н. Юровский направил наркому Н. П. Брюханову записку, в которой выразил принципиальное несогласие с методами показа твердоценного обеспечения червонцев, используемых при составлении эмиссионных балансов, в которых с 30 июня 1927 г. появилась статья «золото на счетах Наркомфина». Гарантийные письма финансового ведомства с обязательством предоставить указанное количество золота (без указания срока его выполнения), конечно, не могли заменить отсутствующие в кладовых золотые слитки. В этой ситуации уже с начала 1928 г. Юровский прекратил подписывать подлинники балансов. 13 июля, на следующий день после своего первого обращения, не получив поддержки на совещании у наркома, Л. Н. Юровский отправил А. Л. Шейнману письмо с отказом принимать участие в работе эмиссионного совета⁷. Все это свидетельствовало о серьезном кризисе, который продолжал углубляться.

К продаже золота на международном рынке страна прибегала неоднократно. В мае 1925 г. Госбанку СССР пришлось продать в Лондоне золота на 20 млн руб., в июле еще на 10 млн рублей. В августе 1927 г. в Берлин была отправлена партия золота на 20 млн руб.⁸

Объем продаж стал приобретать угрожающие масштабы со 2-й половины 1927 г. Так, за 1927/28 г. за границей было продано около 160 тонн золота на сумму в 205 млн руб. Если на 11 июля 1928 г. в кладовой эмиссионного отдела Госбанка СССР имелось золота на 46 млн руб., то в балансе на 27 сентября 1928 г. фигурировала цифра в 19,9 млн руб.⁹ Выступая на июльском (1928) пленуме ЦК ВКП(б), бывший наркомфин Г. Я. Сокольников утверждал, что за последнее время золотой запас страны сократился вдвое¹⁰. 16 июля 1928 г. в письме А. И. Рыкову, помеченном грифом «совершенно секретно», А. Л. Шейнман, очевидно, не без связи с демаршем Л. Н. Юровского, вынужден был бить тревогу, приводя следующие цифры: «1 октября 1927 года денежная масса в народном обращении составляла 1630 млн рублей при золот[ых] ресурсах в 173,5 млн р[ублей]. 16.VII.1928 денежная масса и ресурсы соответственно составляют 1760 млн рублей и 96,5 млн руб. золотом». Автор обращал внимание главы правительства на то, что «ножницы, образовавшиеся ввиду роста денежной массы и сокращения золотых ресурсов, будут продолжать раздвигаться и в IV кв. и в I кв., как ввиду потребителей внутр[еннего] рынка, так

и в связи с предстоящим вывозом золота». «При этих условиях, – констатировал Шейнман, – продолжать эмиссию с соблюдением действующих узаконений нет возможности»¹¹.

Несмотря на то что переписка советских руководителей носила секретной характер, слухи о проблемах с золотым запасом страны просачивались в круги столичной интеллигенции. Московский историк И. И. Шитц, ведший дневниковые записи весьма рискованного содержания, в которых отмечал весьма неприглядные картины советской жизни и быта, 25 июля 1928 г. зафиксировал появление очередного анекдота, в котором фигурировал французский посол: «Не иссякает лишь всеспасающий юмор. Недавно слышал: Эрбетту¹² показывают золотые запасы Госбанка и в заключение, с обращением Excellence, подносят ему золотой на память о посещении кладовых. Подбрасывая монету на ладони, Эрбетт говорит: «Et le reste?»¹³ («А остальное?» – *фр.*).

* * *

Операции по продаже золота были тесно связаны с увеличением объемов импортных операций, призванных обеспечить провозглашенный в 1925 г. курс на индустриализацию. Поиск выгодных кредитов и платежных схем по расчетам с зарубежными контрагентами, включая и поставщиков импортного оборудования, стали важной составляющей в комплексе задач, стоящих перед профильными советскими государственными учреждениями и организациями, к которым, безусловно, относился и Госбанк СССР. После кризиса в советско-английских отношениях и прекращения действия торгового договора (1927) особое значение для СССР приобрел товарный и денежный рынок США (при сохранении прочных финансово-экономических связей с Германией). Первого сентября 1927 г. Политбюро приняло решение о создании специального органа – так называемой Американской комиссии (первоначальное название – Постоянная комиссия Политбюро по техническим и научным связям с Америкой). В этой комиссии, возглавляемой наркомом внешней торговли А. И. Микояном, предварительно рассматривались материалы, которые затем утверждались верховной партийной инстанцией. Напомним, что деятельность советских организаций в США в 1920-е гг. осложнялась отсутствием официальных дипломатических отношений между странами, поэтому отношения с негосударственными финансовыми кругами и кредитными организациями при-

обретали первостепенное значение. К этому времени у Госбанка сложились партнерские отношения с несколькими коммерческими банками США, на которые и была сделана ставка. Директор иностранного отдела Госбанка в 1930 г. В. С. Коробков¹⁴ позднее излагал предысторию развернувшихся позже событий следующим образом: «...Насколько мне помнится, 1 июля 1927 г. по распоряжению зампредправления т. Спунде¹⁵ была послана представителю Госбанка в САСШ телеграмма о том, чтобы он прозондировал почву в Чейс-банке¹⁶ и Эквитресте¹⁷ вопрос об экспорте золота до, кажется, 30 мил. руб. с тем, чтобы на этой базе были развиты кредитные и деловые связи с САСШ... При этом, само собой разумеется, ни в распоряжении Госбанка, ни в информации представителя Госбанка не было никаких решительно данных, которые хоть сколько-нибудь свидетельствовали о тех или иных существующих в САСШ каких бы то ни было ограничениях в отношении Советского золота. Больше того, все данные говорили за то, что таких ограничений нет»¹⁸.

Учитывая вышеизложенные обстоятельства, весной 1928 г. СССР и ввез в США для расчетов за поставки импортной техники партию золота стоимостью 5 млн долларов, несмотря на принятое казначейством США еще в 1920 г. запрещение его приема. Это был первый подобный опыт, ибо расчеты золотом с АРА¹⁹ в 1922 г. в период разразившегося голода в Поволжье не должны были составить прецедент, что было специально в свое время оговорено американской стороной. Но тут случилось непредвиденное. Узнав об этой платежной операции, Банк де Франс в начале марта предъявил претензии, добиваясь ареста золота с целью дальнейшего получения его в качестве компенсации за депонированные в России в 1916 г. для поддержания курса русского рубля 52 млн франков. 6 марта французский посол в США Клодель передал в Государственный департамент ноту с уведомлением об особых правах Франции на золото Госбанка.

Если западная печать сразу же взялась освещать скандальную ситуацию, то советская – продолжала хранить молчание, привычно держа своих граждан в неведении. Тем не менее информированный И. И. Шитц уже 17 марта прокомментировал ставшую ему известной, очевидно, из зарубежной печати историю: «До сих пор мы обычно расплачивались излишком валюты, накапливающейся у нас от активной торговли с Англией... Как ни грозились, что от разрыва торговли с последней она пострадает сильнее нас,

однако на деле вышло, кажется, наоборот». И далее: «Французы, по-видимому, держатся взгляда, что СССР *может* не платить долгов, *может* считать своим отобранное у французских (также, как у русских) граждан имущество, – обо всем этом можно договориваться, но *депонированное* золото надо вернуть, ибо оно не частное, а правительственное; ну, вот как мы вернули посольский дом в Париже русскому правительству СССР после русского царского правительства»²⁰.

Скандал набирал обороты. В Москве срочно стали искать выход из неожиданно возникшего осложнения. Решением Политбюро от 15 марта 1928 г. был одобрен план вывоза золота в Германию, предложенный специально созданной комиссии по делу об иске Банка Франции. В нее вошли главы Наркомвнешторга, НКВД и ОГПУ. Одновременно начали предприниматься дипломатические шаги. 23 марта советский посол в Париже Довгалевский²¹ вручил французскому МИДу ноту с требованиями разъяснений²².

К поиску путей выхода из непростой ситуации подключили ученых-экономистов и юристов. По просьбе Госбанка в Москву из Ленинграда телеграммой был срочно вызван для консультаций известный экономист А. Е. Финн-Енотаевский²³. Для выработки тактики защиты советских интересов в связи с произошедшим инцидентом было созвано специальное совещание юристов (о нем будет сказано ниже). В США нашими представителями была выпущена специальная брошюра с целью воздействия на американское общественное мнение.

Не дожидаясь окончания судебного разбирательства, советская сторона с согласия двух американских банков, куда было депонировано советское золото, вывезла его обратно. И хотя сделки с американскими фирмами, согласно судебному решению, подлежали отмене, но и иск Банка Франции, поддержанный французским правительством, был признан необоснованным. Предъявленные позже претензии американским банкам («Чейзу» и «Эквитэйблу») также окончились не в пользу истца. Вынесенный 23 марта 1929 г. вердикт (спустя год после начала конфликта) наконец получил отражение и в советской прессе, приветствующей решение суда Нью-Йорка²⁴.

Золото пришлось эвакуировать в спешном порядке, в том числе и по причине опасения предъявления аналогичного иска со стороны Румынии. И здесь всплывают любопытные детали. Для его вывоза был зафрахтован пароход «Дрезден», первый из тех, что отплывал в Европу (Германию), и только в период его на-

хождения в пути выяснилось, что он должен был зайти во французский порт Шербург, что грозило новыми более серьезными осложнениями. Позже жена представителя Госбанка СССР в Англии С. К. Бельгарда²⁵ будет уверять, что именно ее муж, первый об этом узнав, сигнализировал телеграммой из Лондона о необходимости предпринять срочные меры для исправления ситуации²⁶. Было предпринято все возможное для того, чтобы избежать угрозы задержания. В результате золото успели перегрузить. Причем американские банки согласились радировать свои распоряжения капитану парохода о неимении с их стороны препятствий к перегрузке. Эту позицию они заняли, несмотря на то что являлись корреспондентами «Банк де Франс» и хранили у себя его депозиты. В результате вывезенное золото было депонировано в Рейхсбанк. И еще одна заслуживающая внимания деталь: согласно уверениям представителя Госбанка СССР в США В. С. Коробкова, он в целях предосторожности просил Москву о присылке золота с «несоветским клеймом». Такое золото и было отправлено в Германию, но в силу несвоевременно полученных нашим представителем директив продано в Берлине. В США же было отправлено золото с советским клеймом²⁷. Официальная Москва утверждала, что отправленное в США золото – добычи 1925–1927 гг.²⁸

Объяснения, связанные с происшедшими событиями, нашли отражение в письме главы Амторга²⁹ С. Г. Брона³⁰ А. И. Микояну от 13 апреля 1928 г., с приложением протокола заседания комиссии Амторга по отправке золота в СССР³¹. Заслуживает внимания и обстоятельное письмо Б. Е. Сквирского³² Г. В. Чичерину «о задержке возврата советского золота в США» от 23 марта 1928 г.³³ Любопытные подробности, оправдывающие действия организаторов отправки золота, приводит и В. С. Коробков: «...Был запрошен Эквитрест, угрожает ли ценностям Союза за границей какая-нибудь опасность. На это был получен ответ, что нет, и что он готов уточнить этот вопрос в Стейт-Департамент. Наш представитель в САСШ т. Брон в связи с этим же вопросом о безопасности н/ценностей в САСШ посетил тов. Мининдела гр. Олдса³⁴, который его тоже заверил в том же. Аналогичный ответ был получен и от адвокатов Амторга, известивших его в том в письменной форме. Далее, в Москве, во время пребывания здесь Лебланка³⁵, когда председатель Правления затронул вопрос о золотых операциях, не было сказано никакого замечания о каких бы то ни было ограничениях в операциях с советским золотом.

Далее, по прибытии в САСШ, вопрос о золотой операции до экспорта этого золота в Москву выяснялся в переговорах с Чейс-Банком, Эквитрестом, адвокатами, наконец, в присутствии гг. Брона и Гуревича³⁶ с старшим директором Федеральной Резервной Палаты (Центрального банка САСШ) Оуэном Юнгом³⁷. Ни у Брона, ни у Гуревича, ни у Файнберга³⁸ – нашего представителя, ни у Сквирского, который постоянно, кажется, около 10 лет пребывает в САСШ и который был также осведомлен о предстоящем экспорте нашего золота, не было решительно никаких данных или предположений о возможностях тех или иных ограничений в операциях с советским золотом. Не были осведомлены об этом, по всем видимостям, и банки, так как ограничение в операциях с совзолотом, как это впоследствии выяснилось, носило характер внутреннего циркуляра финансового ведомства, не имеющего никакой законной силы, как то уверяют амюристы. И надо полагать, что если бы не последовало вмешательство Французского банка и предъявление им иска к американским банкам, вопрос этот был бы разрешен удовлетворительно»³⁹. По мнению же Б. Е. Сквирского, утверждать с полной уверенностью, что казначейство США приняло бы советское золото, нельзя, однако опасности со стороны американских претензий на него не существовало, и «оно могло бы быть либо продано, либо увезено обратно»⁴⁰.

Несмотря на то что операция по спасению вывезенного золота закончилась успешно, финансовые издержки с ней связанные были очевидны⁴¹. По понятным причинам ее участники уверяли советское руководство в том, что развернувшаяся в США кампания в прессе вызвала сочувственные отклики в американском обществе и в итоге произвела выгодный для СССР политический эффект. Как бы то ни было, случившаяся история еще раз подтвердила, что отказ от уплаты долгов царского и временного правительств представляет одно из серьезнейших препятствий для нормализации полноценных экономических и политических отношений СССР и Запада.

Одним из побочных следствий происшедшего конфликта, заслуживающих внимания тех, кто интересуется банковской историей, стало обсуждение самого значимого (безотносительно к конъюнктурным соображениям) вопроса о юридическом статусе Госбанка СССР. Этот вопрос слушался на заседании Американской комиссии Политбюро 4 апреля 1928 г. (докладчик наркоминдел Г. В. Чичерин). Согласно принятому решению, НКВД обязали провести совещание для уяснения возможности рассма-

тривать Госбанк в качестве учреждения, независимого от правительства (на основании декрета о его учреждении и устава), а также целесообразности формального изменения существующего устава для придания ему такой независимости⁴². Расчет советского руководства был понятен: независимость Госбанка от правительства позволяла добиться признания иска Банка Франции необоснованным.

14 мая 1928 г. совещание «Об определении юридического статуса Госбанка СССР в связи с его деятельностью за рубежом» состоялось. В нем приняли участие видные советские юристы, специалисты в области международного и финансового права: А. В. Сабанин⁴³ (председатель), А. Э. Вормс⁴⁴, З. С. Каценеленбаум⁴⁵, Л. А. Лунц⁴⁶, М. А. Плоткин⁴⁷ и др.

Большинство высказавшихся констатировало, что существующие нормативные акты не дают оснований для доказательства самостоятельности и независимости Госбанка как юридического лица от «органов правительства Союза». По вопросу о желательности изменения устава Госбанка мнения участников совещания при наличии отдельных оговорок совпали. И это при общем понимании того, что речь шла о *формальной* самостоятельности. Так Лунц отметил, что никакие формальные изменения, внесенные в устав, не убедят никого в Западной Европе в неизменности природы властных отношений в СССР. Член Правления Госбанка СССР Каценеленбаум, как нам представляется, воспользовался случаем прежде всего для того, чтобы в период подготовки нового банковского устава добиться положительного решения совещания для защиты положения о как можно большей, хотя и формальной самостоятельности банка, и прежде всего по отношению к НКФину. Наиболее решительно высказался в пользу идеи о самостоятельности банка Вормс. Его поддержал, ссылаясь на мнение покойного Л. Б. Красина⁴⁸, М. Я. Кауфман.

В своем заключительном слове А. В. Сабанин констатировал, что «мнение о целесообразности признания самостоятельности Госбанка разделяется всецело всеми присутствующими»⁴⁹.

Выводы, полученные в ходе обсуждения, согласно решению Американской комиссии от 18 мая 1928 г., должны были быть положены в основу работы создаваемой комиссии при Госбанке для пересмотра проекта его устава, находящегося на рассмотрении СНК СССР. Однако здравомыслящему современнику не нужно было быть пророком, чтобы предсказать, что никакой са-

мостоятельности Государственный банк СССР не получит, тем более – после благоприятного для СССР вердикта американского правосудия. Убедительной иллюстрацией, позволяющей оценить степень самостоятельности банка, может служить хотя бы один только факт того, что все директивы представителям банка для переговоров с зарубежными партнерами продолжали утверждаться Политбюро. Более того, менее чем год спустя один из пунктов директив, оформленных протоколом заседания Правления Госбанка СССР, был напрямую отменен решением высшей партийной инстанции от 25 февраля 1929 г.⁵⁰

Другим следствием «золотой операции», а точнее – ее оценки, прозвучавшей из уст вождя, стали обстоятельства, связанные с дальнейшей судьбой одного из главных ее участников. В ходе чистки советского госаппарата (1929–1932), затронувшей и Госбанк СССР, травле и преследованиям были подвергнуты многие «буржуазные специалисты», в их числе и В. С. Коробков. В протоколе центральной комиссии по чистке аппарата Госбанка СССР от 30 июня 1930 г. одним из пунктов обвинения, предъявленного ему, значилось: «Настоял в 28 г. на завозе в Америку золота, не отнесся к этому с должной вдумчивостью и осторожностью, в результате чего 10 мил. советского золота было захвачено французским банком». Решение: «С работы в Госбанке снять»⁵¹. В ночь с 17 на 18 сентября В. С. Коробков был арестован и в апреле 1931 г. осужден по делу о «контрреволюционной меньшевистской вредительской организации в Госбанке СССР». Расстрельный приговор заменен 10-летним сроком заключения.

Проживавшая в соседней квартире Е. М. Ржевская, ровесница его старшего сына, очевидно, пересказывая семейную легенду о причинах ареста В. С. Коробкова, сообщила: «Он был привлечен к ответу за то, что наше судно с золотом, замотанное штормом или при каких-то других непредвиденных обстоятельствах, не то вынуждено было пристать в не предусмотренном предписанием порту, где золото могло быть аннексировано за царские долги, не признаваемые молодой Республикой Советов. Не то золото по какой-то причине перегружалось с одного судна на другое в открытом море-океане, что не допускалось инструкцией. Точнее, пожалуй, сейчас не установить»⁵². И хотя в обвинительном заключении группового дела «золотая операция» не фигурирует, есть все основания предполагать, что для отбора кандидатов в «госбанковскую вредительскую организацию» этот «компромат» был ис-

пользован, поскольку материалы, добытые органами ЦКК–РКИ в ходе проверок и «чисток», активно использовались органами ОГПУ, получившими в этот период задание на «раскрытие» разветвленной сети «вредительских» организаций⁵³.

Примечания

¹ В российской периодике этой теме посвящена статья Е. Жирнова. См.: Жирнов Е. «Претензии Французского банка на русское золото были отклонены» // Коммерсант. № 210 (2579). 20.11.2002.

² См.: Россия и США: торгово-экономические отношения. 1900–1930. М., 1996; Россия и США: экономические отношения. 1917–1933. М., 1997; Политбюро ЦК РКП(б)–ВКП(б) и Европа. Решения «особой папки». 1923–1939 / редкол.: Г. Адибеков, А. Ди Бьяджо, Ф. Гори и др. М., 2001; Советско-американские отношения. Годы непризнания. 1918–1926. М., 2002; Советско-американские отношения. Годы непризнания. 1927–1933. М., 2002; Москва – Вашингтон: политика и дипломатия Кремля, 1921–1941: Сб. док.: в 3 т. М., 2009.

³ Второй пример связан с переговорами в США представителей Госбанка с руководством американского «Нэшнл Сити Бэнк». Директивы переговорщикам, выработанные Правлением Госбанка СССР, не были утверждены Политбюро. Подробнее см.: Николаев М. Г. Неизвестные судьбы госбанковцев 1920-х: директор иностранного отдела Госбанка СССР В. С. Коробков // Деньги и кредит. № 7. 2013. С. 62–63.

⁴ Как ломали нэп. Стенограммы пленумов ЦК ВКП(б) 1928–1929 гг.: в 5 т. Т. 4. М., 2000. С. 500.

⁵ Там же. С. 723.

⁶ Совкиножурнал № 49/107 // РГАКФД. № 12791.

⁷ См.: Голанд Ю. М. Леонид Наумович Юровский. Портрет на фоне эпохи // Юровский Л. Н. Денежная политика Советской власти (1917–1927). Избранные статьи. М., 2008. С. 28–30.

⁸ См.: Левичева И. Н. Проблемы денежного обращения в СССР в середине 1920-х годов // Вестник Банка России. № 70 (868). 28.12.2005.

⁹ Голанд Ю. М. Указ. соч. С. 28–30.

¹⁰ Пленум ЦК ВКП(б) 4–12 июля 1928 г. // Как ломали нэп. Стенограммы пленумов ЦК ВКП(б) 1928–1929 гг. Т. 2. С. 270.

¹¹ Советское руководство. Переписка. 1928–1941 гг. М., 1999. С. 35.

¹² Эрбетт Жан (Herbette Jean) (1878–1960) – французский журналист и дипломат, посол Франции в Москве с 1924 по 1931 г. В первые годы симпатизировал СССР, после переменял свою позицию на критическую. Его переписка с французским МИДом была опубликована нацистами в годы Второй мировой войны с пропагандистской целью «доказать» стремление СССР к мировому господству при помощи Коминтерна.

¹³ Шитц И. И. Дневник «великого перелома» (март 1928 – август 1931). Paris, 1991. С. 44.

Шитц Иван Иванович (2.10.1874–1942) – историк, краевед. Родился в Тамбове. Окончил исторический факультет Московского университета, ученик П. Г. Виноградова. С 1906 г. преподавал историю в Екатерининском институте и частных гимназиях. Соавтор путеводителя по Москве (1917), преподаватель латыни в Московском университете. После Октября 1917 г. работал в Русском библиографическом институте, автор статей по истории древнего мира и западноевропейского средневековья в энциклопедическом словаре братьев Гранат. С 1928 г. редактор Большой советской энциклопедии. В 1933 г. был арестован, в течение нескольких месяцев находился в заключении. Похоронен на Ваганьковском кладбище в Москве.

¹⁴ Коробков Виталий Славович (6.01.1887–1952). Родился в г. Мстиславле Смоленской губернии. Родители, занимавшиеся мелкорозничной торговлей, в 1911 г. переехали на постоянное место жительства в Палестину, куда раньше эмигрировала часть семьи. По окончании городского училища с наградой 1-й степени (1894–1899) и 5-й Одесской гимназии с золотой медалью (1902–1906) г. поступил на экономическое отделение С.-Петербургского политехнического института. По окончании в 1910 г. и представлении научной работы получил звание кандидата экономических наук. В 1911–1917 гг. конторщик, инспектор-инструктор С.-Петербургского международного коммерческого банка. После февральской революции 1917 г. принимал участие в организации профсоюза служащих кредитных учреждений. Выступал на съезде в мае 1917 г. с докладом о задачах профсоюза, член Петроградского совета профсоюзов. Активно участвовал в забастовке банковских служащих после принятия декрета о национализации частных банков 14 декабря 1917 г. В 1918–1920 гг. член ЦК профсоюза финансовых и кредитных служащих. На Всероссийском съезде профсоюзов избран членом Ревизионной комиссии ВЦСПС. В 1920–1921 гг. в Наркомпроде, заведующий эксплуатацией технико-заготовительного аппарата. В 1921–1922 гг. – секретарь Правления Государственного банка РСФСР, секретарь Главконцесскома, член Правления Банка потребительской кооперации. С 1922 по 1925 г. – директор Банка для внешней торговли СССР на правах члена Правления. Одновременно был представителем Государственного банка в США. Последняя должность – директор Правления Госбанка СССР. Арестован в ночь с 17 на 18 сентября 1930 г. По делу о «контрреволюционной меньшевистской вредительской организации в Госбанке СССР» приговорен к расстрелу с заменой наказания на 10 лет ИТЛ. После досрочного освобождения 13.06.1935 г. работал в финансовых органах системы ГУЛАГа. Умер в 1952 г. Реабилитирован 3 октября 1957 г. Подробнее см.: Николаев М. Г. Неизвестные судьбы госбанковцев 1920-х: директор иностранного отдела Госбанка СССР В. С. Коробков // Деньги и кредит. № 7, 8. 2013.

¹⁵ Спундэ Александр Петрович (7.05.1892–1962). Родился в г. Цесис Российской империи, ныне Латвия, в семье рабочего-столяра. В 1907 г. окончил Рижскую торговую школу и частные вечерние общеобразовательные курсы. Трудовую деятельность начал в 1908 г. учеником торговой конторы в Риге, затем был управляющим книжным складом. Член Социал-демократической партии Латышского края с 1909 г. В 1913 г. был осужден к административной высылке в Енисейскую губернию. В 1917 г. член Уральского Совета и Ураль-

ского комитета РСДРП(б), депутат Учредительного Собрания. В 1918 г. товарищ комиссара Народного банка РСФСР, и. о. главного комиссара Народного банка РСФСР. В 1919–1921 гг. председатель Челябинского губернского организационного бюро РКП(б), председатель Омского губернского бюро РКП(б), председатель Енисейского губернского революционного комитета, председатель Енисейского губернского организационного бюро РКП(б), председатель Енисейского губернского комитета РКП(б), ответственный секретарь Донского областного комитета РКП(б), уполномоченный ВЦИК и Народного комиссариата продовольствия РСФСР по организации помощи голодающим в Калужской губернии, председатель Исполнительного комитета Вятского губернского Совета. В 1922–1923 гг. – управляющий Украинским отделением Государственного банка СССР. В 1924–1925 гг. – член Дальневосточного бюро ЦК РКП(б). В 1925–1926 гг. – член Правления Всероссийского союза сельскохозяйственных кооперативов. В 1926 г. – член Правления Всероссийского коммунального банка. В 1926–1928 гг. – заместитель Председателя Правления Государственного банка СССР, член коллегии Народного комиссариата финансов СССР. В 1931 г. – член коллегии Народного комиссариата путей сообщения СССР. С 1931 г. на пенсии. В 1938 г. был исключен из ВКП(б). В 1956 г. – восстановлен в КПСС. Умер 19 сентября 1962 г. в Москве.

¹⁶ «Чейз нэшнл бэнк» («Chase National Bank») – коммерческий банк США. Основан в 1877 г. Джоном Томпсоном. К сер. 1920-х гг. второй по величине банк США (депозиты равнялись 785 млн долл.). Отделений за границей не имел. После Второй мировой войны – крупнейший коммерческий банк страны. Тесно связан с семьей Рокфеллеров. В 1955 г. путем слияния «Чейз нэшнл бэнк» и «Manhattan Company» был создан «Chase Manhattan Bank».

¹⁷ «Эквитейбл траст К^о» («Equitable Trust Company of New York») – коммерческий банк США. Основан в 1871 г., новое название получил в 1902 г. К середине 1920-х гг. капиталы и резервы составляли 52 425 650 долл. В 1930 г. объединился с «Чейз нэшнл бэнк».

¹⁸ ЦА ФСБ. Д. Р-27952. Т. 3. Л.98–98об.

¹⁹ См.: Москва – Вашингтон. Т. 1. С. 547. АРА (American Relief Administration) – гуманитарная организация в США, созданная по распоряжению президента В. Вильсона в 1919 г. и просуществовавшая до конца 1930-х гг. Согласно одобренному Сенатом закону США выделяли 100 млн долл. на поставку продовольствия и медикаментов для пострадавших стран Европы. АРА оказывала продовольственную помощь в ликвидации голода в Советской России (1921–1922). Российскую миссию возглавлял будущий президент США Г. Гувер. Первое судно с продовольствием прибыло в Петроград 1 сентября 1921 г., а 6 сентября в городе открылась первая столовая АРА.

²⁰ Шитц И. И. Указ. соч. С. 5–6.

²¹ Довгалецкий Валериан Савельевич (23.11.1885–14.7.1934) – советский государственный деятель, дипломат. В 1913 г. окончил институт в Тулузе (Франция), инженер-электрик. В революционном движении с 1904 г. Член РСДРП с 1908 г. В 1906 г. был арестован и в 1907 г. осужден на вечное

поселение, в 1908 г. бежал за границу. В 1915 г. вступил во Французскую социалистическую партию. По возвращении в июле 1917 г. в Россию призван в армию. После Октябрьской революции – в Красной Армии, участвовал в боях на Южном фронте, в Сибири и под Петроградом. В 1919 г. работал в Наркомате путей сообщения. В 1920 г. инспектор связи и комиссар окружного инженерного управления в Киеве. С мая 1921 г. нарком почт и телеграфов РСФСР, в 1923 г. заместитель наркома почт и телеграфов СССР. В 1924–1926 гг. полпред СССР в Швеции, в 1927 г. в Японии, в 1928–1934 гг. во Франции. Похоронен в Москве у Кремлевской стены.

²² Политбюро ЦК РКП(б)–ВКП(б) и Европа. Решения «особой папки». 1923–1939. М., 2001. С. 166–168.

²³ А. Ю. Финн-Енотаевский приводит следующие подробности: «В Москве я пробыл тогда 5–6 дней, дал консультацию в подробном интервью, но вследствие неизвестных мне обстоятельств – по-видимому, положение Шейнмана тогда пошатнулось – оно в “Эк. жизнь” не попало, а на предложение его поместить в “Правду” я отказался, так как и по содержанию и по назначению моему мое интервью этому не соответствовало». (Меньшевицкий процесс 1931 года: Сб. док.: в 2 кн. Кн. 2. М., 1999. С. 176.

Финн-Енотаевский Александр Юльевич (1872–1943) – деятель революционного движения, экономист, литератор. Родился в Каунасе (Ковно). Учился на медицинском факультете Московского университета. Организатор одного из первых марксистских кружков в Москве, в 1895 г. – Московского рабочего союза. Из-за преследований полиции был вынужден эмигрировать в Швейцарию. Участник II съезда РСДРП (1903). В 1903–1914 гг. примыкал к большевикам, сотрудничал в большевистских журналах «Вестник жизни» и «Просвещение». Участник революционных событий 1905 г. в Москве и в С.-Петербурге. С началом Первой мировой войны – «оборонец». После октября 1917 г. сотрудничал в газете «Новая жизнь», близкой к меньшевикам. Автор работ по экономическим проблемам. В марте 1931 г. осужден на 10 лет ИТЛ по фальсифицированному делу Союзного бюро ЦК РСДРП(м). Повторно осужден в лагере. Умер в заключении. Реабилитирован 13 марта 1991 г.

²⁴ Суд руководствовался тем соображением, что поскольку Франция де-юре признала СССР, не признавший дореволюционных долгов, она лишилась и права арестовывать советское имущество в обеспечение такого рода претензий (Известия. 24.03.1929).

²⁵ Бельгард Сергей Константинович (февраль 1891–29.04.1931). Потомок французских эмигрантов-роялистов, перешедших на российскую военную службу в конце XVIII в. Сын К. К. Бельгарда, штабс-капитана (1895), камергера, управляющего Аничковым дворцом. Двоюродный дядя – А. В. Бельгард (1861–1942) – камергер (1900), действительный статский советник (1904), гофмейстер (1909), сенатор (1912), Лифляндский вице-губернатор (1901–1902), Эстляндский губернатор (1902–1905), начальник Главного управления по делам печати (1903–1912). В 1918 г., после революции, эмигрировал в Германию. В апреле–мае 1919 г. участвовал в формировании частей Белой армии в Германии и Прибалтике. Автор воспоминаний.

Родился в С.-Петербурге. Окончил Императорское училище правоведения. До декабря 1912 г. управляющий делами местного хозяйства Министер-

ства внутренних дел. С декабря 1912 г. на службе в Кредитной канцелярии Министерства финансов. Выезжал в длительные командировки за границу. В октябре 1917 г. принимал участие в забастовке госслужащих, в марте 1918 г. возобновил работу в Кредитной канцелярии, в конце 1918 г. был назначен управляющим делами Главного комитета по ликвидации аннулированных госзаймов, в марте 1920 г. – представитель НКФина в заграничной делегации, возглавляемой Л. Б. Красиным. По возвращению в 1922 г. вновь командирован на Гаагскую мирную конференцию, эксперт по финансовым вопросам. Участвовал в работе англо-советской конференции в 1924 г. С осени 1922 до июня 1929 г. – состоял в должности помощника заведующего иностранным отделом (ИНО) Госбанка. С февраля 1926 по март 1929 г. – исполнял обязанности представителя Госбанка в Лондоне. На момент ареста – директор Правления Госбанка. Арестован в ночь с 22 на 23 августа 1930 г. По делу о «контрреволюционной меньшевистской вредительской организации в Госбанке СССР» приговорен к расстрелу. Расстрелян 29.04.1931 г. Место захоронения Ваганьковское кладбище (Москва). Реабилитирован 10 октября 1961 г.

²⁶ ЦА ФСБ России. Д. Р-27952. Т. 3. Л. 47–47 об.

²⁷ Там же. Л. 98 об. –102.

²⁸ Москва – Вашингтон: политика и дипломатия Кремля, 1921–1941: Сб. док.: в 3 т. Т. 1: 1921–1928. М., 2009. С. 545 (далее: Москва – Вашингтон).

²⁹ Амторг (Amtorg Trading Corporation) – американское акционерное общество, учрежденное в Нью-Йорке в 1924 г. для обеспечения экспортно-импортных операций между СССР и США.

³⁰ Брон Саул Григорьевич (1887–21.04.1938). Родился в Одессе, образование – высшее, член ВКП(б). Директор-распорядитель «Экспортхлеба», затем сотрудник НКВТ СССР, Председатель правления Амторга. В 1930 г. член коллегии НКВТ, в 1933 г. председатель Всесоюзной торговой палаты. Последняя должность перед арестом – зам. зав. ОГИЗом. Арестован 25 октября 1937 г. Приговорен Военной Коллегией Верховного Суда СССР 21 апреля 1938 г. по обвинению в участии в контрреволюционной террористической организации к высшей мере наказания. В тот же день расстрелян. Место захоронения – Московская обл., Коммунарка. Реабилитирован в апреле 1956 г.

³¹ Москва – Вашингтон. Т. 1. С. 555–560.

³² Сквирский Борис Евсеевич (1887–1941). Родился в Одессе, образование среднее, член ВКП(б) (ранее состоял в партии эсеров). В 1920 г. зам. министра иностранных дел ДВР, в 1921–1922 гг. член торговой делегации ДВР в США, в 1922–1923 гг. – неофициальный представитель ДВР, затем СССР в США, в 1923–1933 гг. дипломатический агент НКВД СССР в США, в 1933–1936 гг. советник полпредства СССР в США, позже – полномочный представитель СССР в Афганистане, на момент ареста управляющий трестом «Мединструмент». Арестован 15 июля 1938 г. Приговорен 8 июля 1941 г. к высшей мере наказания и 30 июля 1941 г. расстрелян. Место захоронения – Московская обл., Коммунарка. Реабилитирован в ноябре 1955 г.

³³ Москва – Вашингтон. Т. 1. С. 545–550.

³⁴ Олдс Роберт (1875–1932) – член Республиканской партии США, в 1925–1927 гг. помощник госсекретаря США.

³⁵ Лебланк – вице-президент «Эквитейбл Траст Компани».

³⁶ Гуревич Моисей Григорьевич (?–?) – в 1925–1927 гг. зав. иностранным отделом ГЭУ ВСНХ, член Главконцесскома при СНК СССР, в 1928–1929 гг. – зам. председателя правления Амторга, с 1931 г. торгпред во Франции.

³⁷ Юнг Оуэн (1874–1962) – директор корпорации «Дженерал электрик», президент Американской корпорации радиовещания.

³⁸ Файнберг Абрам Исаакович (1892–1957). Родился в Лондоне в семье портного. Участвовал в революционном движении, один из организаторов английской компартии. В 1922 г. эмигрировал в Советскую Россию. Директор иностранного отдела Госбанка, представитель Госбанка в США, позже член Правления Внешторгбанка, ответственный редактор Совинформбюро, ответственный редактор издательства литературы на иностранных языках, ведущий переводчик журнала «Новое время».

³⁹ ЦА ФСБ России. Д. Р-27952. Т. 3. Л. 98 об. –99.

⁴⁰ Москва – Вашингтон. Т. 1. С. 546.

⁴¹ М.В. Барышников (см. сноску № 53) называет цифру убытков Госбанка СССР по переправке золота и судебному процессу – 600 тыс. рублей золотом. ЦА ФСБ России. Р-8576. Л. 43-44об.

⁴² Москва – Вашингтон. Т. 1. С. 552–553.

⁴³ Сабанин Андрей Владимирович (22.05.1887–22.08.1938) – юрист и дипломатический работник. Родился в Петергофе. Окончил С.-Петербургский университет. С 1910 г. работал в Министерстве иностранных дел (делопроизводитель 2-го департамента, с 1917 г. – старший делопроизводитель). С 1920 г. – заведующий экономико-правовым отделом НКВД СССР. Участвовал в дипломатических переговорах и международных конференциях, готовил проекты договоров. Арестован 21 сентября 1937 г. По обвинению в шпионаже расстрелян 22 августа 1938 г. Место захоронения – Московская область, Коммунарка. Реабилитирован в августе 1955 г.

⁴⁴ Вормс Альфонс Эрнестович (19.11.1868–23.03.1939) – видный российский юрист, специалист по земельному и финансовому праву, преподаватель и общественный деятель. Из семьи прибалтийских немцев. Окончил юридический факультет Московского университета (1890). До 1893 г. служил в Рижском окружном суде. Позже вернулся в университет для подготовки к экзамену на ученую степень магистра, одновременно поступил в адвокатуру. Слушал курсы в заграничных университетах (Париж, Рим, Берлин). Преподавал в Константиновском межевом институте, на юридическом факультете Московского университета, в С.-Петербургском политехническом институте, Императорском училище правоведения и др. С сентября 1906 г. приват-доцент юридического факультета Московского университета. В январе 1911 г. в группе других преподавателей вышел в отставку в знак протеста против реакционной политики министра просвещения Л. А. Кассо. Занимался преподавательской деятельностью и адвокатской практикой, активно сотрудничал в специальных юридических изданиях, газете «Русские ведомости» (главным образом по вопросам крестьянского права) и др. Много времени уделял общественной работе. В годы Первой мировой войны работал в Московском военно-промышленном комитете, участвовал в работе Перво-

го всероссийского торгово-промышленного съезда (март 1917) и Государственного совещания (август 1917). Осенью 1917 г. возвратился в Московский университет, в 1918–1925 гг. профессор кафедры гражданского права и гражданского судопроизводства, затем кафедры частного права факультета общественных наук. С 1925 по 1928 г. – сверхштатный профессор факультета советского права. Читал, в том числе, и курс по банковскому праву. Действительный член НИИ теории и истории права при факультете общественных наук МГУ (1922–1926), председатель Бюро научной консультации экономического управления НКВД, консультант ряда союзных наркоматов, трестов и других учреждений, включая Внешторгбанк и Госбанк СССР. До 1930 г. состоял членом коллегии защитников, один из адвокатов на «Шахтинском процессе» (1928). После ухода из МГУ консультант иностранных концессий и консульского отдела посольства Германии. Арестован 4 ноября 1936 г. В мае 1937 г. приговорен к трем годам лишения свободы. 2 октября 1938 г. привлечен к новому следствию и этапирован в Москву. Скончался в больнице Бутырской тюрьмы. Реабилитирован в 1990 г.

⁴⁵ Каценеленбаум Захарий Соломонович (Залман Шлиомович) (1885–1960) – экономист, специалист в области денежного обращения, профессор (1919). Окончил экономическое отделение юридического факультета Московского университета (1909). Примыкал к партии конституционных демократов (кадетов). С 1909 г. бухгалтер Петербургского международного банка, в 1911–1917 гг. помощник директора товарного отдела Азовско-Донского коммерческого банка; одновременно преподаватель Московского коммерческого института. С марта 1917 г. на преподавательской работе в Московском университете. С октября 1921 г. член Правления Госбанка РСФСР, активный участник проведения денежной реформы 1922–1924 гг. Арестован 17.09.30 г. По делу о «контрреволюционной меньшевистской вредительской организации в Госбанке СССР» приговорен к 5 годам ИТЛ. Для отбытия наказания направлен в Вишлаг ОГПУ. После пересмотра приговора в декабре 1931 г. срок сокращен на 1 год. 2.09.32 г. заключение в ИТЛ заменено высылкой на оставшийся срок в Западную Сибирь, куда он и был перенаправлен после снятия с этапа, следующего в Дальлаг. В 1933 г. переведен на работу в Москву (зам. начальника финансового отдела Московского управления Дальстроя). В 1939–1946 гг. профессор Института цветных металлов и золота, Всесоюзного заочного финансового института, с 1945 г. сотрудник Научно-исследовательского финансового института при НКФ СССР и профессор Московского финансового института. В период кампании борьбы с «космополитизмом» (1948) уволен. С 1955 г. профессор Московского государственного экономического института. Реабилитирован 3 октября 1957 г.

⁴⁶ Лунц Лазарь Адольфович (17.01.1892–18.12.1979) – советский юрист, специалист в области гражданского и финансового права. После окончания гимназии с золотой медалью в 1911 г. поступил на юридический факультет Московского университета. По окончании (1916) оставлен для приготовления к профессорскому званию по кафедре римского права. В 1920-е гг. на работе в Наркомате торговли и промышленности РСФСР, затем в Наркомфине (до 1941). Преподавал на факультете общественных наук МГУ (1920–1924), факультете особого назначения Госбанка СССР, Наркомфина СССР

и Наркоминдела СССР (1932–1937), во Всесоюзном институте юридических наук (1939–1979), Академии внешней торговли (1945), Институте внешней торговли (1946–1948), Институте международных отношений (1949–1953), Высшей дипломатической школе (1954–1966). Кандидат юридических наук (1940), доктор юридических наук, профессор (1947), «Заслуженный деятель науки РСФСР» (1967). За написание трехтомного «Курса международного частного права» был удостоен Государственной премии СССР за 1970 г.

⁴⁷ Плоткин Марк Абрамович (1895–1941) – советский юрист. Родился в Гомеле. Образование высшее. Член ВКП(б). В 1937–1939 гг. заведующий правовым отделом НКВД СССР. Арестован 26.05.1939 г. Осужден по обвинению в шпионаже 08.07.1941 г. Расстрелян 28.07.1941 г. Место захоронения – Московская обл., Коммунарка. Реабилитирован 09.05.1956 г.

⁴⁸ Красин Леонид Борисович (3.7.1870–24.11.1926) – советский государственный и партийный деятель, дипломат. Сын чиновника. Закончил Харьковский технологический институт (1890). В 1890 г. вступил в РСДРП, большевик. Неоднократно подвергался арестам. Работал инженером-электриком в Баку (1900–1904), Орехово-Зуеве (1904–1905), Петербурге (1905–1907). В 1903–1907 член, в 1907–1912 гг. кандидат в члены ЦК РСДРП, руководитель боевой технической группы при ЦК (1905–1907). С 1908 г. в эмиграции. В 1912 г. отошел от революционной деятельности, работал в фирме «Сименс и Шуккерт» (С.-Петербург). В декабре 1917 – марте 1918 г. член советской делегации на мирных переговорах в Брест-Литовске. С марта 1918 г. в Наркомате иностранных дел. В августе 1918 – марте 1920 г. член Президиума ВСНХ. С августа 1918 г. нарком торговли и промышленности РСФСР и председатель Чрезвычайной комиссии по снабжению Красной Армии. С марта 1919 по март 1920 г. нарком путей сообщения РСФСР, член Комиссии по перевозкам Реввоенсовета Республики. В 1920–1923 гг. нарком внешней торговли. Одновременно в 1920–1923 гг. полпред и торгпред в Великобритании. С 18.11.1925 г. зам. наркома внешней и внутренней торговли СССР. Одновременно с 1924 г. полпред во Франции, с 1925 – вновь в Великобритании.

⁴⁹ Москва – Вашингтон. Т. 1. С. 578.

⁵⁰ Постановление Политбюро ЦК ВКП(б) «О протоколе Госбанка» от 25 февраля 1929 г. // Москва – Вашингтон. Т. 2. С. 28–29.

⁵¹ ГА РФ. Ф. 8341. Оп. 1. Д. 786. Д. 90. Выражая свое «особое мнение», Г. Л. Пятаков записал: «Коробкова можно и должно использовать на работе в Госбанке» (Там же. Л. 90 об.).

⁵² Ржевская Е. М. За плечами XX век. М., 2011. С. 98.

⁵³ Еще раз сюжет о «золотой операции» был поднят в период «большого террора», когда были арестованы, в том числе, и многие руководящие работники Госбанка СССР. Так, в показаниях бывшего члена Правления Госбанка СССР М. В. Барышникова от 25 сентября 1937 г. история с вывозом партии золота в США получила следующую интерпретацию (текст источника оставлен без изменений): «О вредительстве по линии иностранных операций Госбанка мне известно следующее: Аркус и Коробков во вредительских целях провели отpravку золота в Америку, на сумму около 6 миллионов долларов. Отpravку этого золота Аркус и Коробков провели путем обмана правитель-

ства, под предлогом необходимости расширения кредитных связей с главнейшими американскими банками, через «Чейз нэшнл-бэнк» и «Эквитейбл-траст», заверяя правительство, что эти банки заинтересованы в покупке советского золота и тем самым достигнем получения у них необеспеченных кредитов. В действительности же Американские банки этого не предлагали, так как советского золота они не могли сдать в Федеральный резервный банк Америки. Золото было отправлено в 1929 году из Берлина в Америку в адрес указанных банков с умышленно поставленным на нем советским клеймом, что послужило причиной наложения на него ареста со стороны банка Франции» (Архивно-следственное дело М. А. Лаврова. ЦА ФСБ России. Р-4893 Л. 35–36). Ко времени получения этих показаний 1-й зам. председателя Госбанка Г. М. Аркус был уже расстрелян, а В. С. Коробков по отбытии лагерного срока работал вне госбанковской системы, состоя на службе в финорганах ГУЛАГа на Дальнем Востоке. Это обстоятельство, очевидно, и стало причиной того, что следствие, разрабатывающее линию госбанковского вредительства в 1935–1937 гг., не воспользовалось этим «криминальным» сюжетом для повторного ареста второго фигуранта этой истории.

Российские и советские банки в странах Среднего и Дальнего Востока, 1890–1920-е гг.: трансформация имперских традиций¹

Аннотация: Данная статья посвящена трансформации практики экономической экспансии Российской империи в деятельности заграничных банковских учреждений СССР в странах Среднего и Дальнего Востока в 1920-е гг., связанных с Госбанком СССР и Внешторгбанком СССР.

В экспансии Российской империи в Азию участвовали специальные, имперские банки. Это были банки под контролем правительства, со значительно более свободным уставом по сравнению с частными банками, чтобы легче было адаптироваться к условиям другой страны или к запросам российского правительства.

После Октябрьской революции произошел формальный отказ от имперской политики, включая имперские практики банковского дела. В то же время в 1920-е гг. Советская Россия основывает сеть заграничных банков в Азии, во многом совпадающую с дореволюционной банковской сетью. Прослеживается явная попытка вернуть утраченные экономические позиции, однако на этот раз идея внешней экономической экспансии развивалась в рамках советской идеологии.

Работа написана по материалам архива Внешторгбанка СССР за 1920-е гг. в Российском государственном архиве экономики (РГАЭ).

Ключевые слова: банки Российской империи, советские заграничные банки 1920-х гг., колониальные банки, империализм, Средний и Дальний Восток.

Введение

Данная статья посвящена трансформации практики экономической экспансии Российской империи в деятельности заграничных банковских учреждений СССР в странах Среднего и Дальнего Востока в 1920-е гг.

* Саломатина Софья Александровна – кандидат исторических наук (Исторический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова).

В самом общем виде деятельность европейских банков в странах Азии являлась частью экономической экспансии крупных держав XIX – первой половины XX в., которая в свою очередь являлась частью имперской политики, при помощи которой державы навязывали неравные отношения территориям, которые рассматривали в качестве зоны своего влияния. Из обширной современной дискуссии о роли имперской политики во всемирной истории XIX–XX вв. для целей данной работы важно выделить банковскую экспансию, которая выражалась в том, что банковская система метрополии распространялась на экономически менее развитую и часто зависимую территорию, чтобы обслуживать политические и экономические интересы метрополии. Банки такого типа принято называть колониальными, если речь идет об экспансии в колонии, или имперскими, если речь идет об экспансии на формально независимые территории, хотя четкого разграничения этих терминов в научной литературе нет. Термин «имперский» пока не закрепился, но он подходит для банков такого типа в Российской империи и поэтому используется в данной работе².

Накануне Первой мировой войны Россия была одной из империй, зона интересов которой, помимо прочего, включала все государства вдоль ее азиатской границы, но прежде всего Персию и страны Дальнего Востока. Почти во всех случаях государственная политика внешней экспансии была подкреплена имперским банком, который являлся ее проводником.

После Октябрьской революции произошел формальный отказ от имперской политики, включая имперские практики банковского дела. В то же время в 1920-е гг. Советская Россия основывает сеть заграничных банков в Азии, во многом совпадающую с дореволюционной банковской сетью. Однако действительно ли новое банковское проникновение в Азию не имело преемственности с дореволюционным периодом? В какой мере практики 1920-х гг. можно соотнести с имперской политикой до революции? Что являлось основой этой практики: имперские амбиции или экономические реалии? Влияли ли местные условия на имперский банк или, наоборот, такой банк мог сам создавать условия для своей деятельности? В какой мере приход имперского банка в экономически более слабую страну мог стать проводником ее модернизации?

В центре внимания исследования находится система советских банковских учреждений в Азии в 1920-е гг., связанная с Госбанком СССР и Внешторгбанком СССР, прежде всего Русско-

Персидская банкирская контора (Русперсбанк), Монгольский торгово-промышленный банк (Монголбанк); Тувинский торгово-промышленный банк (Тувинбанк), Дальневосточный банк (Дальбанк) в Харбине.

Работа написана по материалам архива Внешторгбанка СССР за 1920-е гг. в Российском государственном архиве экономики, потому что в этом банке аккумулировалась информация о деятельности советских банковских учреждений в зарубежной Азии. В центре внимания были три типа документов – общая статистика внешней торговли СССР со странами Азии, статистика кредитных операций советских банков на этом направлении, финансовая отчетность банков и материалы, посвященные анализу азиатских рынков. Использовалась также опубликованная отчетность Внешторгбанка СССР. Для сравнения привлечены некоторые опубликованные и архивные материалы о дореволюционных банках, действовавших в Азии (Учетно-ссудный банк Персии, Русско-Китайский банк и Русско-Азиатский банк).

Изучение советской банковской системы находится пока в самой начальной стадии. Отчасти это связано с тем, что эта система рассматривается как неклассическая, в основе которой не лежит коммерческий кредит, и которая не связана с рынками капитала. С другой стороны, основные усилия в изучении советской экономической истории были сосредоточены на попытке понять, как в целом функционировала командная экономика, а финансовые вопросы пока остались в стороне.

В результате в настоящее время основным жанром советской банковской истории является юбилейное издание. В частности, в 1999 г. вышло издание, посвященное истории Внешэкономбанка, современного преемника Внешторгбанка СССР (авторы текста Ю. П. Голицын и А. Г. Саркисянц)³. Данная работа написана по архивным документам, однако советские банки в Азии являются в ней второстепенным сюжетом. В 2011 г. Н. И. Кротов опубликовал книгу к юбилею Московского народного банка, в которой есть раздел о советских заграничных банках на Дальнем Востоке в 1920-е гг., однако, видимо, жанр издания обусловил отсутствие в нем научного справочного аппарата⁴.

Первым опытом сравнительного изучения финансовой отчетности дореволюционных и советских банков, действовавших на Дальнем Востоке, является статья К. Яго, вышедшая в 2010 г.⁵, в которой банки рассматриваются не в политическом аспекте, а в

экономическом. Данное исследование находится в рамках данного подхода.

В то же время данная статья является попыткой усилить архивную компоненту в изучении советских банков эпохи нэпа, когда коммерческий кредит еще сохранялся, и богатые традиции изучения дореволюционных банков могут быть в некоторой степени задействованы для изучения темы.

Кроме введения и заключения, данная статья включает пять частей. Сначала анализируется практика банковской экспансии дореволюционной России. Далее все разделы посвящены 1920-м гг.: дается краткий очерк советской банковской системы; описывается система международных банковских операций СССР; приводятся данные о советском экспорте в Азию и импорте из Азии; анализируется деятельность Русско-Азиатского банка и советских заграничных банков в Азии в 1920-е гг. Таким образом, в работе делается попытка найти подходы к изучению не только проблемы внешней банковской экспансии, но и советской банковской системы в целом.

Банковская экспансия Российской империи, 1890–1917 гг.

В изучении российских имперских банков существует давняя традиция, основанная на исследовании архивных документов. Эти банки изучались в первую очередь в связи с имперской политикой России в Персии, Китае, Монголии. В центре внимания исследователей были прежде всего вопросы собственности и контроля над этими банками (соотношение частного и государственного, российского и иностранного влияния), детали переговоров о займах правительствам азиатских стран, о получении и эксплуатации концессий⁶. В то же время эти банки намного меньше изучены как бизнес, т. е. с экономической точки зрения. В 2012 г. вышла статья К. Яго, анализирующая коммерческие операции Русско-Китайского банка в региональном аспекте⁷. В работе Б. В. Аманьича есть разделы, посвященные экономическим условиям деятельности Учетно-ссудного банка Персии⁸. Краткий общий обзор деятельности российских банков в Китае есть в работе Ji Zhaojin⁹. В целом накопленные знания дают возможность делать обобщения о деятельности российских имперских банков и ставить но-

вые проблемы, касающиеся в первую очередь их коммерческой деятельности.

Основные факты в истории российских имперских банков. В конце XIX – начале XX в. Российская империя соперничала с Великобританией за Персию, с Японией за Маньчжурию и Корею, имела фактории в Китае, а также оформила не признанные другими государствами протектораты над северными территориями Китая – Монголией и Урянхайским краем (современная Тува). Для проведения государственной политики, как правило, создавался банк. Российские имперские банки начали учреждаться в 1890-х гг., т. е. в эпоху министра финансов С. Ю. Витте.

В Китае в 1896–1909 гг. действовал Русско-Китайский банк, с 1910 г. его функции перешли к его наследнику – Русско-Азиатскому банку (1910–1917/1926). Благодаря этим банкам российский бизнес имел стабильный выход в Китай, Японию, Индию.

Корею Россия уступила Японии еще в конце 1890-х гг., поэтому проект Русско-Корейского банка (1897–1901) фактически не удалось провести в жизнь¹⁰.

Ситуация в протекторатах – Монголии и Урянхайском крае – требовала создания современных финансовых институтов. Для этих целей в Монголии был создан Монгольский банк (1914–1918), не успевший реально развернуть свою работу из-за войны и революции в России¹¹.

В Персии в начале 1890-х гг. пытался закрепиться частный Московский международный торговый банк, входивший в группу семейства Поляковых. Отделение банка было открыто в 1892 г. и действовало не без успеха¹², но постепенно персидское направление полностью перешло в ведение государственного Учетно-ссудного банка Персии (1891–1921), который, по мнению исследователей, проигрывал в конкурентной борьбе за займы и концессии британскому Имперскому банку Персии (Шахиншахскому банку)¹³. В то же время русский экспорт и импорт в Персии превышал английский¹⁴. Таким образом, наблюдается несоответствие политических и экономических итогов экспансии на персидском направлении, заслуживающее дальнейшей разработки.

Стоит также упомянуть пока неизученное Стамбульское (Константинопольское) отделение крупного частного Русского банка для внешней торговли, которое, очевидно, обслуживало южное направление российской внешней торговли.

О результатах внешней экспансии Российской империи стоит рассуждать применительно к двум контрольным точкам: накануне Первой мировой войны и после ее окончания. Это будут две очень разные картины. К 1914 г. Россия имела определенные экономические позиции вдоль своих азиатских границ. Однако Первая мировая война решительным образом изменила положение дел. Прекратилась российская торговля с азиатскими странами. Все проекты азиатской экспансии оказались замороженными. Рубль за границей обесценился, так же как и местные валюты. Зарубежные отделения и банки оказались оторванными от России, начали терять активы, имущество, сотрудников. К окончанию войны все эти учреждения находились в кризисном состоянии, а все имперские завоевания России были потеряны.

Модель российского имперского банка. В чем была разница между российскими имперскими банками и зарубежными отделениями российских частных банков? Частный банк выходил на иностранный рынок с чисто коммерческими целями, в первую очередь для обслуживания расчетов отечественных предпринимателей с конкретным иностранным финансовым центром. Одновременно зарубежное отделение банка могло воспользоваться возможностями местного финансового рынка для получения прибыли.

Имперские банки также должны были проводить платежи между Россией и азиатскими финансовыми центрами и заниматься по мере возможностей местными коммерческими операциями. Однако, в отличие от частных банков, эти банки создавались российским правительством в первую очередь для реализации политических целей, которым были подчинены экономические задачи. Имперский банк должен был оперативно реагировать на запросы государства, поэтому его отличали две главные особенности.

Во-первых, имперские банки были в разных формах подконтрольны правительству и только Русско-Азиатский банк был полноценным частным институтом, хотя и тесно взаимодействовавшим с государством. Правления банков располагались в Петербурге, а в странах Азии их возглавляли чиновники, которые были больше дипломатами, чем финансистами.

Подчинение имперских банков государству давало возможность поручать этим банкам проекты, коммерческая выгода которых представлялась сомнительной частному бизнесу, к которому российское государство в целом относилось с недоверием. Можно привести характерный пример на эту тему из работы

С. Г. Беляева: в 1910-е гг. Министерство финансов попыталось вернуть Русско-Азиатский банк в Монголию, где ранее понес большие убытки Русско-Китайский банк из-за неудачи русской концессии Золотопромышленного общества «Монголор» и из-за невозвратов ссуд монгольскими князьями. Русско-Азиатский банк отказался от предложения, не видя в этом коммерческой выгоды, и предпочел остаться в тех областях Китая, где бизнес уже был налажен. Модернизационными проектами в Монголии занялось российское Министерство финансов, разработало проект Монгольского банка, но не решилось передать его для реализации частному Сибирскому торговому банку, который был согласен начать бизнес в Монголии на свой страх и риск. Однако у самого правительства не хватило сил на этот проект в военный период¹⁵.

Во-вторых, имперские банки, как правило, действовали на основании существенно более свободного устава по сравнению с частными российскими банками. Для них были прописаны менее жесткие требования к ликвидности, обеспеченности и срокам выдаваемых кредитов, они имели право эмиссии собственных банкнот и чеканки местной монеты, право покупки иностранных ценных бумаг и неограниченное право покупки негосударственных ценных бумаг (т. е. бумаг неясной категории надежности), право получать платежи по податям, проводить операции, имеющие отношения к местному казначейству, право получения и эксплуатации концессий, а также право торговли за свой счет и транспортировки товаров.

Такой банк использовался правительством для экономической экспансии, т. е. являлся частью системы неравных отношений, выстраиваемых Россией с азиатскими странами, на которые она стремилась распространить свое влияние.

Важно отметить, что для сопредельных с Россией стран были характерны многовековые традиции государственности, а потому напрямую доминировать или насаждать европейские институты там было невозможно. К тому же местное население имело свой стандарт потребления и не очень нуждалось в российских товарах. Россия должна была формировать в этих странах рынок своей продукции, а при закупках местных товаров расплачиваться золотом или серебром¹⁶. Торговые отношения постепенно формировали собственную инфраструктуру, включавшую торговые представительства, склады, систему посредников, поселения торговцев.

Российское правительство вело дипломатическую борьбу за займы местным правительствам, за концессии на строительство и

эксплуатацию предприятий транспорта, связи, добывающей промышленности, за право участия в контроле над местной денежной, налоговой и таможенными системами, за завоевание местного товарного рынка. Российское правительство добивалось также других привилегий, включая выгодные для России договоры в области внешней торговли, таможенных и транспортных тарифов.

Имперский банк в первую очередь обслуживал займы местного правительства и мог выступать в виде прямого торгового посредника и управляющей структуры на концессиях и при торговой инфраструктуре. Например, на Русско-Китайский банк легли обязанности по финансированию строительства и эксплуатации Китайской Восточной железной дороги (КВЖД), затем эта обязанность перешла к Русско-Азиатскому банку. Учетно-ссудный банк Персии контролировал сооружение и эксплуатацию Энзели-Тегеранской шоссейной дороги, в годы Первой мировой войны участвовал в финансировании строительства Тебризской железной дороги (1913–1916). Перечень таких проектов можно было бы продолжить.

Российские имперские банки в экономическом аспекте. Российские имперские банки изучены, главным образом, с политической точки зрения, как уже было сказано ранее, и их чисто коммерческая часть пока недооценена и нуждается в дальнейшем изучении. Попробуем в самом общем виде определить размеры этих бизнес-проектов.

Русско-Китайский и Русско-Азиатский банки регулярно публиковали отчетность, как того требовали законы Российской империи. Объем бизнеса Учетно-ссудного банка Персии труднее поддается оценке, потому что банк имел особый юридический статус и не обязан был публиковать отчетность. Архив банка в Российском государственном историческом архиве (РГИА) содержит много финансовой статистики, однако она совсем не изучена. В таблице 1 сделана первая попытка сопоставить данные по Учетно-ссудному банку Персии с другими банками. Проблема в том, что при работе со статистикой трех банков мы сталкиваемся с тремя типами сведения итогового баланса, которые, помимо прочего, отличаются принципами работы со счетом операций правления с отделениями, который помещался в баланс не остатком, как другие счета, а оборотом одновременно в актив и в пассив, т. е., с точки зрения статистики, это был двойной счет, однако этот прием являлся стандартным способом учета операций между правлением и региональными подразделениями. Эта разница отмечена в примечаниях к таблице 1.

Российские имперские банки и Русско-Азиатский банк, тыс. руб.

| | Дата баланса | Число отделений и агентств | | Активы | |
|----------------------------|-----------------|----------------------------|--------|----------------------|----------------------|
| | | Всего | в Азии | Всего | за рубежом |
| Учетно-ссудный банк Персии | 01.01.1912 | 22 | 14 | 68 424 ¹ | 28 825 ⁴ |
| Русско-Китайский банк | 01.01.1906 | 38 | 15 | 323 717 ² | 161 083 ⁵ |
| Русско-Азиатский банк | 01.01.1914 | 87 | 10 | 828 741 ³ | 149 283 ⁶ |

Примечания:

¹ Исключая счет правления с отделениями 36 512 тыс. руб.

² Включая счет правления с отделениями и капиталы отделений 91 966 тыс. руб.

³ Включая счет правления с отделениями 82 969 тыс. руб.

⁴ В Персии.

⁵ Париж и Азия.

⁶ Лондон, Париж и Азия.

Источники: Учетно-ссудный банк Персии, рассчитано по: РГИА. Ф. 600. Оп. 9. Д. 1230. Л. 36 об–37. Филиальная сеть на 1.07.1913: Акционерно-паевые предприятия России по официальным данным. М., 1913. С. 479; Русско-Китайский банк: Отчет по операциям Русско-Китайского банка за 1905 г. СПб., 1906. Подсчеты по филиальной сети сделаны автором при помощи сравнения сведений годовых отчетов, см: Баланс Русско-Китайского банка. 1897–1910 / сост. С. А. Саломатина. М., 2011. URL: http://www.hist.msu.ru/Dynamics/data/12_017.xls; Русско-Азиатский банк: Вестник финансов, промышленности и торговли. Отчеты обязанных публичной отчетностью предприятий. 1914. № 31. С. 1727. Филиальная сеть на 1.07.1913: Акционерно-паевые предприятия России по официальным данным. М., 1913. С. 474–475.

Учетно-ссудный банк Персии в 1912–1914 гг. имел максимальный размер активов за весь период своей истории до начала военной инфляции. По размерам активов он был похож на средний провинциальный акционерный банк, уступавший многофилиальным универсальным банкам Петербурга и Москвы. Его филиальная сеть была разделена между Россией и Северной Персией¹⁷. Проблема адаптации к местным условиям этого банка изучена слабо. В отличие от частных банков, ему были разрешены ломбардные операции, к которым привыкло местное население. Ведущим счетом в балансах банка был счет обмена валюты.

Русско-Китайский банк представлен в таблице максимальным балансом в своей истории на 1 января 1906 г., т. е. по итогам 1905 г. Даже если из его активов вычесть счет отделений с правлением и капиталы отделений, получится цифра баланса в 232 млн

руб., которая превосходит баланс крупнейшего российского акционерного коммерческого банка на 1 января 1906 г. – Волжско-Камского коммерческого банка (202,5 млн руб.)¹⁸.

Крупнейшей статьёй дохода за 1905 г. в банке была прибыль по курсовым (валютным) операциям в иностранных отделениях: 4,45 млн руб. из 12,8 млн руб. валовой прибыли¹⁹. Банк практиковал выдачу некоторых видов ссуд, принятых у местного населения (*chop loans*)²⁰, выпускал собственные банкноты, как и другие банки в этом регионе. Возможности изучения адаптации банка к местным условиям имеются в архиве банка, однако они пока практически не использованы.

Русско-Китайский банк был крупным международным бизнесом в первый период своей истории, затем акцент в его деятельности постепенно начал смещаться на российские отделения в Сибири и Средней Азии²¹. В первые годы филиальная сеть банка делилась на три части: зарубежная дальневосточная с центром в Шанхае, сеть российских отделений в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, а также Парижское отделение. Позже к ним добавилась группа отделений в Средней Азии, вдоль Транссибирской дороги, в Маньчжурии.

Еще более крупным бизнесом был Русско-Азиатский банк. Здесь неизбежно получается повествование в превосходной степени: крупнейший коммерческий банк Российской империи, обширная филиальная сеть, крупнейшая финансово-промышленная группа, включавшая мощную военно-промышленную группу. Банк изучен именно в аспекте взаимоотношений с военной промышленностью, другие направления его работы практически не разработаны²².

Сеть иностранных отделений Русско-Китайского и Русско-Азиатского банков в период расцвета включала, с некоторыми вариациями, отделения в мировых финансовых центрах: Лондоне, Париже, Нью-Йорке, Сан-Франциско, Гонконге, Шанхае, Бомбее, Калькутте, Иокогаме. Такой географический охват указывает на то, что эти банки пытались наладить международную платежную сеть для кредитных учреждений Российской империи²³.

Отдельной малоизученной особенностью российских имперских банков являются их торговые операции. Дело в том, что российским коммерческим банкам была запрещена торговля за свой счет, они могли только кредитовать торговлю или вести комиссионные операции. Для имперских банков, подконтрольных правительству, закладывалась возможность быть прямым торговым

посредником и, минуя частный бизнес, формировать рынок российских товаров за границей или выполнять поручения российского правительства. Статью о собственной торговле сохранил в уставе Русско-Азиатский банк.

Русско-Китайский банк вел торговлю за свой счет, для чего он развивал систему складов, а также содержал собственные баржи во Владивостоке. Однако доля товарных операций все же была незначительной (4,8 млн руб. на 1 января 1906 г.) по сравнению с основной учетно-ссудной группой кредитных операций (90,3 млн руб.)²⁴.

В истории Учетно-ссудного банка Персии есть яркий пример конкуренции государственного имперского банка с российскими частными торгово-промышленными фирмами²⁵. В 1890-е гг. российские текстильные фирмы во главе с Товариществом мануфактур «Эмиль Циндель» (Москва) постепенно начали выходить на персидский рынок. Министерство финансов всячески поощряло их в этом, но затем решило самостоятельно заняться торговыми операциями в Персии через Учетно-ссудный банк, т. е. выступить прямым конкурентом русских фирм и купцов. В первое время собственная торговля банка пошла успешно. Банк расширял собственную торговую инфраструктуру на севере Ирана²⁶.

Когда банк, располагавший большим и дешевым кредитом от правительства, занялся кредитованием персидских купцов, русские частные фирмы начали не выдерживать конкуренции и уходило с рынка, потерпев большие убытки. В связи с этим упоминаются опять же «Эмиль Циндель», а также еще одно крупное текстильное предприятие Московской губернии – Товарищество мануфактур Н. Н. Коншина. Начали рваться хозяйственные связи русских и персидских купцов, налаженные в предыдущее десятилетие. В конце концов банк затоварил рынок и сам потерпел большие убытки²⁷.

Проблема конкуренции государственных и частных институтов в Персии в первой половине 1900-х гг. упоминается в работе Б. В. Ананьича²⁸, однако в данном тексте цитируется более жесткий вариант изложения этой истории, относящийся к 1924 г., т. е. уже к советскому периоду, найденный в архиве Внешторгбанка СССР. Этот интересный сюжет нуждается в верификации количественными данными.

Причины трудностей российских имперских банков. Вопрос о степени успешности азиатских банковских проектов российско-

го правительства пока открыт. В настоящее время доминирует точка зрения, что проблемы Учетно-ссудного банка Персии и Русско-Китайского банка обусловлены политическими и финансовыми трудностями, связанными с Русско-Японской войной и революционными событиями 1905–1907 гг.²⁹ Несомненно, эта позиция заслуживает внимания, потому что ресурсная база Учетно-ссудного банка Персии в значительной степени зависела от государственных средств³⁰, а часть территории деятельности Русско-Китайского банка была какое-то время зоной военных действий и банк участвовал в обслуживании военных расходов российского правительства³¹.

Однако анализ научной литературы и обзор архивов Учетно-ссудного банка Персии и Русско-Китайского банка позволяет сделать вывод, что версия о коммерческих проблемах этих банков нуждается в дальнейшей разработке. Учетно-ссудный банк после 1904 г. попытался вернуться в пределы «нормальной» банковской деятельности: учредил агентства в России и сосредоточился на комиссионной торговле с Персией, предоставляя русским фирмам льготные условия, отказавшись от торговли за свой счет. Однако низкокачественные кредиты, проблемы в адаптации к местным условиям и политические проекты при недостатке ресурсов постоянно были источниками проблем банка и в 1910-е гг.³²

Серьезной проблемой имперских банков были льготные кредиты местным элитам. На этих фактически взятках настаивало Министерство иностранных дел, объясняя их политической необходимостью, и Министерство финансов каждый раз уступало давлению, хотя и у банкиров и у дипломатов было понимание, что степень возврата этих кредитов очень низкая, а политическая выгода не так велика, как хотелось бы. Если банк был подконтролен правительству, то плохо обеспеченные ссуды, видимо, просто выдавались из средств банка. А вот ситуация с частным Русско-Азиатским банком отличалась: политические проекты, видимо, были отделены от бизнеса, и, например, ссуды монгольским князьям в 1910-е гг. выдавались через Пекинское отделение Русско-Азиатского банка из остатков по секретным расходам русской миссии, а не из собственных средств банка³³.

Русско-Китайский банк показал крупные убытки в отчете за 1907 г., т. е. по балансу на 1 января 1908 г. заявлен убыток в 7,2 млн руб., на его покрытие была списана чистая прибыль 3 млн руб., в результате остался чистый убыток в 4,2 млн руб.³⁴ Из заключения ревизионной комиссии по отчету за 1907 г. становится понятно,

что в Китае банк столкнулся с большими неплатежами, связанными как с местной экономической ситуацией, так и с просчетами в работе с местной клиентурой, но общая сумма убытка по китайским отделениям была около 2,27 млн руб., остальные долги, по всей видимости, приходятся на Россию. По российским отделениям было выявлено большое количество чисто управленческих нарушений: неверная оценка кредитоспособности, выход за пределы кредитных лимитов, неблагонадежные кредиты, просроченные долги, нецелевое использование средств и проч.³⁵

Длительные и сложные переговоры о дальнейшей судьбе Русско-Китайского банка закончились в 1910 г. слиянием с Северным банком, фактически являвшимся филиалом французского банка Сосьете Женераль. Так появился Русско-Азиатский банк.

* * *

Подводя итог, можно сказать, что российский имперский банк был «больше чем банк» и «банк, готовый на все». Если в пределах империи правительство стремилось ограничить банковские операции строгими правилами, то за границей оно, наоборот, стремилось всячески от этого уйти, а также возложить на имперский банк дополнительные функции для выполнения специальных поручений Министерства финансов, Министерства иностранных дел и Военного ведомства.

В зарубежной Азии российское правительство постоянно пыталось навязать политическую экспансию вперед экономической, стремилось действовать самостоятельно через государственные институты, испытывая недоверие к частной инициативе, пытаясь подменить частные структуры государственными.

Проблемы российских имперских банков во многом были обусловлены противоречием политических и экономических задач, стоящих перед ними. Займы могли быть нерыночными, концессии убыточными, однако эти проекты поддерживались по политическим соображениям. Другой проблемой банков был менеджмент: сложная задача адаптации к местным условиям возлагалась на чиновников, которые не всегда были на высоте.

Однако весь риск в деятельности имперских банков брало на себя государство, возможности которого превосходили любой частный банк. И этот факт нельзя не учитывать, рассуждая о степени успешности имперских банков.

После крушения Российской империи были утрачены и зоны ее влияния за рубежом, но возобновление внешнеэкономической деятельности Советской России было вопросом недалекого будущего. В какой мере Советская Россия повторит приемы империи, а в какой выстроит новые взаимоотношения на азиатских границах – этой проблеме посвящены следующие разделы работы.

Внешторгбанк СССР как часть советской банковской системы 1920-х гг.

В 1920-х гг. в страны Среднего и Дальнего Востока из России вернулась совершенно другая банковская система, на особенностях которой стоит кратко остановиться.

Советская банковская система начала формироваться практически сразу же после Октябрьской революции 1917 г., хотя в течение предшествующих трех лет банковская система уже была сильно трансформирована факторами военного времени, действие которых сохранялось и после революции. Однако преобразования, начавшиеся в декабре 1917 г., были действительно системными: была введена государственная монополия на банковское дело, все частные банки были национализированы и слиты с Государственным банком, были упразднены ипотечная система и рынок ценных бумаг, аннулирован государственный долг.

К началу 1920 г. банковская система России окончательно погибла, не выдержав трудностей и трансформаций мировой войны, революции, Гражданской войны и политики «военного коммунизма». Символом этого краха стало упразднение Народного банка РСФСР, который к тому моменту занимал место Государственного банка Российской империи.

Следующий период банковской истории, связанный с эпохой нэпа, берет начало в октябре 1921 г. с момента появления нового Государственного банка РСФСР³⁶. Эта банковская система 1920-х гг. была основана на принципах коммерческого кредита при практически полном отсутствии частной собственности. Границей существования нэповской системы является кредитная реформа 1930–1931 гг., которая для банковского сектора стала аналогом политики индустриализации и коллективизации, создав «неклассическую» банковскую систему, основанную на принципах, отличных от коммерческого кредита.

Нэповская банковская система заимствовала дореволюционные формы институтов краткосрочного и мелкого кредита, отказываясь при этом от ипотечных учреждений. Ее структура представлена в таблице 2. На 1 октября 1928 г. половина активов приходилась на Государственный банк СССР. Далее иерархия выстраивалась следующим образом: государственные акционерные торгово-промышленные банки, банки для финансирования кооперативных организаций и городского хозяйства, а также многочисленные сельскохозяйственные кредитные общества и общества взаимного кредита.

Таблица 2

Активы банковской системы по сводному балансу на 1 октября 1928 г.

| | Млн руб. | % |
|---|----------|-----|
| Госбанк СССР | 5933 | 49 |
| Акционерные банки торгового и промышленного кредита | 1920 | 16 |
| Кооперативные банки | 465 | 4 |
| Система коммунальных банков | 1642 | 14 |
| Система сельскохозяйственного кредита | 2062 | 17 |
| Общества взаимного кредита | 41 | 0,3 |
| Всего | 12 063 | 100 |

Источник: Блюм А. А. История кредитных учреждений и современное состояние кредитной системы в СССР. М., 1929. С. 208.

В число акционерных торгово-промышленных банков входили в первую очередь Торгово-промышленный банк СССР (Промбанк), Банк по электрификации СССР (Электробанк), Банк для внешней торговли СССР (Внешторгбанк).

Именно Внешторгбанк отвечал за большую часть контактов с зарубежной Азией, поэтому на истории этого банка стоит остановиться более подробно, к тому же это один из способов составить общее впечатление о банках и внешней торговле периода нэпа.

История Внешторгбанка начинается в августе 1922 г. с учреждения Российского коммерческого банка в качестве концессии «Swenska Ekonomie Aktiebolaget», возглавляемой «красным банкиром» Улофом Ашбергом (1877–1960). Основатель банка был одним из известных авантюристов раннего советского периода, банкир еврейского происхождения из Швеции, глава стокгольмского банка «Ниа Банкен» (Nya Banken). Ашберг симпатизировал социалистам, был близок к влиятельным большевиками, прини-

мал участие в крупных финансовых махинациях, помимо прочего, вывоз из России коллекцию из примерно 250 икон, которая в настоящее время находится в Шведском национальном музее в Стокгольме³⁷.

В марте 1924 г. Российский коммерческий банк был преобразован в экспортный банк для Народного комиссариата внешней торговли (НКВТ) под именем «Банк для внешней торговли СССР». Банк стал участником ведомственного противостояния и конкуренции, в данном случае между НКВТ и Госбанком, что было нередким в советской административной системе³⁸. В 1920-е гг. банк постепенно эволюционировал в сторону все большего подчинения Госбанку и к концу десятилетия фактически стал его отделом³⁹.

На примере Внешторгбанка можно показать особенности советских банков 1920-х гг., для чего необходимо выделить в деятельности банка «классические» и «неклассические» черты, с точки зрения банковского дела в целом.

В таблице 3а и 3б представлен баланс Внешторгбанка на 1 октября 1924 г., который демонстрирует черты классического коммерческого банка: активные операции банка основаны на учете векселей и кредитных счетах под залог товаров. В активе банка присутствуют ценные бумаги, хотя фондового рынка в стране нет. В данном случае банк держит у себя в портфеле акции и паи аффилированных с ним государственных банков и компаний. Структура пассива банка также вполне традиционна и основана на собственных средствах и депозитах.

Таблица 3а

Активы Внешторгбанка СССР на 1 октября 1924 г.

| | Мли руб. | % |
|--|----------|-----|
| Кассовая наличность и собственные текущие счета | 1,65 | 3 |
| Ценные бумаги | 1,66 | 3 |
| Иностранная валюта и векселя на иностранную валюту | 1,13 | 2 |
| Учет векселей | 23,20 | 36 |
| Кредитные счета (онколь) под залог товаров | 13,10 | 20 |
| Счета иностранных корреспондентов (nostro) | 8,61 | 13 |
| Счета российских корреспондентов (nostro) | 1,17 | 2 |
| Счета российских корреспондентов (logo) | 3,81 | 6 |
| Счет правления с отделениями | 6,05 | 9 |
| Итого | | 94 |
| Всего активов | 65,25 | 100 |

Пассивы Внешторгбанка СССР на 1 октября 1924 г.

| | Млн руб. | % |
|---|----------|-----|
| Собственные средства | 18,87 | 29 |
| Депозиты (текущие счета и вклады) | 19,16 | 29 |
| Займы от Министерства финансов | 3,06 | 5 |
| Займы от Госбанка (специальный текущий счет и переучет) | 8,80 | 13 |
| Счета российских корреспондентов (nostro) | 2,41 | 4 |
| Счета российских корреспондентов (logo) | 5,20 | 8 |
| Счет правления с отделениями | 6,45 | 10 |
| Итого | | 98 |
| Всего пассивов | 65,25 | 100 |

Рассчитано по: Банк для внешней торговли СССР. Отчет за 1923–1924 гг. М., 1925. С. 26–27.

Внешторгбанк задумывался как банк внешней торговли, и он смог состояться в этом качестве. В 1925–1926 гг. задолженность внешнеторговых организаций Внешторгбанку составляла 85 % активов по правлению и 55–58 % активов по отделениям банка, в целом примерно 70 %⁴⁰. Среди клиентов по депозитам важную роль играли торгпредства, а 60 % всех депозитов на 1 октября 1924 г. были счета в иностранной валюте⁴¹. В то же время в 1920-е гг. все крупные советские банки, задуманные как отраслевые, в реальности отраслевыми не были. В этот период специализация банка больше зависела не от поставленных перед ним задач, а от клиентуры, которую банку удалось привлечь.

Если же говорить о «неклассических» чертах советской банковской системы, то это прежде всего доминирование государственных структур среди держателей акций и клиентуры, а также обусловленные этим взаимоотношения с другими экономическими агентами.

Например, на 1 октября 1924 г. основными акционерами банка были НКВТ (62 %) и Госбанк (32,6 %). Доступ к кредиту в банке увязывался с владением некоторым количеством акций банка, однако вопрос о том, делает ли этот факт советские банки похожими на общества взаимного кредита, остается дискуссионным, потому что большая часть акций находилась у высших экономических и банковских структур, в данном случае у НКВТ и Госбанка. К концу 1924 г. клиентура также стала почти на 90 % состоять из государственных структур.

В 1927 г. в СССР была проведена банковская реформа, целью которой было установление отраслевого принципа при формировании клиентской базы советских банков. Реформа была не вполне успешной, однако в процессе ее проведения клиентов просто «перераспределили» между ведущими советскими банками, что было бы невозможно в классической банковской системе⁴².

Особой проблемой финансовой системы СССР в 1920-е гг., значительно повлиявшей на банковскую систему, была валютная проблема. В 1922–1924 гг. в Советской России была проведена денежная реформа, в результате которой планировалось создать новый устойчивый рубль. Реформа имела много благоприятных результатов для финансов страны, в первую очередь подавление гиперинфляции, но создать рубль со стабильным курсом на внешних рынках, как в дореволюционный период, не удалось. Более того, уже в конце 1925 г. стало ясно, что удержать курс золотого рубля для внешнеэкономических расчетов не получится, после этого Россия возвращается к жесткому регулированию операций с иностранной валютой, уходящему корнями еще в мероприятия российского правительства времен Первой мировой войны. Цель этих операций заключалась в том, чтобы изымать валютную выручку всех организаций, сосредотачивать ее в Госбанке и централизовано, на самом высоком уровне политической и экономической власти, управлять распределением валюты между организациями. Все крупные российские банки, обслуживавшие внешнюю торговлю, с февраля 1926 г. становятся участниками перераспределения валюты со счетов экспортеров в Госбанк, а затем обратно импортерами по установленным квотам⁴³.

Новые валютные правила и еще ряд преобразований 1926–1927 гг. привели к тому, что в 1927 г. Внешторгбанк фактически перешел под контроль Госбанка⁴⁴.

Таким образом, банковская система эпохи новой экономической политики отличалась, во-первых, полным доминированием государственной собственности; во-вторых, банки не полностью отделены друг от друга, между ними возможно не только перераспределение ресурсов, но и клиентуры по активу; в-третьих, с 1926 г. банки были полностью подчинены в валютных операциях Госбанку. В то же время советская банковская система сохраняет принципы коммерческого кредита, и между банками идет конкуренция за клиентуру, крайне раздражающая руководство страны.

Организация международных банковских операций СССР в 1920-е гг.

Международные операции советских банков были обусловлены, во-первых, государственной монополией внешней торговли, а, во-вторых, принципами валютной централизации, о которых шла речь выше.

Экспортно-импортными операциями в СССР занимались государственные тресты, хотя встречались и концессионные предприятия, но их было незначительное число. Советский трест 1920-х гг. – это объединение предприятий одной отрасли промышленности или торговых предприятий, как правило, на основе хозрасчета. Трест возглавлялся управляющей организацией.

Банковская поддержка экспортно-импортных трестов включала двухуровневую систему кредитных учреждений: во-первых, группа советских банков внутри страны, во-вторых, группа советских банков за рубежом.

За внешнюю торговлю в 1920-е гг. отвечали внутри страны в первую очередь Госбанк, и только затем Внешторгбанк и Промбанк. В незначительной степени этими операциями занимались и другие банки, но сводная ведомственная отчетность по внешнеэкономической деятельности составлялась по этим трем банкам. Главным банком внешней торговли был Госбанк (62–70 % всех операций), затем шел Внешторгбанк (23–35 % операций). Доли трех банков по внешнеэкономической деятельности представлены в таблице 4.

Таблица 4

Распределение кредитования внешней торговли между ведущими банками, %

| Банки | 01.10.1925 | 01.10.1926 | 01.10.1927 |
|--------------|------------|------------|------------|
| Госбанк | 70 | 65 | 62 |
| Внешторгбанк | 23 | 26 | 35 |
| Промбанк | 7 | 9 | 3 |
| Всего | 100 | 100 | 100 |

Рассчитано по: Внешэкономбанк... С. 41.

Связь между банковской системой СССР и мировыми финансами поддерживалась через советские банки за рубежом (загранбанки). Это были полноценные коммерческие банки, основанные

на местном законодательстве, однако их контрольный пакет принадлежал Госбанку или НКВТ, т. е. Внешторгбанку. Подчинение заграничных банков в 1920-е гг. могло меняться от НКВТ к Госбанку. В таблице 5 приводится список советских заграничных банков, действовавших в 1920-е гг. Кроме того, в странах Азии были отделения Внешторгбанка, Дальневосточного банка в Хабаровске (ДВБанка) и банковские отделы при торгпредствах, также отмеченные в таблице 5.

Система заграничных банков и ее функции изучены еще слабо. Эти банки появились в начале 1920-х гг., когда доверие к советской банковской системе за рубежом практически отсутствовало. Видимо, их рассчитывали использовать для прорыва кредитной блокады СССР, однако по мере дипломатического признания и налаживания экономических контактов стало понятно, что Госбанк и Внешторгбанк могут предоставить иностранным партнерам большие гарантии, в силу большего размера и близости к центру принятия решения. На заграничные банки были возложены расчетные функции, операции на международных финансовых рынках, кредитование покупателей советского экспорта, а также задачи по сбору экономической информации⁴⁵.

Распределение обязанностей по кредитованию внешней торговли между Госбанком и Внешторгбанком зависело от распределения между ними клиентов, т. е. экспортно-импортных трестов. Это распределение менялось, и в целом четкой специализации банков по видам товаров не сложилось. По данным, которые есть на сегодняшний день, можно легко объяснить, почему Госбанк преобладал в кредитовании советской внешней торговли. Его клиентами являлись крупнейшие внешнеторговые организации: Экспортхлеб, Сиблестрест, Севзаплес, Фанеротрест, Пушно-сырьевая контора Госторга РСФСР, Резинотрест, Металлоимпорт и др.⁴⁶

До размежевания 1927 г. у Внешторгбанка на первом месте был экспорт пушнины и кожсырья, банк также обслуживал Нефтесиндикат. После реформы 1927 г. Внешторгбанку достались Мясная и Кишечная конторы Госторга РСФСР, Моссельпром, Сольсиндикат, Сахаротрест, госторги союзных республик, «Русская смола» и др.⁴⁷

Оба банка активно занимались кредитованием экспорта фанеры и твердых пород леса, пушнины, льна, а также импортом резины, чая, технического оборудования, технических суков, сельскохозяйственных машин⁴⁸.

Советские банковские учреждения за границей в 1920-е гг.

| | Название | Правление / отделение |
|--------|---|-----------------------|
| Европа | Moscow Narodny Bank, Ltd | Лондон |
| | Arcos Banking Corporation, Ltd | Лондон |
| | Banque Commerciale pour L'Europe du Nord | Париж |
| | Garantie und Kredit Bank fuer den Osten «Garkrebo» | Берлин |
| | Svensk Ekonomiebolaget | Стокгольм |
| | Nordiske Kredit Akcie Selscab «Nord-Credit» | Копенгаген |
| | Sokrabank | Осло |
| Азия | Русско-Персидская банкирская контора (Русперсбанк), | Тегеран |
| | Монгольский торгово-промышленный банк (Монголбанк) | Урга |
| | Тувинский торгово-промышленный банк (Тувинбанк) | Кызыл |
| | Дальневосточный банк в Харбине (Дальбанк) | Харбин |
| | Стамбульское отделение Внешторгбанка | Стамбул |
| | Отделение в Кобэ Дальневосточного банка (ДВБанк) в Хабаровске | Кобэ |
| | Банковские отделы при торгпредствах в Афганистане (Кабул) и Западном Китае (Урумчи, Кашгар, Кульджа, Чугучак) | |

Источник: Составлено автором по разным публикациям.

Также за Внешторгбанком было закреплено большинство экспортно-импортных операций с Азией, прежде всего с Турцией и Персией, а также кредитование смешанных обществ, т. е. компаний с участием иностранного капитала⁴⁹.

Условия, в которых работали советские банки на зарубежных направлениях, претерпели за 1920-е гг. большие изменения: Советская Россия начинала как государство-изгой, однако за следующее десятилетие СССР более или менее встроился в систему международных расчетов. В начале 1920-х гг. операции с советскими клиентами велись за наличный расчет при условии получения большого задатка, затем иностранные компании начали кредитовать советский экспорт в иностранных портах под гарантии Госбанка и Внешторгбанка, а с начала 1930-х гг. расчеты по советскому экспорту полностью перемещаются в СССР и ведутся при помощи аккредитивов, оплачиваемых в Госбанке или Внешторгбанке⁵⁰.

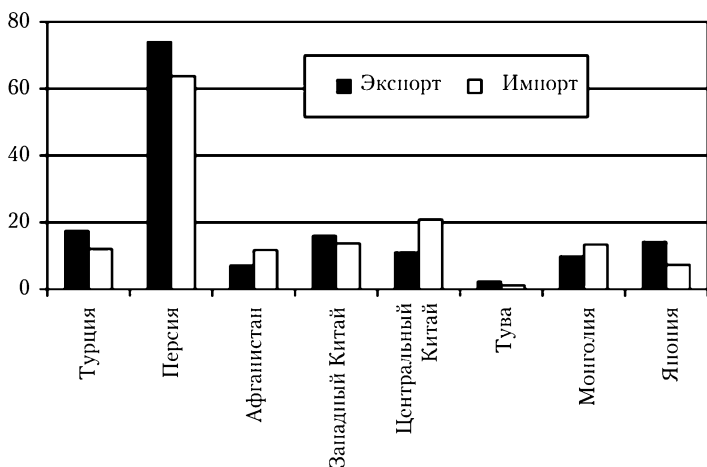
Таким образом, в 1920-е гг. Советский Союз пытался создать систему внешнеэкономической деятельности, при которой его жестко контролируемые банковские учреждения, с одной стороны, смогут стать членами мировой финансовой системы, а с

другой, внутренний денежный оборот будет надежно отделен от нестабильного мирового финансового рынка. Основой экономических контактов была торговля, под которую в первую очередь выстраивалась новая система внешнеэкономических операций. Насколько эта система была успешной, свидетельствует статистика в следующем разделе работы.

Проблема восстановления российского азиатского экспорта и импорта в 1920-е гг.

Советский экспорт и импорт в соседние страны Азии в конце периода нэпа представлен на рисунке 1, для создания которого использована статистика из архива Внешторгбанка. Статистика внешней торговли составлялась в рублях и в тоннах. В данном случае использованы данные в рублевом выражении, потому что из аналитических материалов Внешторгбанка становится понятно, что приоритетом советской экономической политики был активный торговый баланс в денежном выражении. Этой цели в конце 1920-х гг. удалось добиться в торговле с Турцией, Персией, Японией, а также в Западном Китае и Туве. В торговле с Центральным Китаем, Монголией и Афганистаном преобладал импорт.

Рис. 1. Экспорт и импорт в страны Азии за 1928/29 финансовый год, млн руб.



Источник: РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 77. Л. 8–11, 18, 21, 36, 38, 46, 52, 64, 66, 79, 81, 92, 94, 117, 119, 123, 124.

Рис. 2а. Структура экспорта в страны Азии за 1928/29 финансовый год, млн руб.

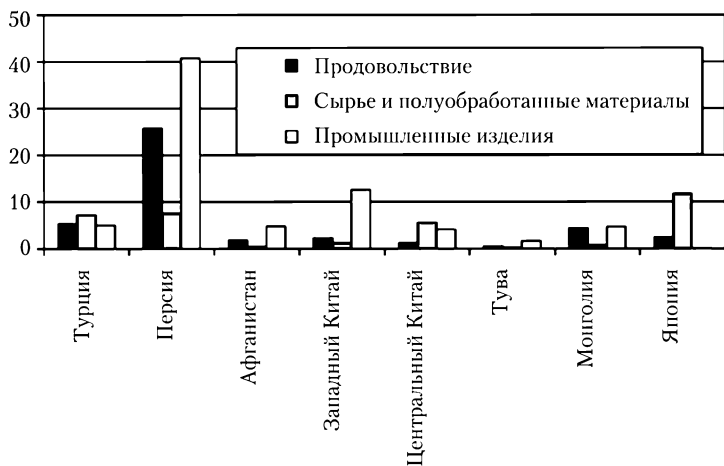
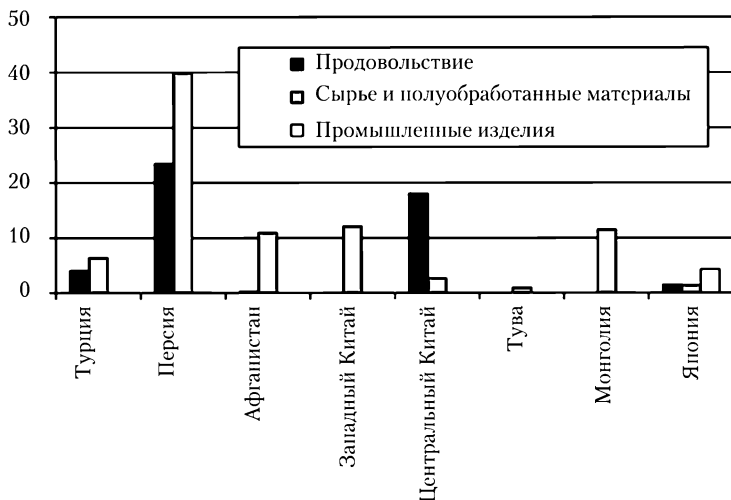


Рис. 2б. Структура импорта из стран Азии за 1928/29 финансовый год, млн руб.



Источник рисунков 2а и 2б: См. источник к рис. 1.

Статистика внешней торговли делилась на четыре категории: продовольствие (жизненные припасы), сырье и полуобработанные материалы, скот, промышленные изделия. Структура советского

экспорта и импорта в страны Азии представлена на рисунках 2а и 2б, причем данные по торговле скотом не приводятся, как несущественные. Из сравнения экспорта и импорта следует, что страны Азии были важны для советского промышленного экспорта, кроме, разумеется, Японии. Примечательно, что советско-персидская торговля занимала в 1920-е гг. доминирующее положение. Персия была главной страной продовольственного и промышленного экспорта в Азию, а также продовольственного и сырьевого импорта в СССР.

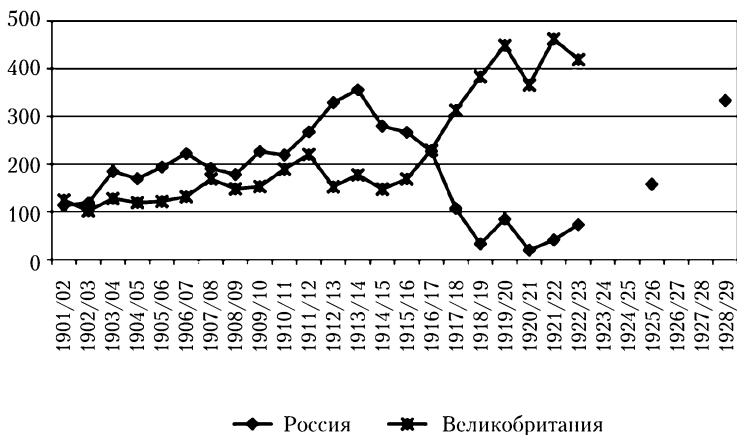
На примере торговли с Персией можно показать процессы эволюции российской внешней торговли в первой трети XX в. в целом. Поскольку процессы по экспорту и импорту были схожими в основных тенденциях, далее внимание уделено только экспорту, результаты этого анализа представлены на рисунке 3.

В архиве Внешторгбанка находится статистический отчет о внешней торговле Персии за период 1901–1923 гг. в персидских кранах. За этот период 80–90 % всего ввоза в Персию приходилось на Россию и Великобританию. К этому графику добавлены данные по экспорту из СССР в Персию за 1925/26 и 1928/29 финансовые годы, переведенные из рублей в краны по фиксированному курсу Русперсбанка в конце 1920-х гг. Однако курсы рубля и крана во второй половине 1920-х гг. были очень нестабильны, курс черного рынка обмена рубля в Персии был на 30–35 % ниже официального. В итоге дополнительные данные на рисунке 3 могут лишь очень приблизительно показать восстановление торговли после периода войн и революций в России.

Рисунок 3 – это иллюстрация факта, что все завоевания Российской империи во внешней торговле были потеряны в период 1914–1921 гг., а на позиции России пришли ее ближайшие конкуренты. Однако примечательно, что в 1920-е гг. российская внешняя торговля начала постепенно возвращаться на прежний уровень.

Однако таких сильных позиций, как в Персии, у России в других странах не было. Из крупных рынков, стоит отметить, что Россия проигрывала конкурентам в Китае, где доминировали Великобритания и Япония (рисунок 4). Великобритания играла важную роль в Афганистане. Рынки Монголии и Тувы были пока еще очень слабыми. Японская конкуренция в Монголии была значительно слабее, чем в Маньчжурии, и у России были шансы здесь закрепиться.

Рис. 3. Ввоз России и Великобритании в Персию за 1901–1923 гг. и дополнительные данные по ввозу СССР за 1925/26 и 1928/29 финансовые годы, млн кранов



Источник: РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 9. Л. 12–14; Д. 77. Л. 8–11, 79, 81.

Рис. 4. Экспорт в Китай в 1912 и 1921 гг., в млн таможенных таэлей



Источник: РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 90. Л. 18.

Российские и советские банки в странах Среднего и Дальнего Востока в 1920-е гг.

Судьба банковских учреждений Российской империи за рубежом после Октябрьской революции была, как правило, печальной. Если за период войны они постепенно дошли до плачевного финансового состояния, то после революции и банковской национализации в России зарубежные отделения оказались еще и в неопределенном юридическом положении. За имущество Российской империи за рубежом (как государственное, так и частное) началась серьезная борьба трех сил: нового советского правительства, прежних владельцев и местных властей. Исход этой борьбы зависел от стечения многих обстоятельств.

Параллельно борьбе за собственность Российской империи за рубежом Советская Россия провозгласила отказ от колониального прошлого и начала формировать новую систему банковских учреждений в Азии. Данный раздел посвящен анализу этой новой системы, а также ее отличий от системы дореволюционного периода.

Материал разделен по трем направлениям внешнеэкономической деятельности: во-первых, дальневосточное направление (Северный и Восточный Китай, Япония), во-вторых, Монголия и Тува, в-третьих, южное направление (Турция, Иран, Афганистан, Западный Китай). В центре внимания коммерческие операции ведущих советских банков на каждом направлении, а также проблема трансформации дореволюционных имперских практик в новых исторических условиях.

Дальний Восток

История российских банков в Северном и Восточном Китае, а также в Японии в 1920-е гг. – это история угасания Русско-Азиатского банка и попытка советских заграничных банков занять его место.

Русско-Азиатский банк после Октябрьской революции, как и все другие частные банки, был национализирован на территории России 14 декабря 1917 г. Однако у него остались отделения за рубежом.

Председатель правления банка А. И. Путилов в конце 1917 г. бежал из России через Сибирь и Китай, в октябре 1918 г. добрался

до Парижа и возглавил Парижский комитет, т. е. остававшуюся во Франции часть управления банка⁵¹.

Под влиянием Путилова существенная часть оставшихся средств банка была инвестирована в надежде на успех белого движения. Есть сведения об инвестициях в торговые компании на Юге России в 1919–1920 гг., т. е. на территориях, контролируемых армией А. И. Деникина, а затем П. Н. Врангеля⁵². Средства от банка получало также белое движение А. В. Колчака в Сибири через правление КВЖД, в котором в тот период состояли и Путилов, и Колчак⁵³. Поражение белого движения означало еще одну после национализации значительную утрату активов банка. После этого отделения в Лондоне и Париже не могли вести полноценные операции⁵⁴.

Китайские отделения, несмотря на тяжелое финансовое положение, смогли удержаться от разорения «благодаря умелым валютным операциям гр. Бляхера, одного из директоров Шанхайской дирекции»⁵⁵. Важной опорой их деятельности оставалась территория проживания русского населения в полосе отчуждения КВЖД с центром в Харбине.

КВЖД оставалась последним крупным активом банка, причем в борьбе за контроль над дорогой банк имел поддержку французского правительства, которая рассматривалась как защита прав французских акционеров. Банк также пытались использовать для поддержки французского участия в интервенции на территории России в 1918–1919 гг., которое, впрочем, было довольно маргинальным по сравнению с другими державами⁵⁶.

К несчастью для Русско-Азиатского банка, в период Гражданской войны претензии на контроль над КВЖД в разной форме предъявило сразу несколько сил: «белое» правительство Колчака и «красное» правительство Российской Федерации, Пекинское правительство Китая и автономное Мукденское правительство во главе с маршалом Чжан Цзолинем; интервенционистские силы (американцы, японцы, англичане и др.)⁵⁷.

20 октября 1920 г. Русско-Азиатский банк смог заключить договор с Пекинским правительством, по которому подтверждались права банка на КВЖД. Однако 31 мая 1924 г. победа оказалась на стороне советской дипломатии, и дорога перешла в совместное управление СССР и Китая, причем в 1924 г. Советская Россия смогла договориться не только с Пекинским правительством, но и с Чжан Цзолинем, реально контролировавшим территории Северо-Восточного Китая. Пакет акций КВЖД, принадлежавший

Русско-Азиатскому банку, был проигнорирован, несмотря на протесты французского правительства⁵⁸.

Потеря КВЖД была еще одним серьезным ударом для банка, потому что означала фактический подрыв клиентской базы в Китае. Этот тезис необходимо пояснить, потому что экономическое значение КВЖД нельзя рассматривать в отрыве от судьбы русского населения, проживавшего в зоне отчуждения дороги. Это была территория с центром в Харбине со своей системой управления, сохранившая уклад жизни Российской империи после Октябрьской революции. К 1917 г. в Северном Китае проживало около 50 тыс. железнодорожников и их семей, а также населения, занятого в торговле и обслуживании русских поселений. После революции и особенно после поражения белого движения в Гражданской войне Харбин становится крупнейшим центром белой эмиграции, причем среди беженцев из России было много кадровых военных⁵⁹.

К 1923 г. белых русских в Китае было около 200 тыс., из которых 165 тыс. было в Харбине, 15 тыс. в Шанхае, а остальные проживали в основном в зоне отчуждения КВЖД. В это время численность русского населения была максимальной, затем бывшие российские подданные постепенно начинают уезжать в другие страны по мере ухудшения политической ситуации в регионе⁶⁰.

По соглашению 1924 г. между СССР и Китаем на дороге могли работать только советские и китайские граждане. В результате часть русских харбинцев приняла советское гражданство. В 1929–1930 гг. из 110 тыс. русских в Маньчжурии (всего в Китае около 125 тыс.) советских было 50 тыс., из которых около 37 тыс. в Харбине. В Шанхае советских граждан было не более 500, остальные – белая эмиграция⁶¹.

Политическая ситуация в Китае в 1920-е гг. была очень тяжелой. В зоне отчуждения КВЖД продолжались бесконечные конфликты между советской и китайской администрацией, белые и красные русские были совершенно непримиримы друг к другу, Япония усиливала свое присутствие в Северо-Восточном Китае, все это сопровождалось нарастающим ухудшением отношений между СССР и Китаем, особенно с 1927 г. после прихода к власти Гомиьдана, разорвавшего отношения с китайскими коммунистами, которых активно поддерживали СССР и Коминтерн.

О судьбе китайских отделений Русско-Азиатского банка в феврале 1926 г. советский Дальбанк в Харбине составил служебную записку в иностранный отдел правления Госбанка. Копия этой

записки находится в архиве Внешторгбанка. При анализе этого текста важно учитывать, что он выражает мнение прямого врага и конкурента Русско-Азиатского банка, занявшего его место в Китае. В записке указывается, что КВЖД была не только главным клиентом Русско-Азиатского банка, но и большинство остальных клиентов было, так или иначе связано с ней. «Банк ценен был для Китая своей связью с Россией и КВЖД, с потерей же этих связей банк потерял и свое значение». Клиентская база двух харбинских отделений банка оказалась подорвана, ранее прибыльные отделения (Тяньцзин, Пекин) «не оправдывают... своего существования», отделения в Западном Китае (Синьдзян) принесли большие убытки, клиентура остальных отделений «также заслуживает мало доверия». В дополнение к этому «к банку предъявлен был ряд исков со стороны иностранных граждан о расчетах за старое время», которые банк проиграл в суде, в результате «банку предстоит ряд очень крупных платежей»⁶².

Цепь событий, приведших к окончательному краху банка, пока недостаточно исследована, известно только, что банк был закрыт 26 сентября 1926 г., потерял при этом 5 млн фунтов на валютных спекуляциях в Париже, на китайских отделениях висел долг 2,69 млн юаней в серебряных долларах, из которых 1,67 приходилось на Шанхайское отделение⁶³.

Советские банки на Дальнем Востоке в 1920-е гг. пытались занять нишу Русско-Азиатского банка. В связи с этим в литературе часто мелькает аббревиатура «Дальбанк». Банк с таким названием упоминается в литературе по истории КВЖД, русской белой эмиграции, деятельности Коминтерна и советской разведки в Китае в 1920-е гг., т. е. в литературе, в которой данный банк не является объектом исследования. На самом деле в этом понятии часто смешиваются два банка: Дальневосточный банк в Хабаровске и Дальневосточный банк в Харбине. Такая ситуация во многом связана с запутанной системой подчинения банков внутри советской банковской системы в 1920-е гг.

Дальневосточный банк в Хабаровске⁶⁴, или Дальбанк в Хабаровске (варианты аббревиатуры именно для этого банка: «ДЭВЭБанк», «ДВБанк»), был основан в Чите 7 марта 1922 г. как «Банк Дальневосточной Республики», т. е. как центральный банк ДВР. Правительству республики принадлежало 55 % акций, остальные были распределены между кооперативами и органами местного самоуправления. После вхождения ДВР в состав

РСФСР с 1923 г. банк стал называться «Дальневосточный банк» и позже был переведен в Хабаровск.

Стоит обратить внимание на служебную записку о Дальбанке в Хабаровске от 26 апреля 1926 г., которую Финансово-кредитный отдел Внешторгбанка СССР подготовил для иностранного отдела правления Госбанка СССР. В записке сказано, что в первые годы работы у банка было отделение в Харбине, однако положение дел на апрель 1926 г. охарактеризовано фразой: «Будучи тесно связан с Дальбанком в Харбине и имея отделение в Кобэ (Япония), Дальбанк финансирует также и экспортно-импортные операции наших дальневосточных хозорганов, работающих в Китае»⁶⁵. Таким образом, вместо Харбинского отделения ДВБанка в Маньчжурии действовал самостоятельный банк. К слову, отделение в Кобэ занималось финансовой поддержкой поставок рыбы и морепродуктов из советского Приморья в Японию⁶⁶.

Важной частью специализации банка были операции с золотом, вот как это излагает записка: «В первые годы своей работы, до открытия филиалов Госбанка, Дальбанк, кроме обычной банковской деятельности, занят был также и регулированием денежного обращения на Дальнем Востоке, в связи с чем широко развил золотоскупочные операции и в течение 1922–23 года был в этих операциях монополистом. В настоящее время золотые операции Дальбанка сильно расширились не только количественно, но и по роду операций и на него возложена задача по финансированию Дальневосточной золотопромышленности в пределах отпущенных ему для этой цели специальных средств»⁶⁷.

Кроме золотых операций, Дальбанк в Хабаровске занимался обычными банковскими операциями, кредитуя местные торговлю и промышленность. На 1 октября 1925 г. основной капитал банка составлял 5 млн руб., баланс – около 40 млн руб., учетно-ссудные операции – 11 млн руб., текущие счета, не считая вклада на золотые операции, – около 8 млн руб.; прибыль за 1925 операционный год – 945 тыс. руб., дивиденд – 12 %. В записке также отмечено, что «на Дальнем Востоке, как Советском, так и зарубежном, банк пользуется вполне заслуженной репутацией солидного кредитного учреждения и гарантии Дальбанка пользуются у иностранцев полным доверием»⁶⁸.

В июле 1930 г. Дальневосточный акционерный банк был реорганизован в Дальневосточный коммунальный банк. В мае 1939 г. банк прекратил свое существование в связи с изменением административно-территориального деления края.

Однако в связи с предметом данного исследования основной интерес представляет другой банк – Дальневосточный банк в Харбине (Дальбанк в Харбине). Банк исследован пока еще очень слабо, он действовал с 1923 г. как советский акционерный заграничный банк на китайском уставе и под китайской юрисдикцией⁶⁹.

В самом общем виде можно сказать, что если ДВБанк наследовал зону деятельности Русско-Азиатского банка на российском Дальнем Востоке и в Японии, то Дальбанк в Харбине – в Северном и Восточном Китае. Филиальная сеть Дальбанка в Харбине ограничивалась 6 отделениями, тогда как у Русско-Азиатского банка их было 11. По сравнению с Русско-Азиатским банком, отделений Дальбанка не было в Западном Китае.

Для исследования любого банка необходимы обобщенные финансовые показатели, которые являются отправной точкой работы. В таблицах 6, 7, 9 представлены результаты расчетов, сделанных по материалам годового баланса Дальбанка в Харбине на 1 января 1927 г. По этим данным, Дальбанк выглядит полноценным коммерческим банком, ресурсы которого на 54 % формировались за счет депозитов, а учетно-ссудная и товарная группа операций составляла 44 %. На отделения приходился 21 % активов (таблица 6). Среди отделений преобладали Шанхай (43 %) и Тяньцзинь (23 %), т. е. отделения в крупнейших финансовых центрах, южнее Маньчжурии. Такая структура филиальной сети указывает, что банк был советским «окном в Китай» (таблица 7).

Каждое отделение вело операции в своей региональной валюте (таблица 7), а сводный баланс банка составлялся в иенах. Однако валютная ситуация в Китае в этот период была еще более сложная, в результате каждая операция банка (как в правлении, так и в отделениях) была разделена по разным валютам. В результате по активу 42 % операций были в иенах и 31 % в американских долларах, по пассиву эти цифры составляли, соответственно, 50 и 20 %. Третьей валютой банка по размеру операций был харбинский доллар (таблица 8). Попытки ввести в обращение червонец были очень ограниченными: видимо, проект рассматривался как заведомо безнадежный.

На банк было возложено финансовое обслуживание КВЖД и клиентуры, связанной с советско-китайской торговлей в Китае. Скорее всего, клиентами банка были также многочисленные советские граждане в Китае. Известно, что банк занимался распространением советских займов среди русской диаспоры Харбина и в Маньчжурии в целом⁷⁰.

Сводный баланс правления и отделений Дальбанка на 1 января 1927 г. *

| | Иены | % к активу (пассиву) | Доля правления (без отделений), % |
|---|----------------------|-------------------------|--------------------------------------|
| Актив | | | |
| Касса и текущие счета и ценности | 4 745 401,95 | 11 | 57 |
| Учет векселей, ссуды, товары | 18 943 471,57 | 44 | 78 |
| Корреспондентские счета | 11 058 868,63 | 26 | 95 |
| Счета отделений | 3 405 800,54 | 8 | 78 |
| Уплаченные проценты и комиссии | 2 847 502,75 | 7 | 76 |
| Остальное | 1 631 835,76 | 4 | 56 |
| Баланс | 42 632 881,20 | 100 | 79 |
| Пассив | | | |
| Капиталы | 4 262 832,12 | 10 | 100 |
| Депозиты | 23 025 984,40 | 54 | 87 |
| Корреспондентские счета | 5 437 298,67 | 13 | 98 |
| Полученные проценты, комиссии и другие доходы | 3 992 119,25 | 9 | 70 |
| Остальное | 5 914 646,76 | 14 | 21 |
| Баланс | 42 632 881,20 | 100 | 79 |

Примечание: * Предварительный баланс до открытия Счета прибылей и убытков.

Рассчитано по: РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 144. Л. 1–12.

Таблица 7

Балансы отделений Дальбанка на 1 января 1927 г.

| Отделения | Сумма | Валюта баланса | Доля в сводном балансе в пересчете на иены, % |
|---------------------------|---------------------|----------------------|---|
| Калган | 411 745,31 | иена | 5 |
| Маньчжурия | 973 170,77 | харбинский доллар | 9 |
| Пекин | 337 330,92 | серебряный доллар | 3 |
| Тяньцзин | 2 882 286,75 | пекинский доллар (?) | 23 |
| Хайлар | 1 581 165,38 | даян | 17 |
| Шанхай | 3 052 388,84 | таэль | 43 |
| По всем отделениям | 8 891 653,48 | иена | 100 |

Источник: РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 147. Л. 167, 179, 191, 203, 215, 227. «По всем отделениям» *рассчитано по:* РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 144. Л. 1–12.

**Доли операций с разными валютами в сводном балансе Дальбанка
на 1 января 1927 г., %**

| Валюта | Актив | Пассив |
|---------------------|-------|--------|
| Иена | 42 | 50 |
| Американский доллар | 31 | 20 |
| Харбинский доллар | 12 | 11 |
| Золотой рубль | 5 | 9 |
| Мексиканский доллар | 5 | 4 |
| Таэль | 3 | 4 |
| Фунт стерлингов | 2 | – |
| Остальные валюты | 0,1 | 2 |
| Итого | 100 | 100 |

Рассчитано по: РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 144. Л. 1–12.

Именно Дальбанк в Харбине, как правило, имеется в виду в литературе, посвященной КВЖД, белому движению, Коминтерну и советской разведке в Китае. В 1920-е гг. Китай рассматривался советским политическим руководством как страна потенциальной революции по типу Октябрьской⁷¹. Через Коминтерн советское политическое руководство легально и нелегально поддерживало Коммунистическую партию Китая. Однако оружие, снаряжение, военных инструкторов и деньги получали и китайские военные лидеры, если это отвечало интересам СССР. Опубликованные документы Коминтерна являются достаточным доказательством активного советского влияния на ситуацию в Китае в 1920-е гг.⁷² В связи с этим часто цитируются донесения 1923 г. связного Коминтерна в Шанхае С. Л. Вильде, который был тогда главным бухгалтером Шанхайской конторы Центросоюза (Центральный союз потребительских обществ) СССР. Вильде подробно отчитывался в центр о розданных по смете суммах, несколько раз каналом перевода средств указывается Дальбанк. Однако надо признать, что суммы, о которых отчитывается Вильде, не такие уж и большие. Фактически это всего два опубликованных отчета, в которых Вильде распоряжается номинальными суммами около 20 000 в разных валютах, имевших хождение тогда в Китае и Японии, а в одни руки он передавал суммы от 1000 до 10 000⁷³.

Намного более интересны опубликованные в тех же сборниках документов многочисленные сметы на поддержку советских политических проектов в Китае. Эти сметы утверждались Исполко-

мом Коминтерна, и в них фигурируют на порядок бóльшие суммы, чем в донесениях Вильде. Очевидно, что эти средства попали по назначению, но их финансовая проводка пока не исследована, хотя Дальбанк в Харбине, очевидно, является главным предполагаемым финансовым агентом этих операций. Сразу стоит отметить, что архивы советских банков, доступные в РГАЭ, содержат информацию только об экономической деятельности.

В то же время пример согласования крупных выплат через Дальбанк нашелся среди опубликованных документов, правда, уровнем выше Исполкома Коминтерна – в Политбюро ЦК ВКП(б):

Из протокола № 94 (особый № 72) заседания политбюро ЦК ВКП(б)

Москва, 7 апреля 1927 г.

Выписка Шейнману А. Л. (председатель правления Госбанка. – С. С.) и Фрумкину М. И. (зам. наркомвнешторга и наркомфина СССР. – С. С.)

Опросом членов политбюро от 6.4.1927 г. постановили: выдать немедленно ссуду в 2 млн руб. Центробанку Ханькоу через Шанхайское отделение Дальбанка⁷⁴.

С темой истории Коминтерна в Китае тесно смыкается тема истории советской внешней политической разведки (Иностранно-отдел ОГПУ) и военной разведки (4-е управление штаба РККА). Связь разведки и Коминтерна хорошо видна из опубликованных материалов Коминтерна и не раз проанализирована в научной литературе⁷⁵. В книге В. Н. Усова обобщаются данные о советских резидентах в Китае⁷⁶. Из собранных им материалов создается впечатление, что разведчики чаще работали в советских хозяйственных органах за рубежом, чем в банках, а Дальбанк был не столько «банк, готовый на все», как дореволюционные имперские банки, а скорее банк, готовый на любой денежный перевод.

У Дальбанка в Харбине была, можно сказать, репутация агента советского влияния. В этом смысле показательны часто цитируемые сведения П. П. Балакшина, эмигранта и историка дальневосточной эмиграции, в которых, кстати, смешиваются харбинский и хабаровский Дальбанки, о чем уже говорилось выше: «В Харбине было открыто отделение “Дальбанка”, главная контора которого находилась в Хабаровске. <...> Дальбанк участвовал в финансировании деятельности Коминтерна в Маньчжурии и Китае, скупал золото в слитках для отправки в Москву, сбывал за ино-

странную валюту реквизируемые в России драгоценности, держал текущие счета для коминтерновских агентов»⁷⁷. Эти сведения по сути ценны тем, что отражают образ банка в глазах современников. Стоит также отметить, что фраза «скупал золото в слитках для отправки в Москву» в данном контексте имеет «шпионскую» коннотацию, а из процитированной выше записки Внешторгбанка в Госбанк становится ясно, что эти операции относятся к Дальбанку в Хабаровске и носят прежде всего экономический характер.

Дальбанк в Харбине прекратил существование в 1934 г., после японской оккупации Северной Маньчжурии и продажи КВЖД государству Маньчжоу-Го. Шанхайское отделение банка перешло под контроль Московского народного банка, советского заграничного банка в Лондоне, подчинявшегося Внешторгбанку, и действовало до 1950 г.⁷⁸ Другими словами, нужда в банке отпала с утратой КВЖД, а для финансового выхода в Китай достаточно было иметь выход в Шанхай.

Монголия и Тува

Исторические судьбы Монголии и Тувы очень близки в 1920-е гг., и банковское развитие на этих территориях невозможно рассматривать вне общеисторического контекста. В 1924 г. была провозглашена Монгольская Народная Республика. Тувинская Народная Республика (Танну-Тува в 1921–1926 гг.) существовала в 1921–1944 гг. До окончания Второй мировой войны обе республики были признаны только СССР, а для остального мира считались территорией Китая. В 1944 г. Тува вошла в состав СССР как Тувинская автономная область в составе РСФСР.

На политические процессы в Монголии и Туве решающее влияние оказали СССР и Коминтерн. Политическая поддержка заключалась в создании местных коммунистических партий и сопровождалась военной и экономической помощью в их борьбе за власть. В результате на этих территориях были созданы государства советского образца, в которых все государственные институты были сформированы при участии советников из Москвы. Монголбанк и Тувинбанк были частью этого проекта советизации⁷⁹.

Монголбанк условно можно считать реализованным проектом российского дореволюционного Монгольского банка, у которого монгольское правительство отозвало концессию в сентябре 1918 г., потому что банк так и не смог начать проекты, для которых создавался. Этот банк должен был кредитовать вывоз сырья, соз-

давать рынок российских товаров, развивать местную промышленность и проводить модернизацию финансовых институтов в стране, для чего начать выпуск национальной валюты, провести реформу бюджетной и налоговой системы, а также начать строительство железной дороги из России в Монголию⁸⁰. В 1920-е гг. проект банка в Монголии, сочетающего функции коммерческого и центрального, был возобновлен в новых условиях.

Монгольский торгово-промышленный банк (Монголбанк) открыл операции в Улан-Баторе (Урга) 2 июня 1924 г. В настоящее время это Банк Монголии. В 1920-е гг. банк был акционерным обществом, акции которого были разделены между Наркоматом финансов и Госбанком СССР, с одной стороны, и правительством Монгольской Народной Республики – с другой. Большинство ключевых постов в банке занимали граждане СССР. В советской банковской системе у банка было прямое подчинение Госбанку, однако материалов о Монголбанке в копиях очень много и в архиве Внешторгбанка⁸¹.

Монголбанк был банком-монополистом на территории, где ранее не было традиций современного банковского дела. На банк были возложены функции центрального банка: обслуживание счетов Министерства финансов Монголии, участие в разработке государственного бюджета, налоговых и таможенных тарифов. С декабря 1925 г. банк начал выпускать Монгольскую национальную денежную единицу – тухрик. Денежные знаки печатались в СССР. До укоренения национальной валюты основной валютой в стране был мексиканский серебряный доллар, обращавшийся в Китае. Из других валют с 1926 г. в страну был допущен только золотой рубль⁸², т. е. валютное регулирование также следовало советской модели.

Таблицы 9, 10, 11 дают общее представление о структуре операций и клиентуре банка на 1 января 1926 г. Это был некрупный банк, но сильно выросший с момента открытия. Из ресурсов были важны собственные средства, займы и корреспондентские счета, среди которых, разумеется, наибольшую роль играли советские средства. Однако постепенно росли и депозиты, из которых 42 % принадлежало Министерству финансов Монголии, 11 % вкладчиков составляли китайцы, а вот советских организаций среди клиентов по депозитам было мало.

К концу 1927 г. у Монголбанка было 5 постоянных отделений и 2 временных на период сырьевых заготовок⁸³. Отделения пока еще были слабы, и большая часть операций проводилась в правлении.

Среди учетно-ссудных операций преобладали специальные текущие счета под товары и товарные документы (примерно 25 % активов), что было связано с тем, что вексельный устав в Монголии появился только в 1925 г. Учетно-ссудная клиентура была в основном советская (42 %) и монгольская (49 %) ⁸⁴.

Банк занимался финансированием местной торговли, экспортно-импортных операций с Китаем и с СССР, а также кредитованием промышленности и сельского хозяйства.

Его основными клиентами были Монгольский центральный народный кооператив (Монценкоп), а также советские организации – акционерное общество «Шерсть», Сибгосторг и торгпредство, Дальцентросоюз. Крупные клиенты Монголбанка в основном занимались заготовкой шерсти, пушнины, закупками скота. Банк самостоятельно закупал товары и занимался их реализацией. В ассортимент входили чай, ткани, крупа, сахар, табак, кондитерские изделия, сельскохозяйственные орудия для русского населения ⁸⁵.

Таблица 9

Баланс Монголбанка на 1 января 1926 г.

| Операции | Мексиканские доллары | В % к активу (пассиву) | Доля операций правления (без отделений), % |
|--|----------------------|------------------------|--|
| Актив | | | |
| Касса, текущие счета, ценные бумаги, валюта, драгоценные металлы | 2 180 747,23 | 35 | 88 |
| Учетно-ссудная и товарная группа операций | 3 043 530,96 | 49 | 90 |
| Корреспонденты и отделения | 784 791,20 | 13 | 60 |
| Остальное | 198 550,87 | 3 | 91 |
| Баланс | 6 207 620,26 | 100 | 85 |
| Пассив | | | |
| Собственные средства | 1 012 680,00 | 16 | 100 |
| Банкноты, выпущенные в обращение | 176 126,72 | 3 | 100 |
| Депозиты | 1 423 436,62 | 23 | 75 |
| Займы | 1 221 056,09 | 20 | 100 |
| Корреспонденты и отделения | 1 744 560,73 | 28 | 74 |
| Чистая прибыль | 169 628,17 | 3 | 100 |
| Остальное | 460 131,93 | 7 | 76 |
| Баланс | 6 207 620,26 | 100 | 85 |

Примечание: Доли отделений по балансу на 1 января 1926 г.: Алтан-Булак – 60,8 %, Цзаин-Шаби – 8,3 %, Улясутай – 14,0 %, Сан-Бейсе – 6,3 %, Кобдо – 10,6 % (РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 92 Л. 35).

Источник: РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 92. Л. 41–42.

Вклады и текущие счета Монголбанка на 1 января 1926 г.

| | | |
|-------------------------------------|--------|-------|
| Число счетов | 455,0 | |
| Сумма в тыс. мекс. долларов, из них | 1420,9 | 100 % |
| Минфин Монголии | 590,1 | 42 % |
| Монценкоп* | 76,7 | 5 % |
| Совхозорганы | 98,2 | 7 % |
| Китайцы | 152,7 | 11 % |
| Остальные | 503,2 | 35 % |

Примечание: * Монгольский центральный народный кооператив (Монценкоп) – крупнейшая кооперативная организация Монголии.

Источник: РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 92. Л. 16.

Учетно-ссудные операции Монголбанка на 1 января 1926 г.

| Клиенты | Меск. доллары | Меск. доллары | в % |
|--------------------------|---------------|---------------|------|
| Советская клиентура | | | |
| Промышленность | 20 000,00 | | |
| Кооперация | 61 731,08 | | |
| Госучреждения | 1 271 986,47 | | |
| Общественные организации | 6731,98 | | |
| Итого | | 1 360 449,53 | 46 |
| Монгольская клиентура | | | |
| Кооперация | 1 441 005,18 | | |
| Общественные организации | 1200,00 | | |
| Итого | | 1 442 205,18 | 49 |
| Китайские частные фирмы | 1150,20 | 1150,20 | 0,04 |
| Прочие частные фирмы | 154 580,55 | 154 580,55 | 5 |
| Итого | | 2 958 385,46 | 100 |

Источник: РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 92. Л. 19.

Тувинбанк, как и Монголбанк, был единственным банком в стране, где финансовые институты нужно было выстраивать, по сути, с нуля, причем начинать надо было с введения денежного обращения вместо товарного обмена.

Тувинский торгово-промышленный банк (Тувинбанк) в Кызыле открыл операции в сентябре 1925 г. Сегодня банк называется Национальный банк Республики Тыва и входит в состав Банка России. В 1920-е гг. это бы акционерный банк, у которого $\frac{2}{3}$ основного капитала в 300 тыс. руб. принадлежали Госбанку СССР, а $\frac{1}{3}$ – правительству Танна-Тувы. Директором, фактиче-

ски определявшим курс банка, всегда был представитель Госбанка СССР, а председателем совета – представитель Тувы.

Это был очень небольшой банк без отделений: его активы составляли всего 1107,4 тыс. руб. на 1 октября 1926 г. Банк выполнял функции центрального банка, проводя расчеты от имени Министерства финансов. Однако попытки наладить выпуск собственной валюты не удались, и в 1928 г. в обращение был введен российский рубль.

Банк действовал при большой поддержке Госбанка СССР. Поддержка была кадровой, технической, финансовой. Ресурсы Тувинбанка сильно зависели от целевых кредитов из СССР. Задолженность Тувинбанка время от времени списывалась.

Основной функцией банка было кредитование хозяйства, но это хозяйство само по себе было еще очень слабым и не очень нуждалось в современных банковских услугах. Поэтому банк вынужден был заниматься хозяйственной и коммерческой деятельностью. Из «небанковских» отделов банка постепенно выросли крупные государственные предприятия, которые позже стали клиентами банка. В 1920-е гг. банк самостоятельно занимался организацией предприятий по добыче золота, разведению скота, вел закупки и распределение продовольствия и оборудования, финансировал строительство мелких промышленных предприятий⁸⁶.

Таким образом, Монголбанк и Тувинбанк – это, по сути, проекты советских банков на территориях, где нет других кредитных учреждений и нужно создавать институты и рынки товаров. Поэтому эти банки были не только коммерческими предприятиями и финансовыми агентами правительства, но также выполняли функции торговых и хозяйственных органов в той мере, в какой это было необходимо, чтобы создать для себя клиентуру, а для СССР – рынок сбыта товара.

Южное направление

Данный раздел посвящен Русперсбанку в Иране и внешнеэкономической деятельности Азиябанка. Однако на южном направлении действовало также с марта 1925 г. отделение Внешторгбанка СССР в Стамбуле, которое, оставаясь в рамках устава банка, подчинялось также и турецкому законодательству⁸⁷. До революции в Турции действовало Константинопольское отделение Русского банка для внешней торговли, которое не пережило военных потрясений и было ликвидировано в 1915 г.⁸⁸ В архиве Внешторг-

банка сохранилось много материалов по Стамбульскому отделению, однако этот вопрос не вошел в данное исследование.

Русперсбанк. Остатки Учетно-ссудного банка Персии со всем имуществом были безвозмездно переданы Ирану по межгосударственному договору 1921 г. Российская Федерация также отказывалась от прав по займам, предоставленным при посредстве банка. Ирану передавалась также вся «колониальная инфраструктура» Российской империи, включая принадлежавшие ранее частным и акционерным предприятиям шоссейные и железные дороги, пристани, склады, телеграфные линии, промышленные предприятия⁸⁹. Хотя возникает закономерный вопрос о качественном состоянии российской собственности к моменту передачи, потому что все предыдущие годы российский бизнес постепенно терял активы в Иране⁹⁰.

Вместо Учетно-ссудного банка Персии в 1923 г. в Тегеране создается Русско-Персидская банкирская контора (Русперсбанк). Учредителями стали Русско-азиатское акционерное общество с управлением в Москве (одна из ранних советских концессий, подобных той, из которой вырос Внешторгбанк), Российский коммерческий банк (будущий Внешторгбанк) и иранское купечество. В 1920-е гг. Русперсбанк действовал на основании устава, учрежденного иранским правительством, при этом банк с 1927 г. был в подчинении НКВТ и Внешторгбанка. Этот банк, известный позже как Русско-Иранский банк, просуществовал до 1979 г., т. е. до принятия в Иране закона о национализации банков⁹¹.

В 1920-е гг. банк развил сеть из 13 отделений в Северном Иране, которая практически полностью совпадала с филиальной сетью Учетно-ссудного банка Персии в 1913 г.⁹²

Русперсбанк в 1920-е гг. был банком со сложной судьбой. Серьезные проблемы банка в 1925/26 финансовом году описываются в аналитических материалах к отчету. В предыдущий 1924/25 финансовый год Госбанк СССР пытался вывести червонец на рынок Персии в качестве устойчивой конвертируемой валюты, курс которой держался бы на номинальном уровне. По поручению Госбанка Русперсбанк покупал червонцы в обмен на английские фунты, которые ему предоставлял Госбанк. Продавцами валюты выступали персидские купцы, торговавшие с СССР. Затем Русперсбанк сдавал червонцы Госбанку в Баку или Москве, а фунты продавал английскому Шахиншахскому банку в Тегеране или частным лицам посредством продажи почтовых и телеграфных переводов на Лондон⁹³.

Однако в конце 1925 – начале 1926 г. стало окончательно ясно, что курс червонца удержать не удастся. В связи с кризисом с иностранной валютой в начале 1926 г. Госбанк отказался от покупки червонца в Персии, Русперсбанк также вынужден был прекратить эти операции. Сразу же по прекращении Русперсбанком скупки червонца образовались параллельно два курса: во-первых, паритетный курс, объявляемый Русперсбанком в зависимости от курса персидской валюты к английскому фунту и курса фунта к червонцу в Москве и, во-вторых, курс черного рынка в Персии. Эти два курса значительно отличались: например, при курсе Русперсбанка в 45 кранов за червонец, на черном рынке червонец стоил 29 кранов. В декабре 1927 г. и январе 1928 г. курс черного рынка падал до 26–27 кранов за червонец. Курс колебался также в зависимости от курса крана к английскому фунту, но разница 30–35 % между официальным и неофициальным курсом крана к червонцу сохранялась⁹⁴.

В результате и частные персидские купцы и даже советские организации отказывались сдавать валюту Русперсбанку для перевода ее в СССР, предпочитая обменивать ее в частных персидских банкирских конторах по выгодному для себя курсу⁹⁵.

Падение курса вело к сильному удешевлению советских товаров. Ситуация обсуждалась на закрытом заседании секции внешней торговли Совета съездов государственной промышленности и торговли в начале 1928 г. Однако общим мнением было не уходить с рынка, чтобы не освободить место для конкурентов⁹⁶.

Валютный кризис ударил по банку серьезнее, чем кажется на первый взгляд. Дело в том, что основной капитал банка составлял 25 млн кранов или 5 млн руб. и в дополнение к этому 5417 тыс. кранов резервов на 1 октября 1926 г. (таблица 12). Однако 50 % этого капитала находилось не в Персии, а в рублях в СССР, а в последнем квартале 1925/26 г., в наиболее тяжелый период, – до 80 %. Таким образом, в результате валютного кризиса весь капитал банка оказался иммобилизован в Москве⁹⁷. В отчете за следующий 1926/27 г. упоминается, что иностранные кредиты банку получить так и не удалось, поэтому действовать приходится полностью на советские средства⁹⁸.

В период «борьбы за червонец» Русперсбанк был сосредоточен в первую очередь на валютных операциях, т. е. на скупке червонцев, поэтому чисто банковские операции, связанные с обслужива-

нием советско-персидской торговли, оказались недостаточно развитыми, по мнению составителей отчета за 1925/26 г.⁹⁹

Таблица 12

Реформированный баланс Русперсбанка на 1 октября 1926 г.*

| | Тыс. кранов | % к активу (пассиву) | Изменение к 1 июля 1927 г., % |
|--|-------------|----------------------|-------------------------------|
| Актив | | | |
| Касса, текущие счета и ценности | 5003 | 8 | 134 |
| Паи и акции, принадлежащие банку | 7250 | 11 | |
| Учетно-ссудные операции, вексельные | 6379 | 10 | 320 |
| Учетно-ссудные операции, товарные | 12 839 | 20 | 181 |
| Корреспондентские счета | 25 307 | 39 | 64 |
| Покупка переводов | 2725 | 4 | 170 |
| Прочие активы | 5756 | 9 | 95 |
| Реформированный баланс | 65 259 | 100 | 121 |
| Пассив | | | |
| Капитал | 25 000 | 38 | 106 |
| Резервы | 5417 | 8 | 106 |
| Текущие счета и вклады | 21 330 | 33 | 120 |
| Корреспондентские счета | 5573 | 9 | 88 |
| Счет прибылей и убытков | 1569 | 2 | 630 |
| Прочие пассивы | 6370 | 10 | 103 |
| Реформированный баланс | 65 259 | 100 | 121 |
| Забалансовые счета | 17 882 | | 216 |
| Баланс до реформирования (по старой системе расчета) | 83 141 | | 142 |

Примечание: * Реформированный баланс в данном случае означает, что правила составления баланса поменялись и с 1 октября 1926 г. часть счетов была переведена из балансовых счетов в забалансовые. Разница между итоговыми цифрами показана в последних строках таблицы.

Источник: РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 98. Л. 8, 48.

Таблица 13

Региональная структура операций Русперсбанка на 1 октября 1926 г.

| | Тыс. кранов | % к балансу |
|---------------------|-------------|-------------|
| Правление | 49 883 | 76 |
| Тегеранская контора | 2159 | 3 |
| Отделения | 13 217 | 20 |
| Всего | 65 259 | |

Источник: РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 98. Л. 9.

В таблице 12 приводится баланс на 1 октября 1926 г. Это кризисный баланс, который не очень хорошо демонстрирует суть проблем, изложенных в аналитических материалах к этому отчету. Однако даже по этому балансу заметна низкая доля учетно-ссудных операций, высокая доля основного капитала в пассиве (который к тому же был иммобилизован), преобладание корреспондентских счетов по активу и их слабость по пассиву (т. е. на корсчетах была сосредоточена большая задолженность советских организаций, а источником средств для самого банка эти счета не были). Большая часть операций (75 %) была сосредоточена в Тегеранском правлении (таблица 13)¹⁰⁰.

В целом отчетные материалы банка за 1925/26 г. показывают, что доля персидских купцов почти не росла и имела тенденцию к снижению. По вексельным операциям персидские купцы составляли примерно 82 % клиентуры, а по текущим счетам под товары и товарные документы, наоборот, 90 % составляли советские организации. Общее соотношение этих групп операции было 1:2¹⁰¹.

По пассивным текущим счетам доля советских организаций составляла 70–80 %, а доля персидских купцов колебалась в диапазоне 18–27 %. По вкладам и текущим счетам крупнейшие из девяти отделений на 1 октября 1926 г. были Мешхед (44 %), Тебриз (15 %), Пехлеви (11 %) и Решт (13 %)¹⁰².

В связи с кризисом в торговле между Россией и Персией на какое-то время была введена система бартерных расчетов. Во втором квартале 1927 г. бартер уже был отменен и действовал новый режим отношений, который, судя по многим признакам, улучшил ситуацию как в банке, так и в русско-персидской торговле в целом (таблица 12). Изменение политики заключалось в решении привлечь в банк персидское купечество, для чего условия их финансирования были выровнены с советскими организациями. В то же время банк начал усиленно работать над финансированием продвижения экспорта советских товаров вглубь страны. Активные операции банка стали расти, доля персидских купцов с 1 октября 1926 г. по 1 июля 1927 г. увеличились на 12 %¹⁰³.

Однако проблемы все равно остались. Прибыльными подразделениями были только Тегеранское правление, отделение в Реште и Пехлеви, все остальные подразделения, включая Тегеранскую контору, на 1 июля 1927 г. были убыточны. Причина заключалась в дорогом аппарате банка, на содержание которого уходило до 40 % валового дохода. Например, по отделениям Хамадан и Каз-

вин содержание аппарата превышало валовой доход, а Барфруше и Тавризе равнялось ему. Убыток по отделению в Исфохане складывался из статей текущих расходов: «выходные, подъемные, суточные в общей сумме около 20 тыс. кранов, т. е. за счет расходов экстраординарных»¹⁰⁴. Столь же непропорциональные расходы на содержание личного состава отмечены в Севзаварском отделении.

С другой стороны, как отмечается в цитируемом отчете, ситуация с убыточностью может измениться, когда будут полностью начислены проценты по текущим счетам, тогда, безусловно, убыточными окажутся Тавриз, Тегеранская контора (Базар) и, может быть, Сабзевар¹⁰⁵.

Таким образом, отчетность банка объясняет проблемы банка валютными проблемами и высокими текущими расходами и чуть приглушает главную проблему Русперсбанка как бизнеса: неспособность привлечь стабильную солидную клиентуру в достаточном количестве. Именно этот вопрос нуждается в дальнейшем изучении в первую очередь.

Внешнеторговая деятельность Азиабанка. На территориях, где влияние России было слабым, банковское проникновение шло в форме счетной части полпредств, консульств и торговых агентств без явного подчинения одному из банков СССР. Так было в Афганистане, в Кабуле с 1925 г., а также в Западном Китае (Урумчи, Кашгар, Кульджа, Чугучак) в конце 1920 – начале 1930-х гг.¹⁰⁶ В 1920-е гг. в Центральной Азии внешнеэкономической деятельностью занимался небольшой советский Среднеазиатский коммерческий банк (Азиабанк), специализируясь на операциях с Афганистаном, Западным Китаем и Хорасаном (Восточным Ираном)¹⁰⁷.

Азиабанк был создан в 1924 г. в форме акционерного общества с капиталом 7,5 млн руб. и с правлением в Ташкенте. Акционерами банка являлись Наркомфин СССР, Главный хлопковый комитет, Бухарская ССР, Туркестанская АССР и Хорезмская ССР¹⁰⁸. Банки такого типа называли также специальными банками, т. к. для каждого из них предполагалась определенная специализация. В данном случае специализация заключалась в банковском обслуживании Средней Азии. Банк также относили к типу «окраинных», т. е. созданных для окраин страны, как бы в дополнение к главным спецбанкам (Промбанку, Электробанку, Внешторгбанку)¹⁰⁹. От термина 1920-х гг. «окраинный банк» веет старым колониализ-

мом. К числу таких банков относился и Дальневосточный банк в Хабаровске.

Статистика внешнеторговых операций Азиабанка показывает, что этот банк доминировал в операциях с Афганистаном. В иранском Хоросане банк «делил рынок», видимо, с Русперсбанком. В Западном Китае институциональная организация советских операций пока еще плохо понятна исследователям, и факт, что четверть операций обслуживалась Азиабанком, – первая попытка уточнения этого вопроса (таблица 14).

Таблица 14

Кредитование Азиабанком внешнеторговых операций в 1928/1929 гг.

| | Афганистан | | Западный Китай | | Хоросан | |
|---------|------------|-------|----------------|------|---------|------|
| | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 |
| Экспорт | 6516 | 93 | 4427 | 27,6 | 4396 | 38,3 |
| Импорт | 9296 | 79 | 2860 | 20,8 | 6877 | 49,1 |
| Итого | 15 812 | 84,50 | 7 287 | 24,4 | 11 273 | 44,3 |

Примечания:

1 – Кредиты, предоставленные Азиабанком, тыс. руб.

2 – Доля от всех советских внешнеторговых операций в регионе, %.

Источник: РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 77. Л. 29.

Таблица 15

Клиентура Азиабанка по внешнеторговым операциям в 1928/29 г., %

| | Афганистан | Западный Китай | Хоросан |
|-----------------------------------|------------|----------------|---------|
| Советские организации в СССР | 99,12 | 57,38 | 93,19 |
| Советские организации за границей | 0,04 | 10,61 | |
| Восточные купцы в СССР | 0,30 | 11,98 | 6,81 |
| Восточные купцы за границей | 0,54 | 14,17 | |
| Внутренние торговые обороты | | 5,86 | |
| | 100 | 100 | 100 |

Источник: РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 77. Л. 30.

Клиентура по внешнеторговым операциям в Афганистане и Хоросане была почти полностью советской, причем находящейся в СССР. Заметное отличие наблюдалось по операциям банка в Западном Китае, треть в сумме составляли кредиты иностранным купцам (таблица 15).

Этот небольшой сюжет об Азиабанке, подготовленный по архивным материалам, показывает, что внешнеэкономической деятельностью занимались и другие советские банки, кроме Госбанка, Внешторгбанка и Промбанка, однако у нас до сих пор нет целостной картины этого вопроса.

* * *

Три сюжета о деятельности советских заграничных банков в Азии позволяют сделать предварительный вывод о двух моделях советского банковского бизнеса за рубежом.

Во-первых, модель Монголбанка и Тувинбанка, к моменту реализации которой СССР значительно продвинулся в решении вопроса о политическом контроле над ситуацией в Монголии и Туве, в результате в эти страны стал возможен перенос советской экономической модели в целом. В рамках этой модели начинается модернизация Монголии и Тувы, включая развитие современной банковской системы. При этом Монголбанк и Тувинбанк были экономическими агентами с существенно более широкими полномочиями, чем просто банки, на них возлагались задачи, связанные с организацией промышленных предприятий и развитием торговли.

Во-вторых, не очень похожие модели Русперсбанка и Дальбанка в Харбине, которые объединяют общие условия, когда политического контроля на территории деятельности банка у СССР нет, или он ограничен, прямое насаждение советских институтов невозможно, и встает вопрос об адаптации советской системы к местным условиям.

В случае с Русперсбанком найти оптимальный вариант в 1920-е гг. не удалось: подходы к валютным вопросам, принципам формирования клиентуры, управления расходами отделений – все пока давало сбой, и только ресурсы всей советской банковской системы, стоящие за Русперсбанком, как, впрочем, и за любым заграничным, позволяли этому проекту удержаться на плаву.

В Китае ситуация с Дальбанком была несколько лучше. С одной стороны, политическая и экономическая ситуация в Китае, видимо, вообще исключала какие-либо попытки банковского дела по советскому образцу. С другой стороны, у банка была гарантированная клиентура, связанная с КВЖД и советским населением в Маньчжурии, а также с обслуживанием торговых каналов между СССР и Китаем. В этом смысле показательна судьба

дореволюционного Русско-Азиатского банка: отрыв от экономических связей с Россией создавал условия для краха банка.

Заключение

В экспансии Российской империи в Азию участвовали специальные, имперские банки. Это были банки под контролем правительства, со значительно более свободным уставом по сравнению с частными банками, чтобы легче было адаптироваться к условиям другой страны или к запросам российского правительства. Государственный контроль над банком такого типа позволял использовать его в регионах, где российские частные банки не хотели рисковать или где правительство хотело сохранить максимальный контроль над российской экспансией.

Российскую имперскую политику в Азии двигала идеология, характерная и для других держав той эпохи, которая подразумевала, что некоторые азиатские территории должны быть закреплены в сфере российского политического и экономического влияния. В рамках имперской политики специальный банк занимался обслуживанием имперских займов местному правительству, развитием концессий, формированием рынка российских товаров, при этом основой его деятельности были чисто банковские операции: обеспечение внешней торговли кредитами и платежами, а также, по мере возможностей, операции на местном финансовом рынке.

Не все операции имперских банков были успешными, однако вопрос об эффективности банка как коммерческого предприятия оказывался менее важным по сравнению с его участием в борьбе за политическое и экономическое влияние Российской империи. Убытки имперских банков всегда могли быть списаны за счет государственных ресурсов.

В 1920-е гг. сеть советских заграничных банков в Азии пыталась занять экономическую нишу, которую до революции занимали российский частный бизнес и государственные имперские банки. В этом прослеживается явная попытка вернуть утраченные экономические позиции.

Однако банковская деятельность в Азии в 1920-е гг. значительно усложнилась, потому что у участников рынка было меньше

ресурсов, национальные валюты были менее стабильны, политическая ситуация продолжала быть непредсказуемой, а кредитные практики были в значительной степени подорваны еще в предшествующий период войн и революций.

В СССР внешняя торговля была монополией государств, и в экономике доминировала государственная собственность, поэтому экономическая составляющая в деятельности советских банков за рубежом стала существенно более важной, чем в дореволюционный период. Другими словами, не было других институтов, кроме государственных, для развития внешней торговли.

Восточная торговля всегда была важна для России, потому что в азиатских странах были хорошие возможности для российского промышленного экспорта, а не только для продовольственного и сырьевого экспорта, как это было в Европе. Разумеется, это не относится к Японии, которая была страной промышленного импорта для России в 1920-е гг. В то же время ситуация для российского экспорта была благоприятной не во всех странах. Лучше всего дела шли в Персии, в Китае была сложная конкурентная среда, а в таких странах и регионах, как Афганистан, Западный Китай, Монголия и Тува, рынок российских товаров был еще очень слаб и его необходимо было развивать.

Функции советских заграничных банков пока недостаточно исследованы. Такие банки начали создаваться в начале 1920-х гг., т. е. в период политической и экономической изоляции СССР, и задача поиска иностранных кредитов ставилась перед этими учреждениями в числе первоочередных. Однако в этом направлении заграничные банки продвинуться не смогли. Причины этого явления объясняют данные таблицы 16, в которой сделана попытка сопоставить активы дореволюционных и советских банков. Расчеты сделаны по валютным курсам, доступным в публикациях, цифры в разных валютах оказалось проще выразить в долларах США, чем в рублях. Даже если эти расчеты не совсем точно учитывают разницу покупательной способности рубля в 1914 г. и в 1920-е гг., из таблицы 16 все равно следует, что заграничные банки были очень мелкими учреждениями по сравнению с внутренними советскими банками. Госбанк СССР, вобравший в себя национализированные частные банки, был заметно крупнее Внешторгбанка СССР, который, в свою очередь, с точки зрения

банковской системы Российской империи, был скорее средним по размеру.

Из таблицы 16 следуют три очень важных вывода. Во-первых, прорыв кредитной блокады СССР мог идти в первую очередь по линии Госбанка, который мог дать максимальные гарантии кредиторам, и только во вторую очередь – Внешторгбанка. Так и было на самом деле. Во-вторых, внешнеэкономический успех Внешторгбанка СССР должен был быть обратно пропорционален его независимости от Госбанка СССР: чем больше связь с Госбанком, тем больше могут быть гарантии кредиторам. И действительно, Внешторгбанк постепенно стал отделом Госбанка СССР. В-третьих, заграничные банки не могли быть самостоятельными банками, они могли лишь выполнять функции отделений, потому что не могли не зависеть от ресурсов более крупных советских банков.

Таблица 16

Сравнение активов банков в долларах США

| | Дата баланса | Активы, в млн единиц | Валюта баланса | Активы в млн долларов США 1927–1929 гг. |
|----------------------------|-----------------|----------------------------|---------------------------|---|
| Госбанк СССР | 01.10.1928 | 5933,1 | рубли | 11 534,0 |
| Внешторгбанк СССР | 01.10.1927 | 162,3 | рубли | 315,5 |
| Русперсбанк | 01.01.1927 | 70,4 | краны | 30,4 |
| Дальбанк в Харбине | 01.01.1927 | 42,6 | иены | 20,8 |
| Монголбанк | 01.01.1926 | 6,2 | мексикан- ские доллары | 2,7 |
| Госбанк Российской империи | 01.01.1914 | 3040,5 | рубли | 5898,6 |
| Русско-Азиатский банк | 01.01.1914 | 828,7 | рубли | 1607,8 |
| Русско-Китайский банк | 01.01.1910 | 287,7 | рубли | 558,0 |
| Учетно-ссудный банк Персии | 01.01.1912 | 68,4 | рубли | 132,7 |

Источники: Курсы валюты: Курсы валют за период до 01.07.1992. Доллар США // Банк России. URL: http://www.cbr.ru/currency_base/OldDataFiles/USD.xls; курс рубля к доллару в 1912–1913 гг. примерно равен курсу конца 1920-х гг. (1,94 руб. за 1 доллар в 1910-е и 1,944 руб. – в 1927–1929 гг.); Госбанк СССР: Блюм А. История кредитных учреждений. С. 208; Внешторгбанк СССР: Банк для внешней торговли СССР. Отчет за 1926/27 гг. М., 1927; Русперсбанк (по официальному курсу): РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 98. Л. 8, 48;

Дальбанк в Харбине (по курсу баланса): РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 144. Л. 1–12; Монголбанк (по курсу баланса Дальбанка в Харбине): РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 92. Л. 41–42; Госбанк Российской империи: Государственный банк. Отчет за 1916 г. Пг., 1917. С. 50–51; Баланс Государственного банка Российской империи. 1861–1917. М., 2011. URL: http://www.hist.msu.ru/Dynamics/data/12_014.xls; Русско-Азиатский банк: Вестник финансов, промышленности и торговли. Отчеты кредитных учреждений, торговых и промышленных предприятий. 1914. № 31. Р. 1727; Русско-Китайский банк: Отчет по операциям Русско-Китайского банка за 1905 г. СПб., 1906; Баланс Русско-Китайского банка. 1897–1910 / сост. С. А. Саломатина. М., 2011. URL: http://www.hist.msu.ru/Dynamics/data/12_017.xls; Учетно-ссудный банк Персии: РГИА. Ф. 600. Оп. 9. Д. 1230. Л. 36 об.–37.

Таким образом, заграничные банки – это фактически отделения всей советской банковской системы за рубежом. В первую очередь они занимались обслуживанием платежей между СССР и другими странами, а также собирали информацию о зарубежных рынках (материалов на эту тему очень много в архиве Внешторгбанка). Клиентура заграничных банков состояла преимущественно из советских организаций.

Советскую банковскую систему за рубежом отличал жесткий контроль за менеджментом и нацеленность на прибыльную и эффективную работу по операциям, связанным с обслуживанием торговли и промышленности. При этом всегда нужно учитывать, что основным источником ресурсов и, соответственно, покрытия убытков этих банков была вся государственная банковская система в целом.

Использование банков в политических целях в 1920-е гг. изменило свои формы по сравнению с «традиционным империализмом», получавшим влияние на правительство азиатского государства через выпуск на рынок и обслуживание его займов. Советское банковское проникновение шло в рамках другой идеологии. В 1920-е гг. советская идеология проповедовала идею мировой революции, непримиримой политической борьбы за переход к новому общественно-политическому строю. В 1919 г. был создан Коминтерн, и идея политического влияния в других странах через мировое коммунистическое движение становится важной линией в советской внешней политике. В этой борьбе допускалось использование практически любых легальных и нелегальных средств. Степень проникновения банковской системы

советского типа в другую страну зависела от степени успешности там миссии Коминтерна.

В истории 1920-х гг. можно наблюдать два варианта советской экспансии в Азии, и соответственно, два типа заграничного банка.

Первый вариант, который характерен для Монголии и Тувы, где политическое влияние СССР и Коминтерна было устойчивым и преобладающим. В эти страны происходил экспорт советской экономической системы в целом. Деятельность Монголбанка и Тувинбанка, подкрепленная ресурсами советской банковской системы, имела сильный модернизационный аспект. Эти банки не только приняли участие в создании современной денежной и финансовой системы, но и занимались организацией местной промышленности и торговли, тем самым «выращивая» для себя клиентуру.

Второй вариант характерен для стран, где у СССР не было сильных политических позиций, т. е. Турции, Персии, Афганистана, Китая. Банки, работавшие в этих странах, должны были решать экономические задачи, приспособляясь к местным условиям. На примере Русперсбанка и Дальбанка в Харбине можно сказать, что эти банки были основаны на местном законодательстве, чтобы, во-первых, быть понятными иностранным партнерам, а во-вторых, чтобы уйти от жестких правил и ограничений, принятых внутри советской банковской системы.

Русперсбанку в 1920-е гг. не удалось найти эффективную модель работы в несоциалистическом государстве. При этом Персия оставалась в 1920-е гг. крупнейшим торговым партнером СССР в Азии.

У Дальбанка в Харбине была устойчивая клиентура, связанная с КВЖД и советской диаспорой в Маньчжурии. В Китае в 1920-е гг. шла гражданская война. СССР оказывал в разной форме материальную поддержку разным политическим силам, а также напрямую пытался заниматься экспортом революции через Коминтерн и Коммунистическую партию Китая, однако победа Гоминьдана в политической борьбе поставила крест на большинстве советских планов. Финансовые операции Коминтерна проводились через Дальбанк в Харбине, хотя этот вопрос нуждается в дальнейшем изучении.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что идея влияния одного государства на территории другого никуда не уходит

в истории первой трети XX в. До 1914 г. это явление хорошо описывается в рамках традиционного империализма, в 1920-е гг. оно встраивается в советскую идеологию. В результате оказывается, что экономическое и политическое влияние могло осуществляться под разными лозунгами. В 1920-е гг. возможностей у СССР было меньше, чем у Российской империи: сказывались последствия войн и революций. Однако теперь все силы были собраны в руках советского государства, и мечта дореволюционных высших чиновников о полностью контролируемой внешней экспансии начала сбываться в такой неожиданной для них форме.

Примечания

¹ Статья написана по материалам доклада «The Bank for Foreign Trade of the USSR (Vneshtorgbank) and affiliated banks in Asia in the 1920s: the transformation of Russian imperial banking» на XVI Мировом конгрессе экономической истории в Стелленбоше (ЮАР), 9–13 июля 2012 г. Доклад был представлен на секции «Imperial banking: imperial strategies of exporting finance modernisation (19th – 20th centuries)».

² В работе не используется термин «империалистический», потому что он концептуально связан с традициями советской марксистской историографии и поэтому несет более сложную смысловую нагрузку, чем термин «имперский».

³ Внешэкономбанк: 75-летию Внешэкономбанка посвящается / под общ. ред. А. П. Забазнова; авт. текста: Ю. П. Голицын, А. Г. Саркисянц. М., 1999.

⁴ Кротов Н. И. Московский народный банк: сто лет истории. М.: Международные отношения, 2011. С. 93–122.

⁵ Yago K. The Anatomy and Pathology of Empire. Three Balance Sheets of Russian and Soviet Banks // Comparative imperiology / ed. by K. Matsuzato. Sapporo: Slavic Research Center, Hokkaido University, 2010. (Slavic Eurasian Studies; no 22). P. 61–77.

⁶ Об *Учетно-ссудном банке Персии* см.: Ананьич Б. В. Российское самодержавие и вывоз капитала. 1895–1914 гг. (По материалам Учетно-ссудного банка Персии). Л., 1975; Беляев С. Г. П. Л. Барк и финансовая политика России. 1914–1917 гг. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2002. С. 467–495. О *Русско-Китайском банке* см.: Романов Б. А. Россия в Маньчжурии (1892–1906). Л., 1928; Crisp. O. The Russo-Chinese Bank: An Episode in Franco-Russian Relation // The Slavonic and East European Review. Vol. 52. 1974. April. No. 127. P. 197–12; Quested R. K.I. The Russo-Chinese Bank a Multinational Financial Base of Tsarism in China. Birmingham, 1977; Мясников В. С. Русско-Китайский Банк и его роль в истории международных отношений в Восточной Азии // Востоковедение и мировая культура. М., 1998. С. 234–271; Лукоянов И. В. Русско-Китайский банк (1895–1904 гг.) // Нестор: ежеквартальный журнал истории и культуры России и Восточной Европы. 2000.

№ 2. С. 177–202. О *Русско-Корейском банке* см.: Чой Доккю. Россия в Корее: 1893–1905 гг.: СПб.: Зеро, 1996. С. 38–40, 59–66. О *Монгольском банке* см.: Беляев С. Г. Указ. соч. С. 496–546.

⁷ Яго К. Русско-Китайский банк в 1896–1910 гг.: международный финансовый посредник в России и Азии // Экономическая история. Ежегодник. 2011/2012 / под ред. Л. И. Бородкина, Ю. А. Петрова. М.: РОССПЭН, 2012. С. 293–314.

⁸ Ананьич Б. В. Указ. соч. С. 55–67, 185–187.

⁹ Ji Zhaojin. A history of modern Shanghai banking: the rise and decline of China's finance capitalism. Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 2003.

¹⁰ О *Русско-Корейском банке* см.: Чой Доккю. Россия в Корее: 1892–1905 гг. СПб., 1996. С. 38–40.

¹¹ О *Монгольском банке* см.: Беляев С. Г. Указ. соч. С. 496–546.

¹² Ананьич Б. В. Указ. соч. С. 16; Российский государственный архив экономики (РГАЭ). Ф. 7590. Оп. 3. Д. 25. Л. 34–35.

¹³ Ананьич Б. В. Указ. соч. С. 187–195.

¹⁴ См. рисунок 3.

¹⁵ Беляев С. Г. Указ. соч. С. 535–538, 542–543.

¹⁶ Родригес А. М. История стран Азии и Африки в Новейшее время: Учебник. М.: Проспект, 2010. С. 10–12.

¹⁷ См. примечание 92.

¹⁸ Сводный баланс акционерных банков коммерческого кредита, действующих в России (в 1000-х рубл.) на 1 января 1906 г. С. 3.

¹⁹ Отчет по операциям Русско-Китайского банка за 1905 г. СПб., 1906. Счет прибылей и убытков.

²⁰ Yago K. Op. cit. P. 161.

²¹ Ibid. P. 162–163.

²² См.: Бовыкин В. И., Петров Ю. А. Коммерческие банки Российской империи. М.: Перспектива, 1994. С. 165–178; Ji Zhaojin. Op. cit. P. 70–72.

²³ Акционерно-паевые предприятия России. М., 1913. С. 474–475; Русские банки: Справ. и стат. сведения о всех действующих в России гос., част. и обществ. кредит. учреждениях / под ред. А. К. Голубева; Год 4 (1908). СПб., 1908. С. 31.

²⁴ Отчет по операциям Русско-Китайского банка за 1905 г. СПб., 1906. Баланс на 1 января 1906 г.; Баланс Русско-Китайского банка. 1897–1910 / сост. С. А. Саломатина. М., 2011. URL: http://www.hist.msu.ru/Dynamics/data/12_017.xls

²⁵ РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 25. Копия обзора о развитии торговли России с Персией с отдаленных времен (с VI века по 1919 г.), 1924 г. Л. 40–42.

²⁶ Там же. Л. 40.

²⁷ Там же. Л. 40–41.

²⁸ Ананьич Б. В. Указ. соч. С. 55–67.

²⁹ Ананьич Б. В. Указ. соч. С. 200–201; Беляев С. Г. Указ. соч. С. 470–471.

³⁰ Ананьич Б. В. Указ. соч. С. 54.

³¹ Ji Zhaojin. Op. cit. P. 72.

³² Ананьич Б. В. Указ. соч. С. 185–195.

³³ Там же. С. 508–509.

³⁴ Отчет Русско-Китайского банка за 1907 г. // Вестник финансов, промышленности и торговли. Отчеты обязанных публичной отчетностью предприятий. 1908. № 33. С. 1115; Баланс Русско-Китайского банка. 1897–1910 / сост. С. А. Саломатина. М., 2011. URL: http://www.hist.msu.ru/Dynamics/data/12_017.xls. Прим. 2 и 21.

³⁵ РГИА. Ф. 632. Оп. 1. Д. 158. Заключение ревизионной комиссии по балансам отделений на 1 янв. 1907 и 1908 г.

³⁶ С 1922 г. – Государственный банк СССР.

³⁷ Об Улофе Ашберге: Саттон Э. Уолл-стрит и большевицкая революция / пер. с англ. 2-е изд., испр. М.: Русская идея, 2005; Внешэкономбанк... С. 19; Icons // Nationalmuseum. URL: <http://www.nationalmuseum.se/sv/English-startpage/Collections/Painting/Icons/>

³⁸ Внешэкономбанк... С. 15–27, 33.

³⁹ Там же. С. 41.

⁴⁰ РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 11. Л. 149 об.

⁴¹ Внешэкономбанк... С. 33–35.

⁴² Там же. С. 57–59, 63.

⁴³ Там же. С. 55.

⁴⁴ Там же. С. 63–66.

⁴⁵ Там же. С. 37, 59, 69, 71.

⁴⁶ Там же. С. 63.

⁴⁷ Там же. С. 33, 57–59, 63.

⁴⁸ Там же. С. 33, 63.

⁴⁹ Там же. С. 49, 57.

⁵⁰ Там же. С. 43–47.

⁵¹ Watson D. R. The Rise and Fall of the Russo-Asiatic Bank. Problems of a Russian Enterprise with French Shareholders, 1910–26 // European History Quarterly. Vol. 23. 1993. P. 39–49. DOI: 10.1177/026569149302300102. P. 40.

⁵² Watson D. R. Op. cit. P. 46.

⁵³ Аблова Н. Е. КВЖД и российская эмиграция в Китае: международные и политические аспекты истории (первая половина XX в.). М.: Рус. панорама, 2005. С. 91.

⁵⁴ Watson D. R. Op. cit. P. 46.

⁵⁵ РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 140. Л. 12–12 об.

⁵⁶ Watson D. R. Op. cit. P. 44–46.

⁵⁷ Об этом см.: Аблова Н. Е. Указ. соч. С. 85–120.

⁵⁸ Там же.

⁵⁹ Там же. С. 120–125.

⁶⁰ Там же. С. 125.

⁶¹ Там же. С. 127.

⁶² РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 140. Л. 12–12 об.

⁶³ Ji Zhaojin. Op. cit. P. 72.

⁶⁴ Здесь и далее, если не указано иначе, о Дальневосточном банке в Хабаровске см.: РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 140. Л. 47–47 об.; Финансово-кредитный

словарь. 2-е изд., стер. Т. 1: А–Й. М.: Финансы и статистика, 1994. С. 329; Путеводитель по фондам государственного архива Хабаровского края и его филиала в городе Николаевске-на-Амуре. Т. 1, Хабаровск, 2006. С. 109–110. Дальневосточный коммунальный банк (1922–1939). URL: <http://guides.rusarchives.ru/browse/guidebook.html?bid=215&sid=735195>

⁶⁵ РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 140. Л. 47.

⁶⁶ Там же. Д. 191. Дело посвящено кредитованию рыбной промышленности, документы 1925–1928 гг.

⁶⁷ Там же. Д. 140. Л. 47.

⁶⁸ Там же. Л. 47–47 об.

⁶⁹ Российский государственный архив экономики: Путеводитель. М.: Благовест, 1994. С. 5. Дальневосточный банк в Харбине и его Шанхайское отделение. 1923–1934; Внешэкономбанк... С. 37, 69.

⁷⁰ Внешэкономбанк... С. 69–70.

⁷¹ Об этом см.: Мамаева Н. Л. Коминтерн и Гоминьдан, 1919–1929. М.: РОССПЭН, 1999. С. 344–347.

⁷² ВКП(б), Коминтерн и национально-революционное движение в Китае: Документы / редкол.: Го Хэнъюй, М. Л. Титаренко (рук. работы) [и др.]: в 5 т. М., 1994–2007.

⁷³ ВКП(б), Коминтерн и национально-революционное движение в Китае. Документы. Т. 1: 1920–1925. М., 1994. С. 209–211, 226, 238–239, 723.

⁷⁴ ВКП(б), Коминтерн и национально-революционное движение в Китае: Документы. Т. 2. Ч. 2: 1926–1927. М., 1996. С. 662.

⁷⁵ Напр. см.: Хаустов В. Н. Некоторые проблемы деятельности органов госбезопасности в 1920–1930-е годы // Исторические чтения на Лубянке. 1999 год. Отечественные спецслужбы в 1920–1930-х годах. М.; Великий Новгород, 2000. С. 3–7; Усов В. Н. Советская разведка в Китае: 20-е годы XX века М.: ОЛМА-Пресс, 2002; Связь Коминтерна и разведки по сборникам «ВКП(б), Коминтерн и национально-революционное движение в Китае» можно проследить по упоминаниям начальника ИНО ОГПУ М. А. Трилисера (Москвина) и начальника 4-го управления штаба РККА Я. К. Берзина.

⁷⁶ Усов В. Н. Указ. соч.

⁷⁷ Балакшин П. П. Финал в Китае: Возникновение, развитие и исчезновение белой эмиграции на Дальнем Востоке. Т. 1. Сан-Франциско, 1958. С. 141. Цит. по: Усов В. Н. Указ. соч. С. 131.

⁷⁸ Кротов Н. И. Московский народный банк: сто лет истории. М.: Международные отношения, 2011. С. 113–122.

⁷⁹ Роцин С. К. Политическая история Монголии (1921–1940). М.: ИВ РАН, 1999. С. 52, 307–308; Москаленко Н. П. Этнополитическая история Тувы в XX веке. М.: Наука, 2004. С. 95–98; Баабар. История Монголии: от мирового господства до советского сателлита. Казань: Татарское книжное изд-во, 2010. С. 263, 267.

⁸⁰ Беляев С. Г. Указ. соч. С. 544

⁸¹ РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 140. Л. 66; Внешэкономбанк... С. 59; Баабар. Указ. соч. С. 246.

⁸² Там же. Д. 140. Л. 66.

⁸³ По данным на 2 ноября 1927 г., Монголбанк имел отделения в Алтан-Булаке, Сан-Бейсе, Кобдо, Улясутае, Цзаин-Шаби, а также временные отделения в Цецен-хане и Югодзыре, открываемые в период сырьевых заготовок (РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 140. С. 178).

⁸⁴ Там же. Д. 92. Л. 16, 18–19, 41–42.

⁸⁵ Там же. Л. 18, 20.

⁸⁶ РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 11. Л. 33; Москаленко Н. П. Этнополитическая история Тувы в XX веке. М.: Наука, 2004. С. 120–121; Из истории банковского дела в Республике Тыва // Вестник Банка России. 2009. № 46(1137). С. 35–37. URL: <http://www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves090805046.zip>

⁸⁷ Внешэкономбанк... С. 37, 69.

⁸⁸ Отчет Русского для внешней торговли банка за 1915 г. Пг., 1916. Доклад правления к собранию акционеров 31 марта 1916 г.

⁸⁹ Бовыкин В. И. Учетно-ссудный банк Персии // Экономическая история России с древнейших времен до 1917 г.: Энциклопедия: в 2 т. Т. 2: Н-Я. М.: РОССПЭН, 2009. С. 1019–1020.

⁹⁰ См.: Беляев С. Г. Указ. соч. С. 495–472.

⁹¹ Финансово-кредитный словарь. 2-е изд., стер. Т. 3: Р-Я. М.: Финансы и статистика, 1994. С. 81; Внешэкономбанк... С. 37, 59.

⁹² Список из 13 отделений, основанных в период 1924–1928 гг., архивы которых сохранились: Баболь, Базар (Тегеранская контора), Барфруш, Бендер-Гяз, Исфахан, Казвин, Мешхед, Пехлеви, Энзели, Решт, Сабзевар, Тебриз, Хамадан, Шираз (Российский государственный архив экономики: Путеводитель. I. Краткий справочник фондов. М., 1994. Русско-Иранский банк и его отделения. 1923–1935. URL: <http://guides.eastview.com/browse/guidebook.html?bid=102&sid=256647>). Разница с Учетно-ссудным банком Персии: у Русперсбанка – Баболь и Шираз, у Учетно-ссудного банка Персии – агентства в Бирдженде, Кашане и Урмии (Акционерно-паевые предприятия России. М., 1913. С. 479).

⁹³ РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 98. Л. 7, 23.

⁹⁴ Там же. Л. 2, 7, 24.

⁹⁵ Там же. Л. 15.

⁹⁶ Там же. Л. 2.

⁹⁷ Там же. Л. 15.

⁹⁸ Там же. Л. 60 об.

⁹⁹ Там же.

¹⁰⁰ Там же. Л. 8, 9, 48.

¹⁰¹ Там же. Л. 8, 21.

¹⁰² Там же. Л. 11.

¹⁰³ Там же. Л. 58–60 об.

¹⁰⁴ Там же.

¹⁰⁵ Там же. Л. 56–59.

¹⁰⁶ Внешэкономбанк... С. 69.

¹⁰⁷ РГАЭ. Ф. 7590. Оп. 3. Д. 77. Л. 29–30.

¹⁰⁸ Финансово-кредитный словарь. 2-е изд., стер. Т. 3: Р-Я. М.: Финансы и статистика, 1994. С. 159.

¹⁰⁹ Блюм А. А. История кредитных учреждений и современное состояние кредитной системы в СССР. М., 1929. С. 205–206.

История экономики зарубежных стран

Три волны европейской экспансии в индоокеанской мир-экономике XVI – начала XIX в.: общее и особенное

Аннотация: В статье анализируются принципиальные сходства и различия в деятельности португальцев, голландцев и англичан в экономической зоне Индийского океана в раннее Новое время (XVI – начало XIX в.). Проводится ее сравнение по поставленным целям, применявшимся методам и достигнутым результатам для индоокеанской экономики. Подчеркнута неразрывная связь экономических и внешнеэкономических аспектов деятельности европейцев на Востоке. Выделены факторы, объясняющие общее и особенное в действиях представителей разных европейских держав.

Ключевые слова: мир-экономика, индоокеанская торговля, европейская экспансия, Ост-Индская компания, капитализм, монополия, Британская империя.

Зона Индийского океана не одно тысячелетие представляла собой более или менее целостную систему региональной торговли. Поэтому к ней вполне применим термин «мир-экономика» (*économie-monde*) известного французского историка Ф. Броделя, развитый американским историком, представителем мир-системного подхода И. Валлерстайном (*world-economy*). Этот термин обозначает систему обществ, в основе которой лежат тесные экономические связи. (Противоположностью мир-экономики в рамках мир-системного подхода выступает мир-империя – система, объединенная военно-политическим путем.) Одной из мир-экономик, существовавших до того, как в XIX в. весь мир охватила капиталистическая мир-система, и была индоокеанская – система регулярной торговли между экономически взаимозависимыми регионами, омываемыми Индийским океаном, ритм которой задава-

* Фурсов Кирилл Андреевич – кандидат исторических наук (Институт стран Азии и Африки МГУ им. М. В. Ломоносова, Институт экономики РАН).

ли ежегодные муссоны (в отличие от круглогодичных ветров Атлантики они действуют как маятник: почти полгода дуют в одном направлении, другие полгода – в противоположном). В окончательном виде эта мир-экономика сложилась в I тысячелетии н. э. В разные периоды в ней господствовали разные группы азиатского купечества (сначала персы, с IX в. арабы, к XV в. индийцы-мусульмане из приморской области Гуджарат). В конце XV в. в Индийском океане появились первые европейцы – португальцы.

Цель настоящей статьи заключается в том, чтобы сопоставить экспансию в Индийском океане раннего Нового времени трех волн европейцев – португальцев, голландцев и англичан/британцев – по целям, методам их достижения и общим результатам для индоокеанской мир-экономики¹.

Открытие морского пути в Индию Васко да Гамой в 1498 г. ознаменовало начало португальской экспансии в афро-азиатском мире в целом и индоокеанской зоне в частности. Важнейшим преимуществом португальцев на Востоке стало их военно-морское и техническое превосходство над местными обществами (океанское судно *каракка*, бортовая артиллерия, которой азиаты не знали, развитая картография). Благодаря этому португальцы во многом смогли диктовать на море свои условия и захватили ряд ключевых портов-эмпорий по всему побережью Индийского океана: Софалу, Мозамбик, Килву, Момбасу на Суахилийском побережье Африки, Маскат в Аравии, Ормуз в Ормузском проливе, Диу, Даман, Гоа, Кочи и другие порты в Индии, Коломбо и равнинную часть Цейлона, Малакку и ряд других пунктов в Нусантаре (Малайском архипелаге). Эти порты стали каркасом того, что метко именуют португальской «точечной империей» и что официально называлось *Estado da Índia*, «Государство Индии». Португальцам удалось переключить на себя часть экспорта пряностей и других азиатских товаров в Европу. Их господство в Индийском океане продолжалось до конца XVI в. В рамках концепции четырех системных циклов накопления капитала американского историка Дж. Арриги период португальского морского владычества приходится на вторую (финансовую) фазу гемуэзско-иберийского цикла².

В 1590-е гг. в Индийском океане появились суда двух морских держав Северо-Западной Европы – Нидерландов и Англии. Если португальская экспансия была предприятием королевской вла-

сти, то голландцы и англичане выступили в Азии как представители Ост-Индских компаний – частных коммерческих корпораций, которые были основаны специально для торговли с Востоком и получили от государственной власти своих стран монопольное право на эту торговлю (английская Компания была инкорпорирована в 1600 г., голландская в 1602 г.). Уже с первых морских экспедиций голландцы и англичане вступили с португальцами в бескомпромиссный военный конфликт; европейцы, по выражению индийского хрониста, «жаждали крови друг друга»³. Морская война английской Ост-Индской компании с португальцами длилась до 1635 г., голландской – до третьей четверти XVII в. Залогом победы Компаний стал их океанский флот, который в отличие от португальских эскадр мог действовать далеко от своих баз. Подточенная тем, что некоторые исследователи неудачно называют коррупцией (в условиях раннего Нового времени этот термин малоприменим, так как еще не сложилось государство в строгом смысле), и получая мощные удары извне, португальская талассократия рухнула.

Голландская Ост-Индская компания присвоила львиную долю экономических преимуществ португальцев (прежде всего базы в богатой пряностями Нусантаре), расширила их и оттеснила свою конкурентку – английскую Ост-Индскую компанию. XVII – начало XVIII в. – эпоха преобладания в Индийском океане голландцев, что было отражением экономической и (отчасти) военно-морской мощи Нидерландов в Европе (голландская гегемония в концепции И. Валлерстайна и первая, материальная, фаза голландского системного цикла накопления в концепции Дж. Арриги). С самого начала голландская Ост-Индская компания обладала двойственной – политико-экономической, или властно-торговой, – природой (это относится и к ее английской «коллеге»): не только была коммерческой корпорацией, но и располагала рядом квазигосударственных функций, таких как право набирать военные отряды, строить форты, чеканить монету и вести переговоры с нехристианскими правителями. В результате Компания развернула не только экономическую, но и политическую экспансию, приступив к строительству территориальной империи, прежде всего на Яве. Главным центром ее деятельности на Востоке стал порт Батавия (современная Джакарта). Развитие мореходного дела позволило голландцам обойти португальцев в географическом освоении Индийского океана: они открыли «ревушие 40-е и страшные

50-е широты» и в Нусантару плавали не вдоль побережья Африки и Азии, а от Мадагаскара напрямую. Однако к концу XVII в. Нидерланды стали терять позиции мастерской раннекапиталистического мира и морского перевозчика и в XVIII в. сделались по преимуществу финансовым центром. После войны за испанское наследство 1701–1714 гг. роль крупнейшей военно-морской силы в Индийском океане перешла от голландской Ост-Индской компании к английской⁴. К концу XVIII в. голландская Компания пришла в упадок (в том числе из-за британской конкуренции). В 1799 г. ее торговая монополия была отменена, а власть над приобретенными в Нусантаре территориями перешла к нидерландскому государству.

Несмотря на то что англичане появились в Индийском океане одновременно с голландцами, в течение XVII в. им приходилось довольствоваться достаточно скромной ролью, торгуя «в тени» голландской Ост-Индской компании. Для сравнения: если исходный капитал английской Компании равнялся всего 30 тыс. ф. ст. и к 1610 г. она отправила на Восток 17 судов, то ее голландская «коллега» начала операции с капиталом сразу в 540 тыс. ф. ст. и к указанному времени отправила уже 60 судов⁵. В первые полстолетия голландская Компания качественно превосходила английскую и по части организации: с самого начала она была акционерной корпорацией с постоянным капиталом, тогда как английская до хартии Кромвеля 1657 г. относилась к архаичному типу регулируемых компаний, в которых пайщики собирали средства на снаряжение каждой морской экспедиции в отдельности и после реализации привезенных товаров полностью распределяли выручку между собой. Однако по мере экономического упадка Нидерландов английская Ост-Индская компания набирала в Азии экономический вес, все больше переключая на себя морскую торговлю Индии. В этом смысле и правомерно говорить о голландской и английской (с начала XVIII в., после парламентской унии Англии и Шотландии, – британской) волнах экспансии в Индийском океане как о явлениях хронологически разного порядка: голландская – с рубежа XVI–XVII вв., английская – с конца XVII в. Именно концом XVII в. датируется в моей периодизации истории английской Ост-Индской компании переход от «периода факторий» к «периоду фортов», когда англичане стали чувствовать себя на Востоке увереннее благодаря ряду укрепленных поселений⁶. Такими поселениями были порты Мадрас, Бомбей и Каль-

кутта – центры президентств (торгово-территориальных единиц) Компании.

В середине XVIII в. британская Ост-Индская компания сделала то же, что голландская на Яве в начале XVII в., – стала превращаться из купца (по преимуществу коммерческой корпорации) в державу-купца (территориальную империю со сбором налогов, сухопутной армией, отправлением правосудия – не теряющую, однако, черт коммерческой корпорации). Импульс этому процессу дали распад общеиндийской империи – Могольского султаната – и обострение «второй Столетней войны» 1689–1815 гг. Великобритании с Францией (нашедшее выражение, в частности, в Семилетней войне, которую ряд исследователей по ряду параметров называет первой мировой). К началу XIX в. Ост-Индская компания превратилась в сильнейшую политику Индии, постепенно подчиняя себе правителей княжеств – и соперников и союзников. Аномальная ситуация «империи в империи» привела к тому, что британский парламент в конце XVIII в. поставил Компанию в ее ипостаси индийского правителя под свой контроль.

По товарообороту британская Компания оставила позади свою голландскую конкурентку еще в первой половине XVIII в., а к 1780 г. британский экспорт в Азию составил 909 тыс. ф. ст. в год по сравнению с 640 тыс. у голландцев⁷. Однако после начала «взлета» британской экономики в 1780-е гг. (согласно У. Росту), с развитием промышленной революции в Великобритании (начало материальной фазы британского системного цикла накопления согласно Дж. Арриги) более широкие круги торговой буржуазии, связанные с буржуазией промышленной, все сильнее давили на парламент с целью ограничить или отменить монополию узкой олигархии Ост-Индской компании на торговлю с Востоком. Это и было поэтапно сделано: 1793 г. – введение «регулируемой монополии», 1813 г. – отмена монополии на торговлю с Индией, 1833 г. – на торговлю с Китаем. После этого Компания оставалась по преимуществу административной машиной по управлению Британской Индией, пока в 1858 г., в ходе сипайского восстания, парламент не передал это управление короне, покончив с отжившим двоевластием. (Сама Компания была распущена в 1874 г.) Между тем индоокеанскую экономическую зону начали осваивать британские частные купцы, хотя до 1840-х гг. о масштабном завоевании азиатских рынков фабричной продукцией говорить не приходится.

Если сопоставить экспансию португальцев, голландцев и англичан/британцев в Индийском океане **по целям**, то последние были в общем идентичны. Цель всех европейцев состояла в получении максимального дохода, как от экономической, так и от внеэкономической деятельности. Другое дело – кто конкретно ставил эту цель. В случае португальцев это были корона, дворянство и связанное с ними купечество; в случае голландцев и англичан это были совершенно иные социальные силы – поднимающаяся торговая буржуазия этих стран. Правда, за португальской экспансией во многом стоял уже занимавший прочные позиции в экономике Европы генуэзский капитал, который (как и в испанской Америке) рассчитывал на участие в доходах. Однако по находившимся в его распоряжении ресурсам и, главное, по организационным формам своей деятельности он сравнительно быстро уступил капиталу Нидерландов и Англии.

Сравнение трех волн экспансии по **методам** достижения целей тоже демонстрирует немало сходства. Методы воздействия европейцев на экономику афро-азиатских обществ можно разделить на экономические, частично экономические и внеэкономические.

К сугубо *экономическим методам* относится ведение прямой торговли Азия – Европа и посреднической каботажной торговли между портами одной или нескольких азиатских стран. Европейцы вывозили пряности (перец из Нусантары и с Малабарского берега Индии, корицу с Цейлона, гвоздику, мускатный орех и мускатный цвет с Молуккских островов), хлопчатобумажные и шелковые ткани, индиго, селитру и сахар из Индии, шелк-сырец из Ирана и Бенгалии и другие товары⁸. Эти же товары они перевозили внутри индоокеанской зоны (добавляя к ним золото, слоновую кость и рабов из Восточной Африки, рис и масло из Индии и т. д.), т. к. довольно быстро поняли конъюнктуру рынка, осознав, что выгодно не только везти товары непосредственно в Европу, но и втянуться в налаженную веками сложную паутину торговли между разными областями и регионами океанского пространства. Это позволяло экспортировать меньше драгоценных металлов из Европы, обеспечивая европейцев прибылью здесь же, на месте. Торговля европейской страны с Азией (а формально со всем пространством от мыса Доброй Надежды до мыса Горн, т. е. странами, омываемыми Индийским и Тихим океанами) в раннее Новое время официально была монополией: в Португалии – короны, в Нидерландах и Англии – Ост-Индских компаний. Правда,

на практике некоторые группы купечества этих стран, пользуясь непоследовательностью государственного экономического курса, пытались обойти монополию, порой довольно успешно (как при Карле I и в годы революции в Англии).

Вместе с тем в применении экономического метода между португальцами, с одной стороны, и голландцами с англичанами, с другой, существовало принципиальное отличие. Ост-Индские компании двух северо-западных стран Европы были одними из первых в мировой истории капиталистических предприятий с отделением управления от собственности, определенными операционными правилами при принятии решений и феноменом акций (именно в документации голландской Ост-Индской компании 1610 г. впервые употреблен сам термин «акция»). Логика деятельности этих деловых предприятий нового типа диктовала им необходимость реинвестировать прибыль в дальнейшие торговые операции. Поэтому на экономические методы они опирались значительно больше португальцев, которые 60 % дохода в Индийском океане извлекали не из торговли, а из сбора пошлин⁹. *Estado da Índia* было в первую очередь системой таможен, «перераспределяющим предприятием», опирающимся прежде всего на насилие¹⁰. В первой половине XVII в. испано-португальская корона (две страны находились тогда в личной унии), видя экономическое превосходство англичан и особенно голландцев, в попытке подражать им учредила собственную Ост-Индскую компанию, но успеха та имела едва ли больше, чем внешнеторговые компании Петра I (заимствовалась форма без содержания). Неудивительно, что экономически португальцы в целом проиграли северо-западным европейцам уже в первой половине XVII в. В связи с этим проиграли они и в военном отношении. Потеряв в пользу голландцев основные стратегические пункты на Востоке, португальцы были вынуждены перенести центр тяжести своей заморской империи в Южную Атлантику (Бразилия и Ангола).

Голландцев двум остальным волнам европейцев резко противопоставляет другой критерий – стратегия по вопросу о частной торговле. Португальская корона и английская Ост-Индская компания сосредоточились на торговле Азия – Европа, тогда как голландская Компания, кроме этого, активно участвовала в каботажной торговле внутри Азии. Обратной стороной этого было стремление голландской Компании пресечь любые попытки ее служащих торговать частным образом, в то время как португаль-

ским чиновникам и служащим английской Компании разрешалось не только вести частную торговлю внутри Азии, но и подключать к сотрудничеству индивидуальных европейских купцов (*private traders*). (Голландская Компания сняла запрет лишь в 1742 г., и то частично; ее служащие обходили его, но дело в принципе, в официальном курсе.) Стратегия голландцев работала, и довольно долго. Несмотря на то что к концу XVII в. Нидерланды начали сдавать экономические позиции в Европе, их восточная торговля продолжала набирать обороты: если в 1640 г. Ост-Индская компания отправила в Азию драгоценных металлов на 800 тыс. флоринов, то в 1700 г. – на 5,1 млн¹¹. Однако в более долгосрочной перспективе английская торговая стратегия оказалась успешнее, т. к. была гибче и не сковывала инициативу. Как отметил специалист по экономической истории раннего Нового времени Х. Фёрбер, Ост-Индские компании были в большей или меньшей степени «фасадами», скрывавшими активную частную торговлю своих служащих, – в чем, кстати, состоит главное отличие этих Компаний от современных корпораций¹². Именно благодаря превосходству английской стратегии над голландской, например, в 1780-е гг. британские частные купцы заняли господствующее положение в морской торговле Индии с Малайей и Китаем, формируя в симбиозе со своей Ост-Индской компанией торговый треугольник «Европа – Индия – Китай». (Это сопровождалось феноменальным ростом общего тоннажа судов, участвовавших в индокитайской торговле, – в 1780–1790 гг. с 4 тыс. до 25 тыс. т¹³.) Этот треугольник опирался на сбыт в Цинской империи индийского хлопка и опиума и сыграл в становлении Британской империи роль не меньшую, чем треугольник трансатлантической торговли «Европа – Западная Африка – Вест-Индия».

Различия в экономической деятельности европейцев можно провести также по территориальному и товарному признаку, что вытекает из соотношения их сил. Португальцы в XVI в. были единственными европейцами в Индийском океане и торговали достаточно широким спектром ходивших там товаров (пряности, ткани, рис и т. д.). Однако за нехваткой людских и материальных ресурсов португальцы не основывали торговых факторий внутри материка, что в XVII в. сделали англичане и голландцы (в Ахмадабаде, Бурханпуре и Агре в Индии, в Исфахане в Иране), не довольствуясь лишь пунктами на побережье. Достаточно плотно освоить в торговом отношении португальцы смогли только Малабарский

берег Индии. Голландцы на Востоке отдали приоритет более обширному региону – производившей пряности Нусантаре. Особенно они ценили Молуккский архипелаг в его восточной части – за произраставшие только там дорогие виды пряностей (гвоздика и мускатный орех). В 1600-е гг. сбыт гвоздики на рынке Амстердама приносил почти 800 % прибыли¹⁴. Именно из Нусантары голландцы сразу вытеснили португальцев, а после «Амбонской резни» 1623 г. – и своих тактических союзников англичан (заодно выдавив их из вывозившей серебро и медь Японии). Последним поэтому и пришлось сосредоточиться на тех странах, которые для голландцев были с коммерческой точки зрения второстепенными (Индия, Иран, Йемен). Так, в 1658–1681 гг. на Индию держали курс 70 % всех судов, отплывших из Англии на Восток¹⁵. Вместе с тем и в Индии голландское присутствие было ощутимым.

Однако с упадком экономической мощи Нидерландов к началу XVIII в. монополизированная голландцами Нусантара стала для них некой ловушкой: прибыльность торговли пряностями падала (из-за сверхпредложения на рынке, падения цен и изменений в европейской диете), а пробиться в новые зоны роста мировой торговли голландцы уже были не в состоянии. Речь прежде всего идет об Индии с ее тканями и о Китае с его чаем, в морской торговле с которыми заправляли британские и азиатские купцы. В изменившейся рыночной конъюнктуре прежняя сила голландцев обернулась их слабостью. Для англичан справедливо обратное утверждение.

Под *частично экономическими методами* воздействия следует понимать экономию военных расходов, взимание таможенных пошлин и платы за мореплавание само по себе, а также обычный сбор налогов. Относясь к сфере финансов, эти потоки средств регулируются не рынком, а политической властью и/или военной силой.

Одним из коренных отличий португальцев и Ост-Индских компаний от азиатских групп купечества было обладание ими вооруженной силой (главным образом военно-морской), позволявшее им осуществлять «интернализацию оборонных издержек» (термин датского историка Н. Стеенсгора). Азиатские купцы военной силой не располагали и были вынуждены платить своим правителям «ренту за защиту» (*protection rent* – термин американского социолога Ф. Лэйна). Европейцы в защите, по крайней мере на море, не нуждались, они обеспечивали ее себе сами, причем ее

стоимость была ниже и более прогнозируема, чем плата, которую взимали азиатские правители со своих купцов в виде пошлин и всевозможных поборов. В целом меньшие расходы на безопасность в сравнении с конкурентами-азиатами высвобождали средства для коммерческих целей.

Указанное отличие было предпосылкой нескольких других методов.

Обзаведясь анклавами на Востоке, европейцы в качестве силы, контролирующей важнейшие пункты транзита товаров, естественно, начали собирать в них таможенные пошлины с азиатского и африканского купечества. Здесь мы тоже, с одной стороны, видим сходство между европейцами. Пошлины взимали и португальцы в своих портах по побережью всего Индийского океана от Софалы до Малакки, и голландцы с англичанами, когда у них появились собственные порты (у первых – Паликат и Нагапаттинам на Малабарском берегу Индии, Коломбо и другие порты на Цейлоне, Батавия и другие порты в Нусантаре; у вторых – Мадрас, Бомбей и Калькутта в Индии, Бенкулу на Суматре).

Более того, европейцы в Индийском океане претендовали на выполнение полицейских функций и заставляли суда с товарами и паломниками покупать у них пропуска для беспрепятственного движения по самому океану, гарантируя взамен защиту от нападений пиратов, а также европейцев, с которыми они в данный момент были во вражде. Эти пропуска стоили недорого, но, конечно, были видом морского рэкета и в совокупности приносили неплохой доход. Дело в том, что именно европейцы – в силу бесспорного военно-морского превосходства над местными политиями – впервые в истории попытались, и отчасти успешно, контролировать с помощью вооруженной силы само пространство океана. В истории Индийского океана были примеры азиатских империй с крупным военно-морским флотом: Шривиджайя VIII–XI вв. с центром на Суматре, ее противник династия Чолов X–XII вв. в Тамилнаду (юго-восток Индии). Однако даже их флоты, по сути, были придатками сухопутных армий¹⁶. То же верно в отношении флота под командованием Чжэн Хэ, который провел в Индийском океане демонстрацию военной силы Минской империи в начале XV в. Португальцы же, появившись на Востоке, претендовали на верховную власть над океаном, попытавшись выступить морским аналогом современных им сухопутных империй, которые выходили на его побережье, но флотов практически не

содержали (Османов в Аравии и Месопотамии, Сефевидов в Иране, Моголов в Индии). Эти претензии португальцев отразились в титуле, который принял король Мануэл I Счастливый (1495–1521) и который португальская корона сохраняла несколько веков: «Повелитель завоеванных земель, мореплавания и торговли в Эфиопии, Аравии, Персии и Индии».

Португальцы первыми и ввели в XVI в. морские пропуска (система *cartazes*). Даже судам, принадлежавшим лично могольскому шаху, приходилось покупать у них пропуск наравне с прочими. Когда северо-западные европейцы начали теснить португальцев с первых десятилетий XVII в., они, особенно голландцы, отчасти последовали их примеру и тоже стали выдавать азиатским судам пропуска. Однако цель голландцев при этом была принципиально другая: не столько получать доход (хотя пропуска, конечно, приучали азиатское купечество и правителей к тому, кто теперь хозяин морей), сколько устранять торговых конкурентов, запрещающая судам заходить в определенные гавани, например, в Бантен. Правда, эта практика оказалась не особо эффективной¹⁷.

Тем не менее, как отмечено выше, португальцы опирались на различные денежные сборы с азиатского населения (т. е. использование привычных административных рычагов) значительно сильнее северо-западных европейцев, которые ставили во главу угла максимизацию торговой прибыли. Поэтому, пользуясь терминологией И. Валлерстайна, правомерно сказать, что лишь португальцы, по сути, попытались в известной степени превратить индоокеанскую мир-экономику в мир-империю.

Вместе с тем военно-морское могущество европейцев раннего Нового времени не следует переоценивать. При наличии воли и ресурсов даже сухопутная империя могла поставить их на колени. Особенно яркий пример – взятие персами в 1622 г. твердыни Ормуз, обладание которой (с 1515 г.) давало португальцам возможность парализовать всю морскую торговлю Ирана. Взятием Ормуза (причем при содействии кораблей английской Ост-Индской компании) сефевидский шах Аббас I в самом деле «укоротил португальцам руки на побережье Персидского залива»¹⁸. Много примеров дает и история отношений англичан с Могольской империей, которая в ответ на морскую блокаду арестовывала их фактории, заставляя сбавить тон. Это – не говоря о наличии в Индийском океане ряда (пусть не крупных) политий с военным флотом, которые претендовали на взимание пошлин даже с европейского

судоходства и с которыми европейцам пришлось повоевать (как британцам с династией маратхских правителей Ангре на Конканском берегу Индии в первой половине XVIII в.).

Кроме пошлин и сборов, европейцы взимали и налоги, включая обычный для аграрных империй земельный налог, – в качестве уже правителей определенной азиатской территории. Португальцы делали это в области вокруг столицы своей восточной империи – Гоа на Конканском берегу – и ряда других анклавов (с XVI в.), голландская Ост-Индская компания – на территориях на Яве (с начала XVII в.), позднее на других островах Нусантары («Внешние владения»), ее британская «коллега» – в Бенгалии (с третьей четверти XVIII в.), позднее в других областях Индии по мере их включения в Британскую империю. Юридическая сторона этого процесса не так важна. Португальцы в начале XVI в. просто отвоевали ряд территорий у азиатских или африканских князьков на побережье и провозгласили здесь суверенитет своего короля. Голландцы и англичане действовали гибче и подчас арендовали небольшую территорию под строительство факторий, затем фортов, признавая верховную власть азиатского правителя, будь то могольский шах или правитель индуистской южноиндийской империи Виджаянагар. Суверенитет могольского шаха над Индией Ост-Индская компания – формально – не ставила под сомнение вплоть до сипайского восстания 1857 г., используя дарованные ей (под ее же давлением) имперские чиновничьи должности для легитимации своей власти в глазах индийцев. Вместе с тем были и территории, где голландцы и англичане обладали полнотой власти, к примеру, остров Бомбей, доставшийся англичанам в 1661 г. от португальцев. Правда, сути юридические тонкости не меняли: облагая территорию налогом, европейцы взимали его (целиком или преимущественно) в свою пользу. Не случайно *вазир* (главный министр) Могольского султаната еще в начале XVII в., возражая против разрешения англичанам торговать, предупреждал (пусть не без влияния португальцев, которые были заинтересованной стороной): «Англичане – это такой народ, что если им удастся поставить ногу, то они захватят всю страну»¹⁹. Так оно и вышло, хотя и в долгосрочной перспективе.

Для португальцев как чиновников короны сбор налогов на Востоке стал привычным методом извлечения дохода; для коммерческих Ост-Индских компаний, когда те (не сразу после проникновения на Восток) стали превращаться в территориальные

державы, это сначала было новшеством, но они приспособились и разработали детализированные земельно-налоговые системы, незнакомые азиатским политиям – их предшественницам. Не случайно (пусть уже в 1853 г.) правитель индийского княжества Хайдарабад заметил, что если британцы возьмут под управление деревню с годовым доходом в 1 тыс. рупий, всего через несколько лет они ухитрятся выжимать из нее до 3 тыс.²⁰

Переходя к *внеэкономическим методам* европейцев, надо отметить, во-первых, дипломатическую деятельность; во-вторых, применение насилия, чтобы захватить выгодные опорные пункты / территории или, напротив, защитить уже имеющиеся торговые фактории и форты, чтобы заставить восточных правителей даровать торговые льготы или навязать им свою монополию (монополию одного покупателя) на определенные товары; в-третьих, прямой грабеж торговых конкурентов или враждебных политий, будь то азиатские группы купечества, правители, с которыми не был найден общий язык, либо соперники-европейцы.

Дипломатией на Востоке занимались все европейцы – с целью добиться предоставления правителями разрешения торговать, а предпочтительнее сразу торговых льгот; с целью заключить военный союз против европейского или азиатского соперника. Различия здесь сводились к агентам деятельности: португальцы действовали в первую очередь через иезуитов (например, три миссии ко двору могольского шаха Акбара в 1580–1594 гг.), тогда как равнодушные к прозелитической деятельности *Ост-Индские компании* отправляли к азиатским правителям делегации служащих либо даже официального посла монарха своей страны (как в случае сэра Томаса Роу при дворе могольского шаха Джахангира в 1615–1618 гг.). Еще можно отметить различия в стоимости подарков, которые европейцы преподносили восточным правителям в ходе дипломатических контактов. Она зависела от экономического веса тех или иных европейцев в данный момент. Так, когда в 1659 г. голландцы поднесли *нешкаш* (ценный подарок) правителю южноиндийского султаната Голконда, тот заодно подтвердил торговые привилегии англичан; последним пришлось тоже отблагодарить шаха подарками, но втрое менее дорогими – стоимость голландских была им просто не по средствам²¹.

Силовые методы почти сразу по прибытии в Индийский океан применили португальцы, целью которых было занять ключевые позиции в океанской торговле. Они их и заняли – огнем и мечом.

Уже Вашку да Гама в 1502 г. бомбардировкой с кораблей превратил в руины крупнейший порт Малабарского берега Каликут. Главный архитектор Португальской империи на Востоке Афонсу д'Албукерки в 1511 г. проделал то же с Малаккой, основав на ее месте мощную крепость, которая стала аванпостом возникающей империи в Юго-Восточной Азии. Военным путем португальцы приобрели и другие порты, контроль над которыми дал им рычаги воздействия на экономику Индийского океана.

Северо-западные европейцы делали больше акцента на экономические методы. К тому же, едва появившись на Востоке, голландцы и англичане старались выгодно отличаться в глазах местных правителей и купечества от уже занимавших там позиции португальцев и демонстрировать миролюбие. Тем не менее и они не брезговали силовыми приемами воздействия, применяя их достаточно широко – как против других европейцев, так и против представителей афро-азиатских обществ. Об этом свидетельствует, например, захват голландцами уже в 1619 г. княжества Джаякерта на западе Явы, а также их последующие войны с местными политиями. (То же справедливо в отношении войн британцев с княжествами Индии с середины XVIII в., хотя одной из главных причин строительства Британской империи там были поиски средств на содержание растущей армии сипаев.) Главным образом именно голландцы применяли такой метод, как морская блокада владений тех или иных князьков Нусантары с целью навязать им монополию Ост-Индской компании на пряности. Прежде всего они практиковали это на Молуккских островах²². Стремясь контролировать производящие районы, голландцы порой заставляли местное население вырубать насаждения пряностей, чтобы не допустить их перепроизводства и выброса на мировой рынок чрезмерного, по их мнению, количества товара; порой же осуществлялась противоположная мера: жители в принудительном порядке увеличивали насаждения.

Как более слабые участники конкуренции служащие английской Ост-Индской компании возмущенно осуждали голландцев за эти действия и на протяжении XVII в. постоянно жаловались на такие методы своему королю²³. Особенно тяжким ударом для английской торговли была победа голландцев в войне с султанатом Макасар на острове Сулавеси, по итогам которой они в 1669 г. заставили его прекратить торговать с англичанами. Между тем, окрепнув, англичане принялись за те же методы. Так, в 1793 г. они

навязали радже южноиндийского княжества Траванкур «перечный контракт», по которому тот обязался в течение десяти лет поставлять им 3 тыс. *кханди*²⁴ перца в год по фиксированной цене²⁵. Двойные стандарты очевидны у каждой из сторон. Голландцы, стараясь в XVII в. не допускать в Нусантару других европейцев, нарушали провозглашенный их же знаменитым юристом Гуго Гроцием принцип *Mare liberum* («Свободное море»).

Другим характерным силовым методом, с помощью которого европейцы стремились включиться в систему индоокеанской торговли, был принудительный обмен. В первой половине XVII в., борясь с конкуренцией португальцев, голландцы и англичане силой забирали их товары с индийских судов, хотя платили за них по рыночной цене, после чего позволяли купцам держать путь дальше²⁶. Это, кстати, иллюстрация нацеленности северо-западных европейцев на деловую активность; компенсацию они платили с расчетом на продолжение торговых контактов, уже с исключением португальцев. (Те в XVI в., стремясь занять место групп мусульманского купечества в океанской торговле, просто конфисковывали грузы.) Принудительный обмен порой принимал форму бартерного. Когда власти Могольского султаната не сразу выказали желание разрешить английской Ост-Индской компании торговать в главном морском порту империи – Сурате (Гуджарат), капитан Генри Миддлтон в 1611 г. в качестве рычага давления стал задерживать в Аравийском море индийские суда, направлявшиеся в Красное море, отнимать у купцов товары и «возмещать» их английской продукцией – сукном (что оказывалось плохой компенсацией, т. к. тропические страны Востока мало нуждались в главной статье тогдашнего экспорта Англии). Принуждение местного купечества к бартеру использовалось и в целях получить более выгодные условия обмена; так поступила в 1610-е гг. в некоторых районах Нусантары голландская Компания по рекомендации генерал-губернатора Лауренса Реэла, остановив импорт монеты (в сочетании с монополией это давало некие преимущества).

Силовым методом, но уже в духе «мягкой силы», можно считать практику, при которой голландцы и особенно англичане предоставляли трюмы своих судов частично под провоз товаров азиатских купцов²⁷. Те охотно пользовались услугами европейцев из-за технического и военного превосходства их океанских судов над арабскими *дхау*, малайскими *праху* и др. (безопасность от стихии и пиратов).

В известном смысле как применение европейцами «мягкой силы» можно рассматривать и христианское миссионерство. Здесь резко выделялись португальцы, которые были на этом поприще весьма активны с самого начала экспансии (прозелитизм служил одним из ее идейных оправданий). Подразумевалось, что обращение в христианство – помимо всего прочего – создаст условия для более тесных экономических контактов: единоверцы как преференциальные торговые партнеры (например, португальцы поощряли обращение рыбаков берега Мадурай на юго-востоке Индии, чтобы контролировать местную ловлю жемчуга²⁸). Голландцы и англичане, будучи людьми более практического склада, в раннее Новое время (XVI–XVIII вв.) миссионерством почти не занимались (уместно вспомнить голландскую поговорку «Иисус Христос хорош, но торговля лучше»), а когда к концу XVIII в. под их власть попали обширные территории, даже проводили сознательный курс на непоощрение миссионерской деятельности, чтобы не оттолкнуть новых подданных (ведь те терпели власть иноверцев). В долгосрочной перспективе экономический успех голландцев и англичан в Азии показал, что христианизация сама по себе едва ли служит фактором подъема торговли²⁹.

Завершая тему европейских методов, следует подчеркнуть, что четко отделить друг от друга экономические и внеэкономические виды деятельности акторов изучаемой эпохи весьма трудно, т. к. эти виды были тесно переплетены. Так, в арсенале Ост-Индских компаний, как мы видели, имелись торговля, защита азиатского купечества от пиратов и, наоборот, разбой, дипломатия, сбор налогов, ведение сухопутных войн. Все эти категории действий служили одной цели – максимизации доходов. (Другое дело, что они, например, затяжные дорогостоящие войны, не всегда приводили к желаемому результату.)

Если сравнить волны европейской экспансии **по их результатам** для индоокеанской мир-экономики, то общим для португальцев, голландцев и ранних британцев (Ост-Индская Компания) было то, что они отыскивали в этой системе экономическую нишу и заняли ее, несколько оттеснив – как грубой силой, так и успешной торговлей – азиатских конкурентов (но постоянно сотрудничая с частью местного купечества, будь то тамильская община в португальской Малакке или члены торговой касты *бания* в Гуджарате как партнеры Ост-Индских компаний). Кроме того, каждая из волн европейцев постепенно отодвигала предыдущую.

Вместе с тем отчасти они помогали друг другу. Это происходило как объективно – занятая одними европейцами ниша по мере их ослабления переходила «по наследству» следующим (содействие определенных групп купечества, каналы поставки товаров, фактории и форты, проложенные морские маршруты), – так и субъективно – европейцы нередко помогали другим европейцам против азиатских соперников либо третьих европейцев. Например, сначала (пусть короткое время на рубеже 1610–1620-х гг.) голландцы и англичане действовали, включая войну на море, сообща против португальцев как противника, который уже обосновался на Востоке и мешал новоприбывшим; с 1630-х гг. порядком ослабленные португальцы и временно проигравшие конкуренцию за Азию англичане нашли общий язык против весьма усилившихся голландцев.

Воздействие европейцев на торговую систему Индийского океана шло по нарастающей. Португальцам хватило сил монополизировать (во многом опираясь на военную силу) океанскую торговлю пряностями, но лишь до середины XVI в., когда азиатское купечество «перешло в контрнаступление» и научилось отчасти обходить воздвигнутые португальцами препоны. Если в середине столетия португальцы вывозили в Европу 20–30 тыс. квинталов перца в год, то к концу столетия вывоз упал до 10 тыс., в то время как купцы султаната Ачех на севере Суматры ежегодно вывозили в красноморский порт Аравии Джидду, в основном на гуджаратских судах, 40–50 тыс. квинталов (это показатель по пряностям в целом, но львиная доля приходилась, конечно, на перец)³⁰. Единственным структурным нововведением португальцев в индоокеанской мир-экономике называют открытие торгового маршрута Гоа – Нагасаки во второй половине XVI в.³¹

Двум Ост-Индским компаниям, которые действовали гибче, да и экономический вес имели внушительнее, удалось сделать следующий шаг – осуществить «торговую революцию XVII в.» (термин Н. Стеенсгора). Она заключалась в частичной переориентации потока ряда ключевых товаров (прежде всего пряностей и тканей) с континентальных караванных путей на морской путь вокруг Африки, вследствие чего повысился удельный вес этого маршрута в торговле Запад – Восток. Имея, как крупная капиталистическая организация, общую стратегию бизнеса, голландская Компания с помощью торговых связей установила прямые контакты между районами Азии, которые даже при португальцах были еще незнакомы с продукцией друг друга или получали ее кружным путем.

Вместе с тем уже с португальцев началась интеграция мир-экономики Индийского океана не просто с мир-экономикой Европы, но с мир-экономикой Атлантики, составной частью которой были серебряные рудники Мексики и Перу (эта испанская колония, пусть и омываемая Тихим океаном, всеми своими связями тоже была интегрирована в атлантическую систему торговли). С приходом голландцев и англичан данный процесс усилился. Конечно, Европа торговала с индоокеанской зоной еще с античности – и всегда платила по преимуществу звонкой монетой (готовых изделий предложить могла мало). Однако начало вливания американского серебра вывело экономические связи на новый уровень.

Импортируя в зону Индийского океана значительное количество драгоценных металлов, прежде всего серебра, европейцы серьезно стимулировали как денежное обращение, так и сельскохозяйственное и ремесленное производство. Голландская Ост-Индская компания за весь период своего существования вывезла в Азию драгоценных металлов (в монете и слитках) на общую сумму 574 млн флоринов³², английская в 1601–1640 гг. – 1,3 млн ф. ст.³³ и в 1660–1760 гг. – 39,6 млн ф. ст.³⁴ Статистика говорит о большом удельном весе европейцев во внешней торговле азиатских стран. Так, в 1740 г. при стоимости торгового оборота крупнейшего порта Индии Сурата 5 млн рупий около $\frac{1}{2}$ этого показателя обеспечивали британцы и около $\frac{1}{10}$ – голландцы³⁵. В начале XVIII в. в одной Бенгалии спрос европейских Ост-Индских компаний на текстиль привел к появлению 100 тыс. новых рабочих мест ремесленников-ткачей³⁶. Последствия европейского экономического присутствия в Индийском океане не ограничивались непосредственными торговыми контактами, сегментом соприкосновения двух мир-экономик. Косвенным образом это присутствие стимулировало во многих районах Азии развитие товарно-денежных отношений в целом. Например, в империи Моголов прямая зависимость объема чеканки монет от объема ввозимого английской Ост-Индской компанией в XVII в. серебра очевидна, если взглянуть на сравнительную таблицу, составленную индийской исследовательницей А. Хасан³⁷. Кстати, согласно работам последнего времени, например, индийского исследователя О. Пракаша, в случае Индии и Китая негативные последствия «революции цен» XVI в. спорны: сверхпредложение серебра нейтрализовалось достаточно быстрым ростом производства, монетизации экономики и численности населения³⁸.

С этим связаны политические последствия экономической экспансии европейцев. Хотя доля торговых пошлин в общих доходах аграрных империй Востока была незначительной (в Могольском султанате она составляла всего 1 %³⁹), факт импорта в Индию большого количества драгоценных металлов внес ощутимый вклад в общий подъем ее экономики в XVII–XVIII вв. До конца XX в. в историографии была расхожей идея экономического упадка Индии XVIII в. (эта точка зрения зародилась в работах XIX в. и была весьма удобна для британцев, служа одним из аргументов для оправдания их владычества: чем скромнее казались экономические успехи доколониальной Индии, тем эффективнее выглядели достижения колониализма). Однако новейшие исследования (с 1980-х гг.) опровергли эту точку зрения, продемонстрировав динамичность развития индийской экономики указанного времени⁴⁰. Последнее, как все чаще отмечают индологи, привело к упрочению позиций доминирующих каст сельской местности по отношению к имперскому центру, что и было главной причиной распада Могольской державы с конца XVII в. (этот процесс фактически завершился в середине XVIII в.).

Общим в результатах деятельности европейцев в Индийском океане также был вызванный ими относительный экономический упадок ряда торговых городов-портов, процветавших до этого. Такой упадок пережили Софала, Ормуз, Диу и Малакка после их захвата португальцами – из-за курса новых городских властей на исключение из торговли мусульманских групп купечества. Хотя даже португальцам, известным своим религиозным рвением, на практике все же приходилось сотрудничать с купцами-мусульманами, нацеленные только на прибыль голландцы и англичане религиозной дискриминации не проводили в принципе. Например, на острове Амбон в 1638 г. голландские власти разрешали торговать «маврам из других мест» (т. е. мусульманам из других областей Нусантары) «в такой же степени... как христианам» (по-видимому, имеются в виду служащие самой Ост-Индской компании) – при условии наличия судовых пропусков⁴¹.

Ряд портов пришел в упадок из-за торговой конкуренции европейцев: произошло перетягивание ресурсов и предпринимателей в новые города, поднявшиеся благодаря европейской деятельности. Такая участь постигла, например, Бантен на западе Явы (он не выдержал конкуренции с портом-соседом – голландской Батавией) и Сураат в Гуджарате, который к концу XVI в. был крупнейшим

торговым портом не только Индийского океана, но и, возможно, всего мира⁴² (к середине XVIII в. его торговлю постепенно оттянул на себя британский Бомбей).

Однако все волны европейской экспансии в рассматриваемую в данной статье эпоху (даже начало установления политической власти британской Ост-Индской компании над Индией в середине XVIII в., даже британский контроль над морской торговлей Индии с Китаем с 1780-х гг.) не ставили под угрозу многовековой ритм функционирования индоокеанской мир-экономики. Европа потребляла лишь 10 % производимых в Азии пряностей⁴³, около 14 % всего экспорта Индии⁴⁴. Главное то, что в эпоху раннего (торгового) капитализма характер экономических связей Востока и Запада оставался таким же, каким был с древности: Восток экспортировал не только продукцию своего сельского хозяйства, но и изделия своего весьма развитого ремесленного производства, в то время как Запад мог предложить по преимуществу драгоценные металлы и некоторые виды сырья (свинец, железо, олово, кораллы).

В ретроспективе две первые волны европейской экспансии резко отличает от третьей (британской) готовность португальцев и голландцев играть по правилам индоокеанской мир-экономики. (Более того, немало португальцев находили выгодным стать предпринимателями вне официальных каналов *Estado da Índia* и полностью в рамках, заданных азиатским купечеством; они внедрялись в местные общества с помощью смешанных браков, говорили на восточных языках и, по сути, становились такой же этноконфессиональной купеческой диаспорой, какой были на Востоке армяне, евреи, парсы.) Впрочем, британская волна начиналась так же, как предыдущие: английская Ост-Индская компания тоже встроилась в существующую торговую систему, ввозя в Индию (по преимуществу) серебро и вывозя (прежде всего) ткани. Лишь с промышленной революцией в Британии характер обмена между Востоком и Западом изменился, и в XIX в. Восток превратился в рынок сбыта западной фабричной продукции. Однако то был результат деятельности уже не Ост-Индской компании, торговля которой всегда напрямую вредила интересам постепенно крепнувшего отечественного производства (не случайно английские мануфактуристы еще с XVII в. жаловались на Компанию в парламент). Тем не менее, сыграв ключевую роль в первые два века британской волны экспансии в Индийском океане, Ост-Индская

компания как организационная форма торгового капитализма объективно проложила дорогу в Азию капитализму промышленному – посредством своих торговых факторий и территориальных завоеваний (после чего была демонтирована к середине XIX в. как институт-анахронизм⁴⁵). В этом смысле британская волна качественно отличается от двух предыдущих волн европейцев.

Более того, британская Ост-Индская компания проложила путь промышленному капитализму не только в Азии – с точки зрения создания «инфраструктуры империи», но и в самой Британии – тем, что объективно стимулировала промышленную революцию. Известный специалист по экономической истории Азии К. Н. Чаудхари считает вполне уместным взглянуть на механизацию британского производства как на создание импортозамещающей промышленности в ответ на ввоз Компанией дешевых хлопчатобумажных тканей из Индии⁴⁶. В этом еще одно отличие британской волны экспансии от двух предыдущих, которые промышленной революции в своих странах не породили.

Именно британцы в XIX в. осуществили то, чего добивались в XVI в. португальцы: превратили Индийский океан, по сути, в «британское озеро». Для контроля над океаном португальцам не хватило ни пунктов по его берегам, ни людских и материальных ресурсов. У британцев все это оказалось: они приобрели не только порты, но и целые страны с протяженным побережьем (на протяжении XIX в. поставили под прямой либо косвенный контроль Капскую колонию, Наталь, Занзибар, Кению, часть Сомали, Египет и Судан, Маскат, шейхства Персидского залива, Бирму, Малайю; окончательно покорили Индию и Цейлон), располагали в Индии огромной сипайской армией, сумели переключить на себя значительную часть товаропотоков. Вторая Британская империя (ее начало датируют сецессией североамериканских колоний в 1783 г.) с центром тяжести в Индийском океане фактически оказалась реализацией несбывшегося португальского проекта – конечно, в иных исторических условиях и при иной производственной базе страны-метрополии.

Таким образом, в целях деятельности европейцев в Индийском океане, в применяемых ими методах достижения этих целей и в достигнутых результатах имелись как серьезные сходства, так и важные отличия. Сходства были обусловлены более или менее одинаковым (по крайней мере, сопоставимым) уровнем развития

техники, одними и теми же географическими, климатическими, социальными условиями деятельности на Востоке. Различия происходили из разного (причем с течением времени менявшегося) уровня социально-экономического развития стран – субъектов экспансии, господствовавших в них традиций управления и ведения торговли, накопленных знаний и опыта взаимодействия друг с другом и с восточными обществами, а также из конкретных условий стран и регионов афро-азиатского мира, в которых действовали европейцы (наличие предложения на определенные товары или спроса на них, наличие или отсутствие конкурентоспособных групп купечества и/или сильных политий и т. д.).

Восточные общества реагировали на европейское проникновение по-разному. Отечественный востоковед В. А. Тюрин выделил три модели реакции: вооруженное сопротивление (характерно для княжеств Нусантары и Малабарского берега Индии), полное или частичное «закрытие» страны (характерно для Сиамы и Бирмы, а вне зоны Индийского океана – для Японии, Кореи и Китая) и достаточно активные (вынужденные либо добровольные) контакты с европейцами при общем принципе самоизоляции (Османский султанат, в меньшей степени – Иран)⁴⁷. Вместе с тем даже военно-морское и техническое превосходство европейцев на Востоке раннего Нового времени преувеличивать не следует. Азиатские правители нередко использовали пришельцев из-за океана в своих интересах, чтобы их руками расправиться с конкурентами в борьбе за власть или получить еще один источник таможенных поступлений в казну.

Важное сходство в деятельности европейцев, не упомянутое мной выше, заключалось в том, что каждая волна действовала более или менее слаженно как единый организм. В нем состояла одна из главных причин их успеха. *Estado da Índia* и Ост-Индские компании представляли собой гигантские организации, которые действовали в масштабах всего афро-азиатского мира и в отношениях с отдельными политиями и социальными группами выступали единым фронтом, как одно целое, выработав (более или менее) единую торговую и военно-политическую стратегию (хотя, конечно, многое зависело от отношений с конкретными правителями и купцами). Если искать различие и здесь, его можно провести между португальцами, с одной стороны, и голландцами с англичанами, с другой. Чиновники, воины, моряки, купцы Португалии XVI–XVII вв. были представителями общества, где по-прежнему

господствовала земельная знать, а торговые дела велись теми же способами, что в средневековье. Служащие Ост-Индских компаний и даже индивидуальные купцы-британцы были и во многом ощущали себя членами становящихся наций, которые, как известно, складываются уже при капитализме. Не случайно среди европейцев в Азии именно португальцы чаще всего «становились туземцами» по языку и кругу общения, теряя связи с родиной и ее властными структурами. И все же принадлежность к определенной общности принципиально отличала все три волны европейцев в Индийском океане от азиатского купечества и правителей, с которыми им приходилось иметь дело.

Волны европейской экспансии сближает и наличие крупных экономических сил как внешних спонсоров; однако у разных европейцев они были разными. У португальцев (а также испанцев), как сказано выше, это было генуэзское купечество. Оно инвестировало и в насаждение плантаций на островах Атлантики, и в создание пунктов работорговли в Гвинейском заливе, и в деятельность конкистадоров Америки, и в строительство *Estado da Índia*. Экономически осваивать Пиренейский полуостров, а благодаря ему выйти за пределы Европы генуэзцев в конечном счете заставила неудачная Кьоджийская война с Венецией 1376–1381 гг., в результате которой (плюс из-за османской экспансии) сошло на нет могущество Генуи на Черном море и в Восточном Средиземноморье. Генуэзцам, чтобы одолеть своих победителей-венецианцев, пришлось выйти за рамки Генуи, резко расширить масштабы деятельности⁴⁸. Открытие морских торговых маршрутов на Восток вокруг Африки стало одним из их ответов венецианцам, которые с конца XIV в. контролировали потоки товаров из Азии в Европу по их традиционному пути через Левант. В XVI в. настал черед венецианцев искать выход из неблагоприятной ситуации. Смирившись с консолидацией враждебной им Османской империи и ростом значения атлантических торговых путей, они нашли выход в том, чтобы тоже сделать ставку на две страны Западной Европы – Нидерланды и Англию, помочь подъему их экономики и взрастить, «натренировать» на португальцев и испанцев собственных агентов заморской экспансии. В частности, торговая олигархия Венецианской республики содействовала основанию в конце XVI в. английской Левантской компании⁴⁹, из которой выросла Ост-Индская компания. Конечно, было бы большим упрощением трактовать схватку иберийских и северо-западных держав

Европы как опосредованную войну (*proxy war*) Генуи с Венецией. У держав Нового времени были и внутренние причины подъема, и собственные интересы (что выразилось, например, в лютом англо-голландском соперничестве XVII в.). Однако своим экономическим и военно-политическим успехом каждая из держав (Португалия, Испания, Нидерланды, Англия/Великобритания) отчасти была обязана одной или другой из итальянских торговых республик, которые пытались решать свои задачи.

Еще одно сходство в деятельности европейцев на Востоке касается проблемы капитализма как социально-экономической системы. Как показали теоретические разработки отечественных экономистов В. В. Крылова и В. Г. Растянникова, расширяясь территориально, капитализм не только (а может, и не столько) проникал в страны Америки, Азии и Африки в чистом виде, но и нередко ставил себе на службу другие уклады и даже создавал от себя такие докапиталистические уклады, которых до него в зонах проникновения не существовало⁵⁰. В Америке это были плантационное рабство и латифундии. Учитывая немалую роль в португальской экспансии генуэзского капитала, можно спорить о том, считать ли эту экспансию капиталистической по характеру хотя бы отчасти (напомню, что Дж. Арриги трактует ее как проявление первого цикла накопления капитала). Однако обе Ост-Индские компании, безусловно, использовали уклады, которые они встречали в странах Азии и Африки, в своих интересах. Голландцы, обладая на Яве уже политической властью, облагали ее население натуральными податями (*лефференсии* и *контингенты*), которые мало отличались от податей в пользу предшествовавших политий. Англичане и голландцы заключали с индийским купечеством такие же контракты на поставки тканей или индиго, какие оно привыкло заключать с другими азиатскими купцами. Если говорить о создании укладов от себя, то, например, голландцы, навязывая на Молукках монополию на пряности, насаждали в тех местах некий новый уклад, не слишком отличавшийся от плантационного рабства. (Еще один яркий пример – голландская система принудительных культур на Яве, но это уже 1830–1860-е гг.) Все эти уклады с помощью рынка либо вне рыночного механизма распределения функционально оказывались элементами мир-экономики капитализма с ядром в Западной Европе.

Историческое значение появления европейцев в индоокеанской мир-экономике переоценить трудно. Не случайно извест-

ный индийский историк К. М. Паниккар назвал весь длительный период от Великих географических открытий до конца Второй мировой войны (возвестившего начало деколонизации) «эпохой Вашку да Гамы в истории Азии»⁵¹. Как мы видели, в определенной степени это высказывание верно, хотя историография XIX – большей части XX в. (включая марксистскую), к сожалению, страдала европоцентричным подходом и имела тенденцию «опрокидывать» современное ей экономическое господство Запада в прошлое, переносить его на раннее Новое время. Между тем Азия оставалась главным регионом мирового производства вплоть до XIX в., причем европейские Ост-Индские компании ей в этом содействовали. Конечно, они сыграли двойственную роль: с одной стороны, объективно работали в интересах азиатского ремесла (пусть подчас и диктуя производителям свои условия закупок), с другой стороны, строительством территориальных империй в Нусантаре и Индии – тоже объективно – облегчили приход колониального режима, за которым стоял промышленный капитал.

С упадком британской Ост-Индской компании как торговой корпорации и с ускорением технического отрыва Европы от Азии в первой половине XIX в. (производство, транспорт, вооружения, средства связи) правомерно говорить и об упадке индоокеанской мир-экономики. Впервые в ее истории началось массовое вторжение товаров извне, которое привело к значительному сокращению местного ремесленного производства (хотя в последних работах по экономической истории Южной Азии к степени этого сокращения подходят осторожнее, чем прежде⁵²). Втягивание экономической зоны Индийского океана в мир-систему промышленного капитализма к середине XIX в. означало утрату автономности этой зоны, а по сути – начало конца индоокеанской мир-экономики как относительно экономически самостоятельной целостности.

Примечания

¹ Я сознательно не рассматриваю в этой статье деятельность трех сменявших друг друга французских Ост-Индских компаний (середина XVII – конец XVIII в.), поскольку с экономической точки зрения они ввиду слабости французской буржуазии были относительно малоуспешным подражанием голландской и английской Компаниям. Показательно, что купцы Франции неохотно вносили средства в капитал Ост-Индской компании своей страны, воспринимая это как обременительную форму налогообложения. Конечно, в какой-то момент французы были основным соперником британцев в борьбе

за Индию, но больше военно-политическим, да и период серьезного противостояния был относительно кратким (1740–1750-е гг.).

² Подробно о концепции см.: Arrighi G. *The Long Twentieth Century: Money, Power, and the Origins of Our Times*. L.; N. Y.: Verso, 1994.

³ Ghulam Husain, Salim. *The Riyazu-s-Salatin*. Calcutta: Asiatic Society of Bengal, 1898 (на яз. фарси). P. 395.

⁴ Chaudhuri K. N. *Trade and Civilization in the Indian Ocean: An Economic History from the Rise of Islam to 1750*. Cambridge etc.: Cambridge University Press, 1985. P. 86.

⁵ Gardner B. *The East India Company: A History*. L.: Rupert Hart-Davis, 1971. P. 30.

⁶ Фурсов К. А. *Держава-купец: отношения английской Ост-Индской Компании с английским государством и индийскими патримониями*. М.: Товарищество научных изданий КМК, 2006. С. 103.

⁷ Simkin C. G.F. *The Traditional Trade of Asia*. L. etc.: Oxford University Press, 1968. P. 235.

⁸ Как подчеркивает К. Макфёрсон (споря с И. Валлерстайном), для потребителей на Ближнем Востоке, в Северной Африке и Европе перец выступал предметом вовсе не роскоши, а первой необходимости. В Европе его не только употребляли в пищу как приправу и консервант, но даже платили им натуральную ренту. Аналогичным образом для индоокеанской мир-экономики ввозимые из-за ее пределов драгоценные металлы еще с IX в. служили предметом первой необходимости, без которого не мог нормально функционировать этот достаточно высокомонетизированный регион (McPherson K. *The Indian Ocean: A History of People and the Sea*. New Delhi: Oxford University Press, 1993. P. 217–218).

⁹ Pearson M. *The Indian Ocean*. N. Y.: Routledge, 2003. P. 121.

¹⁰ Steensgaard N. *The Asian Trade Revolution of the Seventeenth Century: The East India Companies and the Decline of the Caravan Trade*. Chicago; L.: University of Chicago Press, 1974. P. 114.

¹¹ Dam P. van. *Beschryvinge van de Oostindische compagnie. Eerste Boek, Deel I. 's-Gravenhage: Nijhoff, 1927. Bijlage II.*

¹² Furber H. *Rival Empires of Trade in the Orient, 1600–1800*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1976. P. 227.

¹³ Toussaint A. *L'océan Indien au XVIIIe siècle*. P.: Flammarion, 1974. P. 165.

¹⁴ Рассчитано по: *Southeast Asian Exports since the 14th Century: Cloves, Pepper, Coffee, and Sugar* / comp. by D. Bulbeck, A. Reid, L. C. Tan, Y. Wu. Singapore: Institute of Southeast Asian Studies, 1998. P. 58. Table 2.15.

¹⁵ Bal K. *Commercial Relations between India and England (1601 to 1757)*. L.: George Routledge and Sons, 1924. P. 127.

¹⁶ Pearson M. *Op. cit.* P. 123.

¹⁷ Gastra F. S. *De geschiedenis van de VOC*. Zutphen: Walburg Pers, 2002. P. 120.

¹⁸ Фельсефи Н. *Тарих-е-равабет-е-Иран ва Орупа дар доуре-йе-Сефевийе (История отношений Ирана с Европой в эпоху Сефевидов)*. Тегеран: Иран, 1937 (на яз. фарси). С. 147.

¹⁹ Левин А. Я. Из истории английского проникновения в Индию («открытие» Индии английской Ост-Индской Компанией) // Ученые записки ГГУ им. Н. И. Лобачевского. Горький, 1959. Вып. 51. Новая история (Сборник статей кафедры всеобщей истории). С. 11.

²⁰ Appendix / Briggs H. G. The Nizam: His History and Relations with the British Government. L.: Bernard Quaritch, 1861. Vol. I. P. 411.

²¹ The English Factories in India: A Calendar of Documents in the India Office, British Museum and Public Record Office / ed. by W. Foster. 13 vols (1618–69). Oxford: Clarendon Press, 1921. Vol. X. 1655–1660. P. 257–258.

²² Говоря о монополии голландцев, не следует думать, будто жителям архипелага не хватало проблем до нее. Их собственные правители и чиновники облагали их высоким налогом гвоздикой, а также принуждали покупать определенное количество тканей или других товаров по завышенным ценам.

²³ The Register of Letters etc. of the Governor and Company of Merchants of London Trading into the East Indies, 1600–1619 / ed. by G. Birdwood. L.: Bernard Quaritch, 1893. P. 431; A Calendar of the Court Minutes etc. of the East India Company (1635–70) / ed. by E. B. Sainsbury. 8 vols. Oxford: Clarendon Press, 1922. Vol. VI. 1660–1663. P. 211.

²⁴ Кханди – мера веса в Индии. В данном случае имеется в виду бомбейская кханди, равнявшаяся 560 фунтам. Стало быть, контракт оговаривал ежегодные поставки раджой 1,7 млн фунтов перца.

²⁵ A Collection of Treaties and Engagements with the Native Princes and States of Asia Concluded, on Behalf of the East India Company, by the British Governments in India; also Copies of Sunnuds, or Grants, of Certain Privileges and Immunities to the East India Company by the Mogul, and Other Native Princes of Hindustan. L.: Cox and Son, 1812. P. 561–563.

²⁶ Meilink-Roelofs M. A.P. Asian Trade and European Influence in the Indonesian Archipelago between 1500 and about 1630. The Hague: Nijhoff, 1962. P. 187.

²⁷ Ibid.

²⁸ McPherson K., Op. cit. P. 170.

²⁹ По такой логике наиболее активным торговым партнером европейцев в Азии должна была бы выступать испанская колония Филиппины, большинство населения которой было христианизировано уже в первой половине XVII в. Кстати, о вреде для торговых интересов европейцев слишком рьяной проповеднической деятельности свидетельствует изгнание португальцев из Японии в 1630-е гг.

³⁰ Boxer C. R. The Portuguese Seaborne Empire, 1415–1825. L. etc.: Hutchinson, 1969. P. 59. Один квинтал равнялся 51,4 кг.

³¹ Prakash O. European Commercial Enterprise in Pre-colonial India // The New Cambridge History of India. II.5. Cambridge etc.: Cambridge University Press, 1998. P. 90.

³² Prakash O. Op. cit. P. 87, table 3.1. Обменный курс голландского флорина (гульдена) по отношению к английскому фунту стерлингов в XVII–XVIII вв. колебался не сильно и обычно составлял 12:1.

³³ Рассчитано по: Chaudhuri K. N. The English East India Company: The Study of an Early Joint-stock Company 1600–1640. L.: Cass, 1965. P. 115, table III.

³⁴ Рассчитано по: Chaudhuri K. N. *The Trading World of Asia and the English East India Company, 1660–1760*. Cambridge etc.: Cambridge University Press, 1978. P. 512. Table. C. 4.

³⁵ Das Gupta A. *Trade and Politics in Eighteenth-century India* // Das Gupta A. *The World of the Indian Ocean Merchant, 1500–1800. Collected Essays* / ed. by U. Das Gupta. Oxford University Press, 2001. P. 157.

³⁶ Marshall P. J. *Bengal: The British Bridgehead: Eastern India, 1740–1828* / *The New Cambridge History of India II.2*. Cambridge etc.: Cambridge University Press, 1987. P. 66.

³⁷ Hasan A. *The Silver Currency Output of the Mughal Empire and Prices in India during the Sixteenth and Seventeenth Centuries* // *Money and the Market in India, 1100–1700* / ed. by S. Subrahmanyam. Delhi etc.: Oxford University Press, 1998. Table 3. P. 185.

³⁸ Prakash O. *Op. cit.* P. 319–322.

³⁹ Arasaratnam S. *Maritime India in the Seventeenth Century*. Delhi etc.: Oxford University Press, 1994. P. 224.

⁴⁰ Например: Bayly C. A. *Rulers, Townsmen and Bazaars: North Indian Society in the Age of British Expansion, 1770–1870*. Cambridge etc.: Cambridge University Press, 1983; *The Cambridge Economic History of India. Vol. II: c. 1757–2003* / ed. by D. Kumar. Cambridge etc.: Orient Longman; Cambridge University Press, 2004.

⁴¹ *Memories van overgave van gouverneurs van Ambon in de zeventiende en achttiende eeuw*. 's-Gravenhage: Nijhoff, 1987. P. 184.

⁴² Pearson M. *Op. cit.* P. 134.

⁴³ *Ibid.* P. 138.

⁴⁴ Рассчитано по: Simkin C. G.F. *Op. cit.* P. 180.

⁴⁵ Подробнее см.: Фурсов К. А. Указ. соч. С. 315–326.

⁴⁶ Chaudhuri K. N. *Op. cit.* P. 273.

⁴⁷ Тюрин В. А. *Ранний европейский колониализм в странах Востока (Глава 3)* // *История Востока. Т. III. Восток на рубеже средневековья и нового времени, XVI–XVIII вв. М.: Вост. лит., 1999. С. 59–62.*

⁴⁸ Arrighi G. *Op. cit.* P. 115–121.

⁴⁹ Rose G. *The Venetian Takeover of England: A 200-year Project* // *Executive Intelligence Review*, 1994. Vol. 21. № 6. P. 18.

⁵⁰ Крылов В. В. *Теория формаций*. М.: Вост. лит., 1997; Растяжников В. Г. *Аграрная эволюция в многоукладном обществе: опыт независимой Индии*. М.: ГРВЛ, 1973.

⁵¹ Panikkar K. M. *Asia and Western Dominance: A Survey of Vasco da Gama Epoch of Asian History, 1498–1945*. L.: Allen and Unwin, 1953.

⁵² Roy T. *The Economic History of India, 1857–1947*. Oxford etc.: Oxford University Press, 2006. P. 65–67.

Политическая экономия централизации в Индии: критические заметки сторонника децентрализации**

Аннотация: Непрерывающийся конфликт между централистскими и децентралистскими тенденциями в Индии имеет давнюю историю. Британское владычество в Индии способствовало усилению централистских тенденций. Идеологические представления лидеров национально-освободительного движения также являлись строго централистскими и нашли воплощение в конституции Индии.

Стратегия развития государственного капитализма, которой Индия следовала после обретения независимости, дала материал и послужила идеологическим фундаментом для построения мощного централизованного государства. Экономические реформы 1991 г. всего лишь изменили форму регулирования экономики центральной властью, но не отменили ключевой роли центра. Таким образом, концепция и ход централизации власти в Индии после 1947 г. по сей день не подвергались серьезному пересмотру. Однако развитие капитализма в различных регионах Индии не может не подтолкнуть рост региональных национализмов, а стремление их приверженцев к децентрализации может объединять разрозненные силы в коалиции, способные привести к власти правительство, чьи представления и программа могут включать пункты, предполагающие демонтаж тех структур экономической и политической власти, которые предусматривались концепцией централизации и были созданы на практике. Левые силы в Индии могут взять на себя инициативу и возглавить коалицию региональных партий с тем, чтобы сформировать Третий фронт по отношению к двум основным индийским партиям, ратующим за централизацию (полусветскому ИНК и индусской националистической

* Сингх П. – профессор (Отделение учета, финансов и экономики, Университет Оксфорд Брукс, Великобритания).

** Данная статья является переводом главы из книги: Singh Pritam. Political Economy of Centralisation in India: Some Critical Notes from a Decentralist Perspective // Nationalizing Crisis. The Political Economy of Public Policy in Contemporary India / ed. by Bhabani Shankar Nayaak. ND., Atlantic Publishers and Distributors (P) Ltd., 2007. P. 17–45; перевод с англ. – к.и.н. А. Ю. Петров, редактор перевода – к.и.н. А. В. Бочковская.

БДП). Третьему фронту придется выработать цельную концепцию децентрализации в Индии с тем, чтобы она могла быть реализована в долгосрочной перспективе. В ближайшие десятилетия противоборство централистской и децентралистской тенденций будет определяющим фактором политической и экономической жизни Индии.

Ключевые слова: Индия, политическая экономия, централизация, децентрализация, государство, национализм, Индийский национальный конгресс.

Введение

В течение почти 60 лет концепция и ход централизации экономической и политической власти в Индии практически не оспаривались и не встречали противодействия. Контуры централизаторской концепции стали просматриваться в 1930–1940-х гг., при том, что в те годы у нее были противники – гандисты, имевшие особое мнение по ряду экономических вопросов, некоторые конгрессиистские¹ политики в регионах, а также мусульмане, выступавшие против политики централизации, свойственной индусскому большинству. Раздел страны в 1947 г. резко качнул маятник в сторону централизации. Модель развития по капиталистическому пути при руководящей роли государства, которой индийские политики следовали до 1991 г., способствовала усилению процесса централизации и его движущих сил. Кризис платежного баланса 1991 г., следствием которого была серия либеральных экономических реформ, открыл некоторые возможности для децентрализации, прежде всего в экономической сфере, но в то же время расширил полномочия центра в области более тесной, по сравнению с периодом до 1991 г., интеграции национальной экономики в мировое капиталистическое хозяйство.

Настоящая работа состоит из пяти частей. В части 1 предпринята попытка дать исторический обзор процесса становления системы взаимоотношений между центром и штатами в постколониальной Индии. Особый акцент сделан на дебатах, развернувшихся в Учредительном собрании и завершившихся принятием конституции Индии в 1950 г. В части 2 исследуется роль исторически сложившейся трехсторонней взаимосвязи между индийским капитализмом, индийским государством и индийским национализмом в контексте анализа взаимоотношений между центром и штатами. В части 3 рассматривается новая экономическая стратегия

1991 г. и ее воздействие на процесс централизации. Часть 4 предлагает краткую оценку политических, экономических и культурных последствий политики централизации, а в части 5 содержатся основные выводы.

1. Дискуссия по вопросу централизации (исторический обзор)

До момента обретения Индией независимости 15 августа 1947 г. отношения между центральной и местной властями в течение почти двух столетий – с середины XVIII в. – складывались под влиянием Британской империи, а ранее – с середины XV в.² – империи Великих Моголов.

Отношения центральной и провинциальной властей в древней и средневековой Индии

В период, предшествовавший правлению Моголов, степень децентрализации, очевидно, была достаточно высока. В древних империях «каждая область жила своей жизнью, придерживалась старой и хорошо знакомой системы управления (хотя и под контролем представителей центральной власти) и пользовалась собственным языком»³. Еще в одном историческом источнике эпохи древности сообщается, что «покоренные государства в целом сохраняли свою идентичность и были готовы при удобном случае вновь обрести независимость»⁴.

В период правления Моголов государства продолжали пользоваться местной автономией до тех пор, пока последний правитель династии «не сделал серьезной заявки на полную централизацию [империи] и упразднение традиционного разнообразия и автономии отдельных районов»⁵. Вскоре после его смерти местные правители вновь стали независимыми.

Отношения центральной и провинциальной властей в период британского колониального господства

Британская колонизация Индии завершилась к 1858 г. вслед за аннексией последнего суверенного государства Панджаб в 1849 г. и подавлением «сипайского мятежа» в 1857 г.⁶ В ходе восстания сипаев 1857 г. англичане обнаружили, что пять с лишним сотен

разрозненных индийских княжеств могут быть союзниками британской короны в Индии. В результате политика колониальной экспансии посредством установления прямого правления на субконтиненте, которой англичане придерживались ранее, частично уступила место политике косвенного правления через княжества. Возникла двойственная система непосредственного управления британскими провинциями в Индии и опосредованного управления индийскими княжествами. Удаленные и труднодоступные районы, где были сильны местные племенные традиции и представления и которые длительное время жили в изоляции, сохраняли разную степень автономии⁷. Британские правители также поняли, что высокая степень централизации не подходила для управления страной с учетом ее масштабов и многообразия. Следствием централизации были неэффективное управление и рост недовольства на местах, что делало неизбежным определенное ограничение централизаторских тенденций. Закон об индийских советах 1861 г. был первым – незначительным, но при этом знаковым – шагом в направлении децентрализации. Он повернул вспять движение в сторону централизации, намеченное Законом 1833 г.⁸, который предусматривал участие неофициальных лиц в заседаниях центрального законодательного совета при генерал-губернаторе. Аналогичные положения действовали в отношении провинциальных законодательных советов. В 1892 г. был введен принцип непрямых выборов в эти законодательные советы, а их функции расширились и включили право участия в обсуждении бюджета и внесения запросов по проблемам, представляющим общественный интерес.

Процесс децентрализации финансов, запущенный планом Мейо в 1871 г., получил официальное оформление в Законе об управлении Индией 1919 г., способствовавшем дальнейшему «рассредоточению» политической системы в Индии. В 1882 г. лордом Рипоном был инициирован процесс включения индийцев в систему местного самоуправления через выборы в муниципалитеты и окружные советы, хотя полномочия этих органов были заметно ограничены.

Образование партии Индийский национальный конгресс (ИНК) в 1885 г. и последовавший подъем национально-освободительного движения в стране заставили англичан передать больше властных полномочий на места и тем самым позволить индийцам ощутить некоторую причастность к управлению страной.

Закон об индийских советах 1909 г. (реформы Морли – Минто) еще больше расширил участие индийцев в управлении государством – несмотря на вводимые им избирательные курии, ограничение избирательных прав и систему непрямых выборов – и явился продолжением британской политики по включению части индийцев в структуру государственной власти.

Наиболее значительным шагом, предпринятым англичанами с целью передачи властных полномочий провинциям, был Закон об управлении Индией 1919 г.⁹ Согласно изложенным в Законе «Правилам деволуции», «диархическая» система взаимоотношений центра и провинций предусматривала передачу властных полномочий провинциям не только в административной, но также в законодательной и финансовой сферах. С этой целью были составлены центральный и провинциальный перечни, разграничивавшие предметы ведения. Вопросы провинциального ведения в свою очередь подразделялись на «зарезервированные» и «передаваемые». Департаменты, занимавшиеся передаваемыми вопросами, возглавлялись выборными министрами, подотчетными провинциальным легислатурам, тогда как департаменты, в ведении которых находились зарезервированные вопросы, управлялись губернатором провинции при участии назначаемого им исполнительного совета. Хотя в отношении передаваемых вопросов провинции получали широкие полномочия от центрального правительства, все же верховенствующее положение в этой централизованной системе занимал генерал-губернатор со своим советом, подотчетный государственному министру Соединенного королевства по делам Индии. Финансы относились к числу зарезервированных вопросов и находились в ведении одного из членов назначаемого исполнительного совета. Главные органы управления, а именно Индийская гражданская служба и индийская полиция, контролировались государственным министром по делам Индии и отчитывались перед ним, а не перед соответствующим министром. Губернатор обладал дискреционным правом игнорировать советы министров. Ни один законопроект не мог быть внесен в провинциальные законодательные советы без разрешения генерал-губернатора. Ни один законопроект не мог быть принят без его согласия. Хотя по Закону 1919 г. ряд полномочий формально делегировался провинциям, в действительности структура отношений центра и провинций оставалась унитарной и во главе ее находился обладавший реальной властью генерал-губернатор со своим советом.

Инициированная Законом 1919 г. неудачная попытка удовлетворить требования индийских националистов в отношении их участия в органах власти, что предполагалось сделать путем делегирования крайне ограниченных полномочий на места, вынудила британское правительство учредить в ноябре 1927 г. конституционную комиссию под председательством сэра Джона Саймона для изучения вопроса о расширении присутствия индийцев во властных структурах. Однако все семь членов комиссии были англичанами, и это привело к бойкотированию ее работы практически всеми политическими силами Индии. Индийский национальный конгресс вынудил британское правительство пойти навстречу всеобщим требованиям о созыве конференции круглого стола или учредительного собрания для обсуждения будущей конституции Индии.

В 1933 г. британское правительство опубликовало «Белую книгу», в которой были изложены принципы конституционных реформ в Индии. Впоследствии был принят Закон об управлении Индией 1935 г., заложивший основу для выстраивания отношений между центром и провинциями по-новому, путем распределения вопросов управления по трем спискам – федеральному, провинциальному и совместного ведения. В соответствии с положениями Закона избранные правительства, подотчетные местным законодательным органам, приступили к исполнению обязанностей в 1937 г. Однако в 1939 г. провинциальные правительства, возглавлявшиеся ИНК, подали в отставку в знак протеста против постоянного вмешательства центра во внутренние дела провинций.

До независимости организационная структура Конгресса формально соответствовала региональным устремлениям [будущих] штатов, но в действительности он оставался партией с высоким уровнем централизации. По мнению К. Сантханама, структура Конгресса до момента обретения Индией независимости «обрела очень высокую степень централизации... Провинциальные комитеты Конгресса привыкли ждать указаний и получать поручения от Всеиндийского комитета Конгресса, который имел обыкновение следовать инструкциям Рабочего комитета, а тот в свою очередь – распоряжениям одного или нескольких руководителей»¹⁰. В марте 1942 г. сэр Стаффорд Криппс представил предложения британского правительства по созыву учредительного собрания путем избрания его членов на основе пропорционального представительства от провинциальных легислатур, с тем чтобы по окончании Второй мировой войны подготовить новую конституцию

Индии. Было также предложено, что британское правительство одобрит новую конституцию при включении в нее ряда условий, в частности, о том, что любая провинция сможет отказаться от ее выполнения и сохранить свой статус, определенный Законом 1935 г. Предложения Криппса были отвергнуты лидерами индийского национально-освободительного движения, после чего британское правительство выступило с новой инициативой: 16 мая 1946 г. премьер-министр Эттли обнародовал план, подготовленный британской миссией от имени кабинета министров. План Эттли предлагал федеративное устройство Индии с наделением провинций значительными полномочиями. Эта федеративная структура, предполагавшая наличие слабого центра и наделенных большими полномочиями штатов, была призвана ослабить опасность Мусульманской лиги в отношении доминирования индусов при наличии излишне сильной центральной власти. Руководство ИНК избрало внешне компромиссную стратегию, гарантируя достаточную автономию штатам с мусульманским большинством и тем самым надеясь предотвратить образование независимого Пакистана с преимущественно мусульманским населением. Тем не менее 3 июля 1947 г. британское правительство объявило о своем решении разделить страну.

Есть два варианта объяснения причин провала плана Эттли, после которого Индия была разделена на два независимых государства 15 августа 1947 г. С одной стороны, неудачная попытка руководства Конгресса найти компромисс с Мусульманской лигой могла быть следствием неуступчивости последней; и это обстоятельство впоследствии легло в основу противодействия ИНК любым требованиям по вопросу предоставления большей автономии. С другой стороны, можно сказать, что практиковавшийся Конгрессом подход, сочетавший в себе курс на расширение автономии и поиск компромисса, с самого начала содержал в себе изъян, поскольку руководство ИНК на тот момент уже являлось сторонником политической централизации. Это заставляло Джинну¹¹ проявлять большую твердость в его стремлении к независимости Пакистана и отстаивании того, что, по его мнению, было в интересах мусульман. С созданием Пакистана руководство Конгресса окончательно утвердилось во мнении, что лишь бескомпромиссный централистский подход мог препятствовать дальнейшему разделу страны. К. Сантханам, убежденный сторонник децентрализации, приводит слова *маулань* Абула Кала-

ма Азада¹², подчеркивая, что «одно из соображений, побудивших Сардара Пателя¹³ согласиться на раздел, заключалось в том, что это позволило бы создать сильную центральную власть в противовес слабой центральной власти, которая была единственно возможной в случае принятия предложений миссии британского кабинета министров и разработки конституции в соответствии с планом Криппса»¹⁴. По мнению Аиши Джалал, именно нежелание ИНК учитывать требования Мусульманской лиги, проявившееся в согласии Конгресса на создание федерации, толкнуло Джинну на путь раздела¹⁵.

Какое бы объяснение причин, стоявших за образованием Пакистана, историки ни сочли более приемлемым, раздел страны в ходе обретения независимости на «Бхарат» (второе официальное название страны по конституции Индии) с индусским большинством и Пакистан с преимущественно мусульманским населением оказал решающее воздействие на специфику взаимоотношений центра и штатов в независимой Индии. Следствием раздела стала резкая смена подхода Учредительного собрания к вопросу взаимоотношения центра и штатов. После раздела Мусульманская лига ушла с политической арены Индии как сила, уравновешивавшая ИНК, и Конгресс стал практически единственной [значимой] политической партией в Индии¹⁶. Поэтому руководство независимой Индии в лице Индийского национального конгресса не встречало серьезного политического противодействия своей приоритетной модели конституционного устройства, предусматривавшей сильный централизаторский уклон, – в противовес обсуждавшемуся до 1947 г. варианту федеративного устройства, в котором большие полномочия предоставлялись штатам. Это изменение нашло отражение во втором докладе Комитета по полномочиям Индийского союза от 5 июля 1947 г.: «Теперь, когда раздел стал свершившимся фактом, мы едины в том, что интересы страны пострадали бы в случае установления слабой центральной власти, которая оказалась бы не в состоянии гарантировать мир, обеспечивать согласие в решении жизненно важных вопросов, и что прочнейшей основой нашего конституционного устройства является федерация с “сильным центром”»¹⁷. Как только план раздела был принят, политическое руководство Индии (по крайней мере, большая его часть) получило возможность реализовывать свою концепцию сильного центра.

Конституция Индии и дебаты в Учредительном собрании

Сильный процентристский уклон в отношениях центра и штатов был закреплен в конституции Индии, разработанной Учредительным собранием независимой Индии и вступившей в силу 26 января 1950 г.¹⁸

В течение переходного периода, длившегося с 15 августа 1947 г. по 26 января 1950 г., две группы обстоятельств оказывали воздействие на творцов новой конституции в вопросе выбора ими варианта конституционного устройства с сильным центром: решение безотлагательных текущих проблем и, что еще важнее, претворение в жизнь ряда долгосрочных политических задач. Безотлагательные проблемы включали прекращение широкомасштабного насилия в отношении мусульман в Индии, а также индусов и сикхов в Пакистане; решение вопроса вынужденных переселенцев; вооруженную интервенцию в Кашмир с целью присоединения его к Индии; использование военных и дипломатических средств для присоединения ряда княжеств, стремившихся стать самостоятельными государствами; и подавление с помощью армии вооруженного восстания коммунистов в Теленгане на юге Индии. Решение безотлагательных проблем способствовало укреплению таких процентристских институциональных структур, как вооруженные силы и централизованный чиновничий аппарат, а также установлению общеполитического климата в стране и достижению согласия между авторами конституции – в пользу процентристского крена в вопросе конституционного строительства. Текущие проблемы, казалось, превратили идею сильного центра в историческую необходимость в условиях, когда новоявленное независимое государство оказалось перед угрозой «балканизации» и распада страны. Эти патриотические чувства также разделялись индусским большинством Индии, особенно жителями хиндиязычного «коровьего пояса»¹⁹ на севере Индии. Долгосрочная политико-экономическая перспектива в представлении наиболее влиятельной и многочисленной группы среди членов Учредительного собрания определялась следующими соображениями: а) сильный центр был необходим для конструирования единой индийской национальной идентичности на основе многочисленных национальных и этнических идентичностей, существовавших в Индии²⁰; б) сильный центр был способен более эффективно, чем провинциальные власти, вести страну по пути строительства государственного капитализма²¹; в) сильный центр был необходим для

сглаживания регионального неравенства и обеспечения сбалансированного развития государства²²; и г) сильный центр с большей долей вероятности мог добиться сокращения различий между социальными группами и придать социально-экономической системе более устойчивый и долговечный характер²³. Общее для большей части авторов конституции понимание долгосрочных политико-экономических целей способствовало усилению централизаторской тенденции, обусловленной необходимостью активного вмешательства центральной власти в решение безотлагательных проблем. Актуальность решения таких проблем сама по себе – без наличия вышеупомянутого авторского видения долгосрочной политико-экономической перспективы – не смогла бы стать основой для создания конституции, ориентированной на сильный центр. Вероятно, можно предположить и обратное, что если бы большинство отцов-создателей конституции решительно поддержало идею автономии штатов, то после решения первоочередных задач, обусловленных разделом страны, они сформировали бы конституционную базу с акцентом на предоставление штатам широких полномочий.

Таким образом, очевидно, что заложенная в конституцию Индии концепция сильного центра сформировалась прежде всего в русле видения авторами конституции долгосрочных политико-экономических и исторических целей, а не под воздействием необходимости решения безотлагательных текущих проблем.

В мае 1947 г. К. М. Паниккар, один из видных деятелей Учредительного собрания, писал: «Федерация с центром, наделенным слабыми полномочиями, была неизбежным злом для Индии до тех пор, пока провинции с мусульманским большинством приходилось поддерживать из общеиндийского центра... Теперь же нет необходимости предоставлять субъектам широкие полномочия, что было бы неизбежным в случае создания союзного государства, включающего провинции с мусульманским большинством»²⁴. В этом заявлении ощущается облегчение в связи с тем, что мусульманская община перестала быть переговорной силой и централизаторские намерения могли воплощаться в жизнь без какого-либо противодействия. Похожие взгляды высказывал Неру. Он утверждал, что «серьезные ограничения в отношении полномочий центра по плану, предложенному миссией кабинета министров, были компромиссом, на который Учредительное собрание во многом пошло, как мы полагаем, вопреки интересам управления

страной – с целью достижения общей позиции с Мусульманской лигой. Теперь, когда раздел стал свершившимся фактом, мы придерживаемся единого взгляда, что интересы страны пострадали бы в случае создания слабого центра...»²⁵

Другие члены Учредительного собрания – Джаспат Рой Капур и Рам Чандра Гупта (оба из Соединенных провинций), а также Джагат Нараин Лал (из Бихара) – придерживались свойственной сторонникам *хиндутвы*²⁶ позиции, согласно которой сама история оправдывала идею сильного центра. По выражению Капура, «история, бесспорно, свидетельствует о том, что всякий раз, когда в Индии не было сильной центральной власти, она оказывалась во власти иноземцев»²⁷. Всякого, кто ставил под сомнение необходимость централизации, Капур клеймил чуть ли не как агента иностранной разведки. «Два фундаментальных постулата нашей конституции – это единство страны и сильное центральное правительство... Никому не следует сожалеть об этом за исключением тех, кто желал бы сеять смуту и хаос в нашей стране, потому что интересы таких людей, возможно, лежат за ее пределами»²⁸.

Выразив разочарование в связи с введением «особых условий для Кашмира»²⁹, Капур эмоционально завершил свою речь риторикой *хиндутвы*: «Нашим девизом и лозунгом отныне должны быть слова: “Bharat samvidhan ki Jaya ho, Bharat Mata ki Jaya ho”»³⁰. По мнению Рама Чандры Гупты, централизация оказалась результатом раздела страны и последовавшего возникновения Пакистана. Он также продемонстрировал проиндусскую позицию, заявив: «До раздела страны полагали, что все провинции должны быть практически независимы от центра за исключением ряда сфер (оборона, связь и т. д.) и все остаточные полномочия должны быть переданы на места. Но требованием раздела – причем справедливым – стал максимально сильный центр, что и было закреплено в конституции... *Сильное правительство – это требование момента* (курсив в оригинальном тексте документа)... Все эпохи и наша собственная история наглядно подтверждают этот факт, ибо всеобъемлющие задачи Индии всегда включали интеграцию, консолидацию и унификацию»³¹. По мнению Джагата Нараина Лала³², более широкие полномочия центра означали большую степень национального единения. Он говорил, что «раз за разом на протяжении нашей истории мы видели, как это единение нарушалось и Индия падала к ногам иноземных завоевателей»³³. Менее эмоционально прибегая к риторике *хиндутвы*, К. М. Мунши³⁴

вслед за Капуром, Гуптой и Лалом также превозносил достоинства «сильной центральной власти» в историческом опыте Индии³⁵.

Были и другие лица, также выступавшие за централизацию и приводившие свои доводы; среди них наиболее известен Амбедкар³⁶. Представляется, что разные позиции по этому вопросу в чем-то сходились: и индусские националисты, и индийские националисты светского толка (Неру), и Амбедкар соглашались с необходимостью сильного центра – но по разным причинам. Будучи сторонником централизма, Амбедкар тем не менее сыграл самую существенную роль в критике многих позиций сверхцентрализаторского подхода Неру. Амбедкар успешно противостоял позиции Неру по вопросу о том, что простое большинство в парламенте должно иметь право вносить поправки в конституцию. Он также выражал озабоченность тем, что многие из процентристских положений проекта конституции, в разработке которого он сыграл ключевую роль, «являлись вторжением в вопросы провинциальной автономии»³⁷.

Сильное противодействие высокоцентрализованной политической структуре оказывали в основном южные штаты: Н. Г. Ранга, К. Сантханам, Махбуб Али Баиг и Рамалингам Четтиар – все они выступали против движения в сторону централизации. «Централизация, хотел бы я предупредить собравшихся, приведет лишь к советизации и тоталитаризму, но не демократии»³⁸, – говорил профессор Ранга. Махбуб Али Баиг поддерживал такие институциональные механизмы, как выборная система пропорционального представительства, желая обезопасить интересы религиозных меньшинств и не допустить движения в сторону унитарной политической системы: «Силами центрального правительства, которое желает поправить действующую федеративную систему и превратить ее в систему унитарную, это может быть легко сделано. Ныне существует опасность, что такого рода правительство станет тоталитарным. Эта опасность кроется в форме конституционного устройства, воплощенного в проекте конституции»³⁹. Т. Т. Кришнамачари поддерживал идею предоставления центру ряда полномочий в сфере введения единых стандартов труда (как предлагал Джагдживан Рам⁴⁰) и поддержания стандартов здравоохранения, но опасался, что создание сильного центра «будет также означать закабаление людей, не говорящих на языке законодательных учреждений, на языке центра»⁴¹. Кришнамачари опасался, что «следствием централизации станут “империализм

[языка] хинди” и “тоталитаризм”»⁴². Социалисты Х. В. Каматх и профессор Шиббан Лал Саксена крайне критично относились ко многим предложениям, связанным с идеей централизации, особенно к тем, которые касались введения президентского правления. Каматх полагал, что эти меры представляли угрозу демократии и характеризовал их как гитлеровский государственный переворот, который может быть совершен правительством Союза⁴³.

Правовед Х. Н. Кунжру и главный министр Соединенных провинций Г. Б. Пант, который «был, пожалуй, неофициальным спикером от провинциальных министров в Учредительном собрании»⁴⁴, также принадлежали к числу известных критиков централизации. Камплапати Тивари выступал против концепции сильного центра, стоя на позициях гандизма: «Первый основополагающий изъян конституции, как представляется, состоит в том, что она в огромной степени находится во власти центра... Всем известно, что эффективная власть центра может основываться только на военной силе, а сосредоточение военной мощи есть верный путь к полному искоренению прав народа. Такова историческая правда. Наша конституция очевидным образом несет в себе подобную угрозу»⁴⁵.

Еще одной группой, выступавшей против централизации, были сикхи. Судья Аджит Сингх Байнс отметил хорошо известный исторический факт, согласно которому «представитель сикхов в Учредительном собрании не подписал текст конституции Индии, поскольку документ не предоставлял какой-либо автономии штатам»⁴⁶. Представитель сикхов Хукам Сингх говорил: «Сикхи крайне расстроены и разочарованы. Они чувствуют, что их подвергают дискриминации. Да не будет происходящее неправильно понято в том смысле, что сикхская община якобы согласна с положениями этой конституции. Я заявляю свой решительный протест. Моя община не может поддержать этот исторический документ... В нашей конституции каждая статья направлена на подрыв местной автономии и снятие ответственности с провинций... Интересы меньшинств, и особенно сикхов, игнорируются, ими полностью пренебрегают. Провинциальные органы власти низведены до муниципальных советов... В нашей конституции содержится достаточное количество положений... для того, чтобы облегчить превращение административного аппарата в фашистское государство»⁴⁷. Другой представитель сикхской общины Бхупиндер Сингх Манн (его фамилия неверно указана в источнике как

Ман) выразил чувства сикхов в следующем высказывании: «Я не исполню своего долга, если не сообщу вам о реакции моей общины – сикхов Восточного Панджаба в отношении конституции. Их мнение таково: они не могут безоговорочно поддержать и полностью одобрить эту конституцию»⁴⁸. Байнс утверждает, что причины сикхских волнений, имевшие место в Панджабе с момента обретения независимости в 1947 г. и особенно в 1980–1990-х гг., могут быть объяснены спецификой этой унитарной конституции, которая усиливает права центра за счет прав штатов.

Баджпай усматривает преобладание индусского мажоритарного и националистического настроения в ходе дебатов в Учредительном собрании и указывает на то, что «о меньшинствах упоминали как о чем-то “уродливом”, “злокачественном”, “ядовитом” для политического организма»⁴⁹. Кхилнани отмечает, что «голоса индусов окрепли» в Конгрессе после раздела 1947 г.⁵⁰

Хотя имелись и иные сторонники сильного центра, наиболее преданными поборниками жесткой централизации и власти Союза были индусские националисты – как до, так и после обретения независимости. Сильная центральная власть в рамках конституционного пространства и политического устройства Индии ассоциировалась в представлении сторонников *хиндутвы* с сильной индусской государственностью в Индии. Когда секулярные индийские националисты поставили знак равенства между центральной властью и единством и территориальной целостностью страны, они почти незаметно присоединились к дискурсу индусского национализма. Сближение индусского и светского национализмов в Индии по вопросу поддержки сильного центра как до, так и после обретения независимости является поразительной чертой индийской политической культуры.

2. Триумвират капитала, государства и нации: стадия планового капиталистического развития

В литературе все более распространенной становится точка зрения, согласно которой индийская конституция исходно отличалась сильным процентристским уклоном. Более того, перемены, произошедшие после принятия конституции, еще больше усилили центр⁵¹. Исторически сложившаяся трехсторонняя взаимосвязь между индийским капитализмом, индийским государством

и индийским национализмом имеет первостепенное значение при объяснении структуры отношений между центром и штатами в Индии и, следовательно, процесса централизации экономической и политической власти, равно как и динамики макрополитической экономики Индии в целом. При разработке индийской конституции идеология индийского национализма получила правовое и конституционное оформление, выразившееся в концепции сильного центра⁵². Стратегия накопления капитала государством при ключевой роли центрального планирования в независимой Индии еще больше усиливала центростремительные процессы⁵³. Капиталистический класс Индии полностью одобрял эту стратегию индустриализации под эгидой государства, принимал в ней участие и получал от этого колоссальную выгоду⁵⁴.

Таким образом, капитал, государство и нация оказались тесно связанными воедино. Нация нуждалась в государстве и капитале, капиталу нужны были нация и государство, а государству требовались капитал и нация⁵⁵.

Индийское государство и индийский национализм

По конституции Индии государственная власть осуществляется посредством центрального правительства и правительств штатов (провинций). Поскольку соотношение полномочий между центральным и провинциальными правительствами явно смещено в сторону первого, индийское государство может быть охарактеризовано как централизованное. Историческая роль такого государства в Индии заключается в том, что оно является творцом и глашатаем единого общеиндийского национализма⁵⁶. Иными словами, индийский национализм является идеологией централизованного индийского государства, хотя иногда он практически незаметно трансформируется в индусский национализм. При том, что светский и индусский национализмы во многом противостоят друг другу по исходным принципам и целям, их объединяет неприятие множественных национализмов в Индии.

Индийский капитализм и индийское государство

Государство существует в контексте способа производства, который может быть феодальным, капиталистическим или социалистическим. В 1990-е гг. господствующий способ производства в Индии был, бесспорно, капиталистическим⁵⁷. Таким образом,

индийское государство, с глобальной и национальной точек зрения, функционирует в контексте капиталистического способа производства. Особый характер капиталистического государства формирует особую стратегию накопления капитала и сам формируется под воздействием такой стратегии, которая исторически определяется совокупностью условий и видоизменяется в рамках капиталистического способа производства. На стратегию накопления капитала в Индии значительное влияние оказывают специфика индийского централизованного государства и индийский национализм. Следовательно, взятая на вооружение в Индии особая стратегия накопления капитала оправдывается идеологией индийского национализма, а затем способствует формированию индийского государства как государства централизованного. С другой стороны, индийский национализм и свойственный ему централизм обуславливают особую стратегию накопления, которой следует индийское государство.

Индийский капитализм и индийский национализм

При том, что Индия состоит из штатов (провинций), процесс накопления капитала, будучи глобальным по своему масштабу, в основном определяется национальным контекстом. То, как национализм влияет на конкретное государство, оказывает воздействие на стратегию накопления капитала в этом государстве⁵⁸. Стратегию накопления капитала, проводимую индийским государством, можно охарактеризовать как относительно независимую стратегию развития государственного капитализма⁵⁹. Истоки ее кроются в национальном движении за независимость от британского империализма, а в самой стратегии отражается слияние теоретических представлений двух групп, участвовавших в национально-освободительном движении: взглядов политического руководства Индийского национального конгресса, который был главной политической силой движения за независимость, и взглядов индийской буржуазии. Политическое руководство ИНК, особенно Неру, полагало, что основополагающую роль в процессе индустриализации должно играть государство, контролирующее плановый механизм в экономике смешанного типа⁶⁰. Индийская буржуазия, испытывая на себе влияние колониальных властей, препятствовавших развитию капитализма в самой Индии, рас-

сма­три­ва­ла не­за­ви­си­мое на­ци­о­наль­ное го­су­дар­ство как ис­точ­ник си­лы и под­дер­жки для даль­ней­ше­го раз­ви­тия ка­пи­та­ли­сти­че­ских от­но­ше­ний⁶¹. Об­щим ком­по­нен­том в пред­став­ле­ниях обе­их груп­п был ин­дий­ский на­ци­о­на­лизм, ко­то­рый, сле­до­ва­тель­но, мож­но счи­тать иде­оло­гичес­ким фун­да­мен­том осо­бой стра­те­гии на­ко­п­ле­ния ка­пи­та­ла, – той, что не­за­ви­си­мая Ин­дия при­дер­жи­ва­лась по­сле 1947 г. Го­су­дар­ствен­ная иде­оло­гия, прес­ле­до­ва­вшая цель по­лу­че­ния и со­хра­не­ния на­ци­о­наль­но­го су­ве­ре­ни­те­та, так­же де­ла­ла ак­цент на под­дер­ж­ки от­но­си­тель­ной не­за­ви­си­мо­сти от им­пе­ри­а­ли­зма.

Из ска­зан­но­го сле­ду­ет, что дви­жу­щей си­лой стра­те­гии на­ко­п­ле­ния ка­пи­та­ла в про­цес­се ка­пи­та­ли­сти­че­ско­го раз­ви­тия от­но­си­тель­но не­за­ви­си­мо­го го­су­дар­ства бы­ла легити­ми­ру­ю­щая ее иде­оло­гия ин­дий­ско­го на­ци­о­на­ли­зма. Стра­те­гия же на­ко­п­ле­ния ка­пи­та­ла, опи­рав­шая­ся глав­ным об­ра­зом на пла­ни­ро­ва­ние, а зна­чит и на цен­траль­ное пра­ви­тель­ство, оправ­ды­ва­ла цен­тра­ли­за­цию вла­сти и соз­да­ние цен­тра­ли­зо­ван­но­го го­су­дар­ства⁶².

Опи­сан­ная стра­те­гия на­ко­п­ле­ния, а так­же воз­ник­но­ве­ние легити­м­но­го цен­тра­ли­зо­ван­но­го ин­дий­ско­го го­су­дар­ства, в свою оче­редь, узакони­ва­ли ин­дий­ский на­ци­о­на­лизм. Крайне важ­ное со­об­ра­же­ние, ко­то­рое ча­сто от­хо­дит на вто­рой план и по­то­му нуж­да­ется в осо­бом ком­мен­та­рии, за­к­лю­ча­ет­ся в том, что на тер­ри­то­рии Ин­дии про­жи­ва­ет мно­го на­ций – уже сфор­ми­ро­ван­ных и на­хо­дя­щих­ся в ста­дии ста­но­в­ле­ния. Стра­те­гия на­ко­п­ле­ния, пред­по­ла­га­ю­щая пла­но­вое раз­ви­тие и от­во­дя­щая ре­ша­ю­щую роль в цен­тра­ли­зо­ван­ном пла­ни­ро­ва­нии цен­траль­но­му пра­ви­тель­ству, оправ­ды­ва­ла не­об­хо­ди­мость по­ли­ти­че­ской уни­фи­ка­ции стра­ны, а та­кая уни­фи­ка­ция тре­бо­ва­ла при­ве­де­ния иден­тич­но­стей дру­гих на­ций к обще­ин­дий­ско­му зна­ме­на­те­лю.

Об­щий вы­вод, вы­те­ка­ю­щий из ана­ли­за трех­сто­рон­ней взаи­мо­свя­зи ме­жду ка­пи­та­лом, го­су­дар­ством и на­цией, со­сто­ит в том, что в мно­го­на­ци­о­наль­ном об­щес­тве стра­те­гия на­ко­п­ле­ния ка­пи­та­ла и иде­оло­гия обще­го­су­дар­ствен­но­го на­ци­о­на­ли­зма, ис­хо­дя­щая из цен­траль­ной ро­ли го­су­дар­ства в де­ле э­ко­но­ми­че­ско­го управ­ле­ния и по­ли­ти­че­ской уни­фи­ка­ции, ве­дут к соз­да­нию цен­тра­ли­зо­ван­но­го го­су­дар­ства. Воз­ник­но­ве­ние та­ко­го цен­тра­ли­зо­ван­но­го го­су­дар­ства самым серь­ез­ным об­ра­зом влия­ет на ха­рак­тер вме­ша­тель­ства го­су­дар­ства в кон­ф­лик­т­ные си­ту­а­ции ме­жду на­ме­чен­ной им пер­спек­тив­ной целью ус­та­но­в­ле­ния обще­го­су­дар­ствен­но­го на­ци­о­на­ли­зма и ис­то­ри­че­скими чая­ния­ми дру­гих сфор­ми­ро­ван­ных

и находящихся в стадии становления наций, существующих в географических пределах национального государства.

Возможно, имело бы смысл вести дальнейшие исследования взаимосвязи между индийским национализмом и централизованным государством, которая представляется скорее опосредованной, чем прямой. Роль передаточного звена в этой системе играет политическая экономия стратегии накопления в многонациональной стране. Идеология национализма с ее ценностной ориентированностью на суверенитет/независимость/автономию отводит решающую роль государству в деле реализации стратегии накопления. Усиление центрального правительства – единственный способ, при помощи которого государство в многонациональной стране может в дальнейшем следовать стратегии накопления, поскольку успешное применение любой экономической стратегии (при любом способе производства) требует политической стабильности. Следует упомянуть о том, что политическая стабильность в рамках заданного способа производства рассматривается в качестве одной из главных предпосылок экономического развития. Совершенно справедливо утверждение о желательности или необходимости политической нестабильности для возможного перехода к новому способу производства в том случае, когда этот переход требуется для того, чтобы инициировать экономическое развитие. В нашем случае в качестве примера взяты экономическое развитие и политическая стабильность в рамках капиталистического способа производства в многонациональной стране. В подобной ситуации политическая стабильность может быть нарушена вследствие как классовых, так и национальных конфликтов. Из этого следует, что капиталистическое развитие в многонациональном государстве требует подчинения различных национальных идентичностей общегосударственной национальной идентичности. В такой многонациональной стране, как Индия, где стратегия капиталистического развития диктует необходимость активного государственного вмешательства, успешное применение этой стратегии требует от государства четко изложенной идеологии общегосударственного национализма. Более того, при конституционном устройстве, подобном индийскому, при котором властные полномочия разделены между центром и провинциями, идеология общегосударственного национализма нуждается в мощном центре, в свою очередь придающем централизованный характер государству.

Индийский национализм: идеология индийского государства

Тезис о том, что индийский национализм является идеологией индийского государства, находит подтверждение в достаточном количестве научных работ⁶³. В моем исследовании новой является попытка включить эту взаимосвязь в анализ макрополитической экономики Индии, принимая во внимание ее многонациональный характер. Важность такого подхода заключается в том, что идеология индийского национализма, задействованная индийским государством, ставит ее в конфликтные отношения с национализмами, имеющими субрегиональную (провинциальную) основу. Однако нужно уточнить, что поскольку в хиндиязычных провинциях индийский национализм сам по себе является господствующим идеологическим течением, постольку указанный конфликт между индийским национализмом как идеологией индийского государства и провинциальными национализмами охватывает только те штаты, население которых не говорит на хинди.

В хиндиязычных штатах региональные партии либо отсутствуют вовсе (Мадхья-Прадеш, Раджастхан и, в некоторой степени, Химачал-Прадеш), либо заявляют о региональных проблемах через политические организации, созданные на кастовой основе и противостоящие общеиндийским националистическим партиям, в которых господствуют представители высших каст (в эту категорию попадают Уттар-Прадеш и Бихар).

Вне хиндиязычных штатов властные структуры провинциального уровня заявляют о себе неясным и противоречивым образом. С одной стороны, поскольку государственная власть сосредоточена в центре, институты государственной власти в провинциях оказываются перед необходимостью все активнее пропагандировать идеологию индийского национализма. С другой стороны, этим институтам приходится иметь дело с влиянием нации, проживающей в данной провинции и настаивающей на распространении собственной идеологии. Точное соотношение разнонаправленных сил, оказывающих давление на властные структуры в конкретной провинции, определяется уровнем развития национализма (существующие движения, организации, идеология) в данной провинции.

Динамика роста провинциальных национализмов отличается неравномерностью. В провинциях с хорошо развитыми националистическими идеологиями (южные штаты, в особенности – Та-

милнаду и Андхра-Прадеш; Кашмир, Панджаб, Ассам, Нагаленд, Мизорам) государственная власть, если она отправляется демократически избранным правительством, оказывается под более сильным давлением со стороны идеологий наций, населяющих эти провинции, чем в провинциях с менее сильными националистическими идеологиями (например, Орисса, Махараштра и Гуджарат). Следовательно, центр как выразитель идеи общеиндийского национализма всегда опасается демократически избранных правительств в тех провинциях, где хорошо развиты местные националистические идеологии. Участвовавшие случаи введения президентского правления в таких провинциях – явление не случайное, но коренящееся в структурном конфликте между общеиндийским национализмом, провозглашаемым центром, и национализмами наций, проживающих в этих провинциях.

Отношения между центром и штатами в Индии будут оставаться областью конфликта между общеиндийским и провинциальными национализмами. Как уже случалось в прошлом, краткосрочные эфемерные политические перемены – наподобие правления одной и той же партии или одной и той же коалиции в центре и в штатах, хороших личных отношений между политическим руководством в центре и в штатах – могут затушевывать этот конфликт. Однако в долгосрочной перспективе эти эфемерные перемены будут теряться на фоне структурного конфликта между центром и штатами, имеющего более давнюю историческую традицию. Капиталистический класс Индии, нацеленный на сохранение единого национального рынка для накопления капитала и расширения своей деятельности, станет союзником центра в этом конфликте со штатами. Идеология «единой индийской нации» будет в равной мере использоваться как крупным капиталом для прикрытия своих чисто экономических интересов, так и центральным правительством с целью формирования чувства национального единства и поддержания территориальной целостности страны.

3. Новая экономическая политика 1991 г.

Курс экономической политики Индии коренным образом изменился 24 июля 1991 г., когда правительство меньшинства во главе с премьер-министром П. В. Нарасимхой Рао и министром

финансов доктором Манмоханом Сингхом запустило процесс экономической либерализации, нацеленный на трансформацию проводившейся в стране интроспективной и направляемой государством политики в сторону большей ориентации на рынок.

Макроэкономический кризис 1991 г.

Экономические реформы в Индии начали осуществляться умеренными темпами с 1985 г., но значительно ускорились вследствие серьезного и острого кризиса платежного баланса 1991 г.⁶⁴ В ходе этого кризиса Индия оказалась близка к невыполнению своих обязательств по внешнему долгу, так как международная кредитоспособность страны пришла в упадок, частные зарубежные займы оказались недоступными, а валютные резервы в июне 1991 г. упали до 1 млрд долларов, т. е. до уровня, едва достаточного для удовлетворения двухнедельного спроса Индии на импортные товары⁶⁵. В число первопричин макроэкономического кризиса в Индии входили прежде всего ускорение темпов инфляции, крупный и устойчивый финансовый дефицит и дефицит текущего баланса, а также постоянно растущее бремя внутреннего и внешнего долга⁶⁶. В августе 1991 г. темпы инфляции в Индии находились на отметке 16,7 %, а финансовый дефицит в стране достиг пикового показателя в размере 8,4 % от уровня ВВП в 1990–1991 гг.⁶⁷ Соответственно, кризис платежного баланса был в основном следствием неправильной экономической политики, в то время как такие внешние потрясения, как кризис в Персидском заливе, сыграли незначительную роль⁶⁸. Мощными внешними движущими силами реформ явились распад СССР, впечатляющий рост Китая после начала политики внешней открытости в 1978 г., а также давление внешних кредиторов и доноров⁶⁹. «В свете сложившейся ситуации экономическая стабилизация и поиск помощи в МВФ, как и следовало ожидать, стали насущными задачами»⁷⁰. Финансовая поддержка со стороны МВФ, однако, зависела от выполнения условий и рекомендаций⁷¹, требовавших либерализации и дерегулирования индийской экономики. Перед лицом кризиса непосредственная задача нового индийского правительства заключалась в восстановлении внутренней и внешней макроэкономической стабильности, однако решение этой задачи вышло за рамки рекомендаций МВФ, и в ходе него была инициирована программа широкомасштабных долгосрочных структурных реформ, нацеленных на достижение поставленной задачи по расширению

внутреннего рынка за счет сокращения бедности и завоеванию важных позиций в мировой экономике.

Нефорсированный характер экономических реформ в Индии

В противовес реформам в стиле «большого взрыва» или «шоковой терапии», проводившимся в других странах, Индия следовала по пути экономической либерализации постепенно, что вызвало критику со стороны радикальных реформаторов⁷². «Начатые реформы многочисленны, и они идут маленькими шажками почти непрерывно»⁷³. Постепенность или градуализм отчасти являлись следствием того, что экономические реформы были начаты в ответ скорее на внезапный, чем продолжительный кризис. Более того, методы политического принуждения, практиковавшиеся правительством Рао, накладывали ограничения на скорость и масштабы реформ. По словам Манмохана Сингха, «дилемма, перед которой оказывается реформатор, состоит в том, что ему приходится искать баланс между экономической логикой и ее приемлемостью с социально-политической точки зрения и выполнять поставленные задачи»⁷⁴. Правительство Рао как правительство меньшинства зависело от поддержки других политических партий в вопросе проведения своей политики, что делало затруднительным осуществление радикальных структурных реформ⁷⁵.

Новая экономическая политика и ее влияние на централизацию

Хотя в результате экономических реформ часть полномочий центра была делегирована штатам с тем, чтобы сделать возможными переговоры с представителями иностранного капитала, главные рычаги экономической политики (промышленной, сельскохозяйственной и, что имело еще большее значение в новых глобальных условиях, денежно-кредитной и фискальной политики) по-прежнему контролируются центром⁷⁶. Хотя некоторое ослабление планового механизма изменило порядок вмешательства центра в экономику, тем не менее его полномочия по корректировке проводимого курса, регулированию экономики и контролю над ней остались столь же обширными, что и ранее.

Экономические реформы не привнесли каких-либо перемен в идеологию центральной власти как создателя общеиндийского национализма. Крупный капитал рассматривает центральное

правительство как ключевой инструмент, облегчающий создание общенационального рынка, интегрированного в мировое капиталистическое хозяйство. Триумвират капитала, государства и нации, в котором все элементы взаимно усиливали друг друга и создавали благоприятные условия для роста центростремительных тенденций на пути капиталистического развития под эгидой государства вплоть до 1991 г., с небольшими изменениями сохраняется по сей день. До сих пор программа и ход централизации всерьез никем не оспаривались. Однако нельзя исключить возможность широкомасштабного возникновения в будущем региональных национализмов и региональных партий. Если к власти придет коалиция левых и региональных партий, что ослабит две процентристские партии (ИНК и БДП⁷⁷), в Индии может начаться новая эпоха децентрализации.

4. Политические, экономические и культурные последствия процесса централизации

Главные политические и культурные последствия централизации состоят в том, что она уменьшает региональные различия между индийскими штатами. Процесс централизации способствует преобладанию (доминированию) так называемой национальной культуры над региональными национальными идентичностями и культурами. Это преобладание таит в себе опасность гомогенизации. Усиливающаяся тенденция к доминированию и гомогенизации неизбежно ведет к конфликтам с региональными идентичностями на уровне штатов. Крупнейшим негативным экономическим последствием централизации является концентрация экономической власти в руках малочисленной элиты, проживающей в ключевых столичных центрах и особенно в Дели – средоточии политической власти. Концентрация политической власти является следствием концентрации власти экономической. Такая концентрация экономической и политической власти порождает антидемократические авторитарные тенденции в политике.

5. Выводы

Непрекращающийся конфликт между централистскими и децентралистскими тенденциями в Индии имеет давнюю историю.

Британское правление способствовало нарастанию централистских тенденций в стране. Национальное движение за достижение независимости от британского господства было исполнено противоречий. Конфликт с британской системой управления подталкивал его к тому, чтобы поддерживать децентрализацию, но идейные установки лидеров Индийского национального конгресса, ведущей партии в национально-освободительном движении, были нацелены на установление сильной центральной власти сразу после обретения Индией независимости. Эта идеология нашла воплощение в конституции Индии.

Стратегия развития государственного капитализма в Индии после получения независимости стала материальным и идеологическим фундаментом для создания мощного централизованного государства. Экономические реформы 1991 г. всего лишь изменили способ регулирования экономики центром, но не отменили ключевую роль центра. По этой причине концепция и процесс централизации в Индии после 1947 г. до сих пор практически не оспаривались. Однако развитие капитализма в различных районах Индии подтолкнуло рост региональных национализмов; их стремление к децентрализации может стать причиной формирования коалиции, способной привести к власти правительство, в числе программных установок которого может значиться демонтаж структур экономической и политической власти, намеченных концепцией централизации и возникавших в процессе ее реализации. Левые силы в Индии стоят перед историческим выбором⁷⁸. Либо левые и дальше останутся младшим союзником процентристского Индийского национального конгресса с тем, чтобы помешать вернуться к власти индусской националистической БДП (еще одной процентристской партии), либо они проявят инициативу и возглавят коалицию региональных партий, создав Третий фронт по отношению к двум основным партиям, определяющим тенденции централизации в Индии (Конгресс и БДП). Третьему фронту придется разработать логически последовательный план децентрализации в Индии с тем, чтобы он был жизнеспособен в долгосрочной перспективе. Борьбе и конфликту между централистскими и децентралистскими тенденциями предстоит стать ключевыми детерминантами в формировании политической экономики Индии на ближайшие десятилетия.

(Я благодарю Кэтрин Вайспфенниг за помощь при написании настоящей работы.)

Примечания

¹ Члены партии Индийский национальный конгресс (ИНК) (*прим. отв. ред.*).

² Империя Великих Моголов была основана в 1526 г. и просуществовала до 1707 г. (*прим. отв. ред.*).

³ Джадунатх Саркар цит. по: Government of India (1988). Commission on Centre-State Relations: Report. Part I. Government of India. P. 5.

⁴ A Comprehensive History of India. Vol. 2: The Mauryas and Satavahanas 325 B. C. – A. D. 300 / ed. by K. A.N. Sastri. New Delhi: Peoples Publishing House, 1957.

⁵ Government of India (1988). P. 5.

⁶ О присоединении Панджаба см.: *Singh K.* History of the Sikhs Vol. 2. Delhi: Oxford University Press, 1984. См. также *Grewal J. S.* The Sikhs of Punjab. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. О восстании сипаев см.: *Omissi D.* The Sepoy and the Raj: The Indian Army, 1860–1940. London: Macmillan Press, 1994. После Панджаба было присоединено еще несколько княжеств, но стратегически они не были столь значимы для Британской империи, как Панджаб.

⁷ Government of India (1988). P. 6.

⁸ Нижеследующее рассмотрение вопроса о перипетиях контактов между центром и княжествами в период британского господства в Индии базируется на материалах доклада Комиссии по вопросам взаимоотношений центра и штатов, см.: Government of India (1988). Она более известна как комиссия Саркария, поскольку ее возглавлял отставной судья Верховного суда Индии Ранджит Сингх Саркария. Все дополнительные источники указаны отдельно.

⁹ Доклад Монтегю – Челмсфорда лег в основу Закона 1919 г.: Government of India (1988). P. 6.

¹⁰ *Santhanam K.* Union-State Relations in India. New York and Bombay: Asia Publishing House, 1960. P. 61.

¹¹ Мухаммад Али Джинна (1876–1948) – политик, глава Мусульманской лиги, лидер движения за создание Пакистана, «отец пакистанской нации». После раздела Индии в 1947 г. стал первым генерал-губернатором Пакистана (*прим. отв. ред.*).

¹² Абул Калам Азад (1888–1958) – известный политик и ученый, один из лидеров индийского национально-освободительного движения, министр просвещения независимой Индии в 1947–1958 гг. Убежденный сторонник индусско-мусульманского единства. *Маулана* – почетный титул (*прим. отв. ред.*).

¹³ Валлабхаи Патель (1875–1950) – известный политик, один из лидеров Индийского национального конгресса, автор (в числе прочих) Конституции Индии, много сделавший для достижения политического единства страны. *Сардар* (глава, вождь, предводитель) – почетное обращение (*прим. отв. ред.*).

¹⁴ *Santhanam K.* Op. cit. P. 60.

¹⁵ *Jalal A.* The Sole Spokesman: Jinnah, the Muslim League and the Demand for Pakistan. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.

¹⁶ *Santhanam K.* Op. cit. P. 60.

¹⁷ Government of India (1988). P. 7.

¹⁸ *Bhattacharya M.* The Mind of the Founding Fathers // Federalism in India: Origin and Development / ed. by N. Mukarji, B. Arora. Delhi: Vikas Publishing House, 1992; Government of India (1988); *Austin G.* The Indian Constitution: Cornerstone of a Nation. Oxford: Oxford University Press, 2004.

¹⁹ «Коровий пояс» (cow belt) включает крупные густонаселенные штаты Северной Индии, располагающиеся вдоль течения р. Ганг, прежде всего Уттар-Прадеш и Бихар. Там расположены самые священные для индусов объекты, в частности, легендарные места рождения богов – Рамы (в Айодхье), Кришны (в Матхуре) – и многие другие. Этот район считается «колыбелью» индусской цивилизации, в которой корова почиталась как священное животное (*прим. отв. ред.*).

²⁰ М. К. Сеталвад, впоследствии занявший пост генерального прокурора Индии, отмечает: «Отцы-основатели мучительно сознавали, что чувство принадлежности к индийской нации или осознание себя гражданином Индии еще только зарождалось, и его требовалось бережно возвращать. Поэтому они создали конституционную базу с сильным центральным правительством, предвидя появление единой и неделимой Индии» (*Setalvad M. C.* Union and State Relations under the Indian Constitution [Tagore Law Lectures] цит. по: Government of India (1988). P. 7).

²¹ «В эпоху, предшествовавшую обретению независимости, для экономического развития страны было сделано немного. Чтобы догнать промышленно развитые страны, было необходимо за несколько десятилетий преодолеть путь, занявший у них столетия» (Government of India (1988). P. 8). См. также: *Bettelheim C.* India Independent. London: Macgibbon & Key, 1968; *Chattopadhyay P.* State Capitalism in India // Monthly Review. 1970. № 21 (10). March. P. 14–39; *Desai A. R.* India's Path of Development: A Marxist Analysis. Bombay: Popular Prakashan, 1984.

²² «Авторы конституции хорошо осознавали, что ряд провинций, регионов и областей Индии заметно уступал другим в экономическом и промышленном отношении. Экономическое неравенство было колоссальным, и проблема экономической интеграции представлялась необычайно сложной» (Government of India (1988). P. 8). «Однако на повестке дня стояли два главных вопроса. Первый заключался в том, как добиться общегосударственного, экономического и финансового объединения так, чтобы экономическая политика, затрагивающая интересы Индии как единого целого, могла проводиться без постоянного роста усилий по обеспечению единства Индии, особенно в условиях развивающейся экономики. Второй вопрос состоял в том, как стимулировать развитие слаборазвитых областей без предоставления им излишних льгот или принятия мер дискриминационного характера». (*Automobile Transport Ltd vs. State of Rajasthan.* AIR 1962 SC 1406 цит. по: Government of India (1988). P. 8).

²³ «В стране была начата социально-экономическая революция, затеянная не только для обеспечения базовых потребностей простых людей и достижения экономической целостности страны, но и для внесения коренных изменений в структуру индийского общества на основе принципов эгалитаризма.

Авторы конституции понимали, что такая трансформация могла произойти только при наличии сильного центрального правительства» (Government of India (1988). P. 8).

²⁴ Цит. по: *Bhattacharya M.* Op. cit. P. 99.

²⁵ Ibid. P. 96.

²⁶ Хиндутва – букв. «индусскость»; концепция, чаще всего определяемая как индусский национализм (*прим. отв. ред.*).

²⁷ Constituent Assembly Debates [далее – CAD]. November 21, 1949. Vol. XI. P. 760.

²⁸ Ibid. P. 762. Из контекста дебатов следует, что речь идет о Пакистане.

²⁹ Ibid. По условиям вхождения княжества Джамму и Кашмир в состав Индии ему предоставлялись особые условия, получившие закрепление в ст. 370 конституции страны (*прим. отв. ред.*).

³⁰ Цит. по: Ibid. P. 763. «Bharat samvidhan ki Jaya ho, Bharat Mata ki Jaya ho» можно перевести как: «Да здравствует конституция Индии, да здравствует мать-Индия!» Более подробный анализ индусского уклона в конституции Индии и связь между ним и процентристским уклоном представлен в моей статье: *Singh P.* Hindu Bias in India's 'Secular' Constitution: Probing Bias in the Instruments of Governance // *Third World Quarterly*. 2005.

³¹ Цит. по: CAD. November 24, 1949. Vol. XI. P. 920. Остин отмечает, что на определенном этапе дебаты по вопросу остаточных полномочий привели к поляризации взглядов между религиозными общинами – «индусами, заявлявшими, что остаточные полномочия должны быть переданы центру, и мусульманами, упорно придерживавшимися противоположной точки зрения» (*Austin G.* Op. cit. P. 196).

³² Лал был одним из трех членов созданной в 1948 г. Комиссии по выделению провинций на лингвистической основе, которая выступила против формирования штатов по языковому принципу на том основании, что существование таких штатов нанесет вред интересам индийской государственности (*Austin G.* Op. cit. P. 242). Будучи сторонником сильной централизации, он неоднократно выступал против требований создания штатов по языковому принципу и говорил, что «решительно придерживается того мнения, что если и нужно перекраивать границы провинций, то делать это следует исходя из административных соображений» (CAD. November 25, 1949. Vol. XI. P. 947). Индусские националистические организации в независимой Индии почти всегда занимают схожую позицию по вопросу реорганизации штатов. Проявления секулярного языкового национализма в разных индийских штатах справедливо рассматриваются индусскими националистами как угроза укреплению единой индусской идентичности Индии.

³³ CAD. November 25, 1949. Vol. XI. P. 946.

³⁴ Мунши поначалу был соратником Ганди, а впоследствии стал одним из основателей партии Сватантра правого толка и в течение многих лет занимал пост президента Бхаратийя видья бхаван – издательского дома, пропагандирующего индусскую культуру в Индии и за ее пределами.

³⁵ CAD. Vol. VIII. P. 927–928.

³⁶ Бхимрао Рамджи Амбедкар (1891–1956) – известный индийский политик, юрист; лидер «неприкасаемых». Один из главных авторов индийской конституции (*прим. отв. ред.*).

³⁷ *Austin G. Op. cit.* P. 262–264.

³⁸ CAD. November 9, 1948. Vol. VII. P. 350.

³⁹ CAD. November 8, 1948. Vol. VII. P. 296.

⁴⁰ Джагдживан Рам (1908–1986) – известный политический и государственный деятель Индии; занимал пост министра труда в 1947–1952 гг. (*прим. отв. ред.*).

⁴¹ CAD. November 5, 1948. Vol. VII. P. 234–235.

⁴² *Ibid.*

⁴³ CAD. August 3, 1949. Vol. XI. P. 135–142, 142–145.

⁴⁴ *Austin G. Op. cit.* P. 315.

⁴⁵ CAD. 1949. P. 863–864.

⁴⁶ *Bains A. S. Punjab Situation // Symphony of Freedom: Papers on Nationality Question / ed. by P. V. Rao. Hyderabad: All India Peoples Research Forum, 1996. P. 179.*

⁴⁷ CAD. November 21, 1949. Vol. XI. P. 753.

⁴⁸ *Ibid.* P. 722.

⁴⁹ *Bajpai R. Constituent Assembly Debates and Minority Rights // Economic and Political Weekly (EPW). 2000. XXXV (21, 22). May 27. 1779–1858.*

⁵⁰ *Khilnani S. The Idea of India. London: Penguin Books, 1997. P. 29.* Эти «голоса индусов», как указывает Кхилнани, дошли до требования того, что «индийское государство должно открыто провозгласить себя защитником интересов индусского большинства страны», а такие могущественные лидеры Конгресса, как Сардар Патель и Раджендра Прасад, должны выступить с призывом «отправить в отставку мусульманских чиновников и заявить, что не видят смысла в армии, пытающейся защитить граждан-мусульман» (*Khilnani S. Op. cit.* P. 31). Это недоверие по отношению к чиновникам – представителям религиозных меньшинств снова проявилось в еще один переломный момент в истории независимой Индии. Во время массовой резни сикхов в Дели в 1984 г. после убийства Индиры Ганди сотрудники полиции Дели из числа сикхов были обезоружены и отстранены от работы.

⁵¹ *Mitra A. Will Growth and Centralised Fiscal Arrangements Do? // Centre-State Budgetary Transfers / ed. by I. S. Gulati. Bombay: Oxford University Press, 1987; Sathyamurthy T. Centralised State Power and Decentralised Politics // Economic and Political Weekly. 1996. March 30; Centre-State Budgetary Transfers; Government of India (1987). Commission on Centre-State Relations: Report. Part II. Government of India.*

⁵² *Austin G. Op. cit.; Jennings I. Some Characteristics of the Indian Constitution. London: Oxford University Press, 1953.*

⁵³ *Chattopadhyay P. State Capitalism in India; Idem. India's Capitalist Industrialisation: An Introductory Outline // Class, State and Development in India / ed. by B. Berberoglu. Delhi: Sage, 1992; Bettelheim C. Op. cit.; Chakravarty S. Development Planning: The Indian Experience. Delhi: Oxford University Press, 1989; Bardhan P. The Political Economy of Development in India. Oxford: Basil Blackwell, 1989.*

⁵⁴ *Desai M.* India: Contradictions of Slow Capitalist Development // The Explosions in the Subcontinent / ed. by R. Blackburn. Harmondsworth: Penguin, 1975; *Idem.* India's Path of Development; *Patnaik P.* Imperialism and the Growth of Indian Capitalism // The Explosions in the Subcontinent; *Sen A.* The State, Industrialisation and Class Formations in India. London: Routledge & Kegan Paul, 1982; *Byres T.* State Class and Planning // The State and Development Planning in India / ed. by T. Byres. Delhi: Oxford University Press, 1993; *Harriss J.* Indian Industrialisation and the State // South Asia / ed. by H. Alavi, J. Harris. London: Macmillan, 1989.

⁵⁵ Тезис о трехсторонней взаимосвязи между капиталом, государством и нацией более подробно рассмотрен в работе: *Singh P.* Capital, State and Nation in India: Reflections with Reference to Punjab // International Journal of Punjab Studies (IJPS). 1999. № 6 (1). P. 85–99. January–June.

⁵⁶ *Banerjee A.* Federalism and Nationalism // Federalism in India: Origin and Development; *Ramasubramaniam K. A.* Historical Development and Essential Features of the Federal System // Federalism in India: Origin and Development; *Nandy A.* Federalism, the Ideology of the State and Cultural Pluralism // Federalism in India: Origin and Development.

⁵⁷ *Sen A.* Op. cit.; *Chattopadhyay P.* India's Capitalist Industrialisation...; *Sathyamurthy T.* Industry and Agriculture in India Since Independence. Delhi: Oxford University Press, 1995. О более раннем периоде см.: *Patnaik U.* The Agrarian Question and the Development of Capitalism in India. Delhi: Oxford University Press, 1986; *Agrarian Relations and Accumulation: The «Mode of Production» Debate in India* / ed. by U. Patnaik. Bombay: Oxford University Press, 1986.

⁵⁸ *Jessop B.* State Theory: Putting Capitalist States in their Place. Cambridge; Oxford: Polity Press; Basil Blackwell, 1990.

⁵⁹ *Patnaik P.* Imperialism and the Growth of Indian Capitalism; *Desai M.* India: Contradictions of Slow Capitalist Development; *Idem.* India's Path of Development...; *Sen A.* The State, Industrialisation and Class Formations in India.

⁶⁰ *Chandra B.* The Rise and Growth of Economic Nationalism in India: Economic Policies of Indian Political Leadership 1880–1905. Delhi: Peoples Publishing House, 1969; *Chakravarty S.* Op. cit.

⁶¹ *Chandra B.* The Indian Capitalist Class and Imperialism Before 1947 // Class, State and Development in India; *Mukherjee A.* Indian Capitalist Class and the Public Sector 1930–1947 // Economic and Political Weekly (EPW). 1976. January 17.

⁶² *Bardhan P.* Op. cit.

⁶³ *Desai A. R.* Social Background of Indian Nationalism; *Archarya J.* Nehru Socialism: Colonialism, Capitalism and Ideology. Delhi: Indian Publishers Distributors, 1993; *Federalism in India: Origin and Development*; *Nandy A.* Op. cit.; *Joshi S., Josh B.* Struggle for Hegemony in India. Vol. III. 1920–1947: Culture, Community and Power. Delhi: Sage, 1994.

⁶⁴ India: The Future of Economic Reforms / ed. by R. Cassen, V. Joshi. Delhi: Oxford University Press, 1995.

⁶⁵ Обычно валютных резервов страны должно хватать на то, чтобы в течение трехмесячного периода удовлетворять ее потребность в импорте (*Prasad*

C. S. (ed.) *India: Economic Policies and Performance: 1947–48 to 2004–05*. New Delhi: New Century Publications, 2005).

⁶⁶ *Joshi V., Little I.* *Macroeconomic Management in India, 1964–1994 // Trade and Development: Essays in Honour of Jagdish Bhagwati / ed. by V. Balsubramanyam, D. Greenway*. London: MacMillan Press. P. 171–194.

⁶⁷ *Prasad K. N.* *India's Economic Problems: Regional Aspects*. New Delhi: M. D. Publications PVT LTD, 1995.

⁶⁸ *Joshi V., Little I.* *Op. cit.*

⁶⁹ *Srinivasan T. N.* *Eight Lectures on India's Economic Reforms*. Oxford: Oxford University Press, 2000; *India: The Future of Economic Reforms*.

⁷⁰ *Nayar B. R.* *Globalisation and Nationalism: The Changing Balance in India's Economic Policy 1950–2000*. New Delhi; London: Thousand Oaks/Sage Publications, 2001.

⁷¹ Речь идет о практике увязывания кредита с условиями, определяющими порядок действий правительства, которое получает помощь. В противном случае кредит предоставляется в ограниченном объеме или не предоставляется вовсе (*Killick T.* *Aid and the Political Economy of Policy Change*. London: Routledge, 1998).

⁷² *India: The Future of Economic Reforms*. *Op. cit.*

⁷³ *India's Economic Reforms and Development: Essays for Manmohan Singh / ed. by I. J. Ahluwalia, I. M.D. Little*. New Dehli, 1998. P. 36.

⁷⁴ *Nayar B. R.* *Op. cit.* P. 151.

⁷⁵ *India: The Future of Economic Reforms*. *Op. cit.*

⁷⁶ *Guhan S.* *Centre and State in the Reform Process // India: The Future of Economic Reforms; Singh P.* *Federal Financial Arrangements in India with Special Reference to Punjab // Austrian Journal of Development Studies*. 1993. № 9 (3).

⁷⁷ БДП (Бхаратийя джаната партии, Партия индийского народа) – партия, ориентирующаяся на отстаивание интересов индусской общины и возвеличивание «великого индусского прошлого» страны. Вторая по значимости общендийская политическая партия в современной Индии (*прим. отв. ред.*).

⁷⁸ Проблема союза левых сил с региональными национализмами рассмотрена мною в работе: *Singh P.* *Third Way in Indian Politics: Critiquing Centralist Indian Nationalism*. 2005. См. также: *Singh P.* *Political Economy of Nationalism: Minority Left and Minority Nationalisms vs. Mainstream Left and Majority Nationalism in India // International Journal of Punjab Studies (IJPS)*. 2002. № 9 (2). P. 287–298. July–December; *Idem.* *Marxism, Indian State and Punjab // International Journal of Punjab Studies (IJPS)*. 1997. № 4 (2). P. 237–250; *Idem.* *The Coalition that will Realise a Goal of Indian Decentralisation // Financial Times (London)*. 1991. 3 May.

Библиография

Agrarian Relations and Accumulation: The “Mode of Production” Debate in India / ed. by U. Patnaik. Bombay: Oxford University Press, 1986.

Archarya J. *Nehru Socialism: Colonialism, Capitalism and Ideology.* Delhi: Indian Publishers Distributors, 1993.

Austin G. *The Indian Constitution: Cornerstone of a Nation.* Oxford: Oxford University Press, 2004.

Bains A. S. *Punjab Situation // Symphony of Freedom: Papers on Nationality Question / ed. by P. V. Rao.* Hyderabad: All India Peoples Research Forum, 1996.

Bajpai R. *Constituent Assembly Debates and Minority Rights // Economic and Political Weekly (EPW).* 2000. XXXV (21, 22). May 27. 1779–1858.

Banerjee A. *Federalism and Nationalism // Federalism in India: Origin and Development / ed. by N. Mukarji, B. Arora.* Delhi: Vikas Publishing House, 1992.

Bardhan P. *The Political Economy of Development in India.* Oxford: Basil Blackwell, 1989.

Berbergolu B. *Class, State and Development in India.* Delhi: Sage, 1992.

Bettelheim C. *India Independent.* London: Macgibbon & Key, 1968.

Bhattacharya M. *The Mind of the Founding Fathers // Federalism in India: Origin and Development / ed. by N. Mukarji, B. Arora.* Delhi: Vikas Publishing House, 1992.

Byres T. *State Class and Planning // The State and Development Planning in India / ed. by T. Byres.* Delhi: Oxford University Press, 1993.

Centre-State Budgetary Transfers / ed. by I. S. Gulati. Bombay: Oxford University Press, 1987.

Chakravarty S. *Development Planning: The Indian Experience.* Delhi: Oxford University Press, 1989.

Chandra B. *The Rise and Growth of Economic Nationalism in India: Economic Policies of Indian Political Leadership 1880–1905.* Delhi: Peoples Publishing House, 1969.

Idem. *The Indian Capitalist Class and Imperialism Before 1947 // Class, State and Development in India / ed. by B. Berberoglu.* Delhi: Sage, 1992.

Chattopadhyay P. *State Capitalism in India // Monthly Review.* 1970. № 21 (10). March. P. 14–39.

Idem. *India's Capitalist Industrialisation: An Introductory Outline // Class, State and Development in India / ed. by B. Berberoglu.* Delhi: Sage, 1992.

A Comprehensive History of India. Vol. 2: The Mauryas and Satavahanas 325 B. C.–A. D. 300 / ed. by K. A.N. Sastri. New Delhi: Peoples Publishing House, 1957.

Constituent Assembly Debates: Official Report (CAD). 12 Vols. Delhi, 1946–1950.

Desai A. R. *Social Background of Indian Nationalism.* Bombay: Popular Prakashan, 1959.

Idem. *India's Path of Development: A Marxist Analysis.* Bombay: Popular Prakashan, 1984.

Desai M. *India: Contradictions of Slow Capitalist Development // The Explosions in the Subcontinent / ed. by R. Blackburn.* Harmondsworth: Penguin, 1975.

The Explosions in the Subcontinent / ed. by R. Blackburn. Harmondsworth: Penguin, 1975.

Government of India (1987). Commission on Centre-State Relations: Report. Part II. Government of India.

Government of India (1988). Commission on Centre-State Relations: Report. Part I. Government of India.

Grewal J. S. The Sikhs of Punjab. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Guhan S. Centre and State in the Reform Process // India: The Future of Economic Reforms / ed. by R. Cassen, V. Joshi. Delhi: Oxford University Press, 1995.

Harriss J. Indian Industrialisation and the State // South Asia / ed. by H. Alavi, J. Harris. London: Macmillan, 1989.

India: Economic Policies and Performance: 1947–1948 to 2004–2005 / ed. by C. S. Prasad. New Delhi: New Century Publications, 2005.

India: The Future of Economic Reforms / ed. by R. Cassen, V. Joshi. Delhi: Oxford University Press, 1995.

Jalal A. The Sole Spokesman: Jinnah, the Muslim League and the Demand for Pakistan. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.

Jennings I. Some Characteristics of the Indian Constitution. London: Oxford University Press, 1953.

Jessop B. State Theory: Putting Capitalist States in their Place. Cambridge; Oxford: Polity Press; Basil Blackwell, 1990.

Joshi S., Josh B. Struggle for Hegemony in India. Vol. III. 1920–1947: Culture, Community and Power. Delhi: Sage, 1994.

Joshi V., Little I. Macroeconomic Management in India, 1964–1994 // Trade and Development: Essays in Honour of Jagdish Bhagwati. London: MacMillan Press, 1996. P. 171–194 / ed. by V. Balsubramanyam, D. Greenway.

Khilnani S. The Idea of India. London: Penguin Books, 1997.

Killick T. Aid and the Political Economy of Policy Change. London: Routledge, 1998.

Mitra A. Will Growth and Centralised Fiscal Arrangements Do? // Centre-State Budgetary Transfers / ed. by I. S. Gulati. Bombay: Oxford University Press, 1987.

Federalism in India: Origin and Development / ed. by N. Mukarji, B. Arora. Delhi: Vikas Publishing House, 1992.

Mukherjee A. Indian Capitalist Class and the Public Sector 1930–1947 // Economic and Political Weekly (EPW). 1976. January 17.

Nandy A. Federalism, the Ideology of the State and Cultural Pluralism // Federalism in India: Origin and Development / ed. by N. Mukarji, B. Arora. Delhi: Vikas Publishing House, 1992.

Nayar B. R. Globalisation and Nationalism: The Changing Balance in India's Economic Policy 1950–2000. New Delhi; London: Thousand Oaks; Sage Publications, 2001.

Omissi D. The Sepoy and the Raj: The Indian Army, 1860–1940. London: Macmillan Press, 1994.

Patnaik P. Imperialism and the Growth of Indian Capitalism // The Explosions in the Subcontinent / ed. by R. Blackburn. Harmondsworth: Penguin, 1975.

Patnaik U. The Agrarian Question and the Development of Capitalism in India. Delhi: Oxford University Press, 1986.

Prasad C. S. India: Economic Policies and Performance: 1947–48 to 2004–05. New Delhi: New Century Publications, 2005.

Prasad K. N. India's Economic Problems: Regional Aspects. New Delhi: M. D. Publications PVT LTD, 1995.

Ramasubramaniam K. A. Historical Development and Essential Features of the Federal System // Federalism in India: Origin and Development / ed. by N. Mukarji, B. Arora. Delhi: Vikas Publishing House, 1992.

Regionalism: Developmental Tensions in India / ed. by A. Majeed. New Delhi: Cosmo Publications, 1984.

Santhanam K. Union-State Relations in India. New York and Bombay: Asia Publishing House, 1960.

Sathyamurthy T. Industry and Agriculture in India Since Independence. Delhi: Oxford University Press, 1995.

Idem. Centralised State Power and Decentralised Politics // Economic and Political Weekly. 1996. March 30.

Sen A. The State, Industrialisation and Class Formations in India. London: Routledge & Kegan Paul, 1982.

Idem. Modes of Production and Social Formation in India // Class, State and Development in India / ed. by B. Berberoglu. Delhi: Sage, 1992.

Singh K. History of the Sikhs. Vol. 2. Delhi: Oxford University Press, 1984.

Singh P. The Coalition that will Realise a Goal of Indian Decentralisation // Financial Times (London). 1991. 3rd May.

Idem. Federal Financial Arrangements in India with Special Reference to Punjab // Austrian Journal of Development Studies. 1993. № 9 (3).

Idem. Marxism, Indian State and Punjab // International Journal of Punjab Studies (IJPS). 1997. № 4 (2). P. 237–250.

Idem. Capital, State and Nation in India: Reflections with Reference to Punjab // International Journal of Punjab Studies (IJPS). 1999. № 6 (1). P. 85–99. January–June.

Idem. Political Economy of Nationalism: Minority Left and Minority Nationalisms vs. Mainstream Left and Majority Nationalism in India // International Journal of Punjab Studies (IJPS). 2002. № 9 (2). P. 287–298. July–December.

Idem. Hindu Bias in India's 'Secular' Constitution: Probing Bias in the Instruments of Governance // Third World Quarterly. 2005.

Idem. Third Way in Indian Politics: Critiquing Centralist Indian Nationalism. 2005.

Srinivasan T. N. Eight Lectures on India's Economic Reforms. Oxford: Oxford University Press, 2000.

The State and Development Planning in India / ed. by T. Byres. Delhi: Oxford University Press, 1993.

Symphony of Freedom: Papers on Nationality Question / ed. by P. V. Rao. Hyderabad: All India Peoples Research Forum, 1996.

The Union and the States / ed. by S. N. Jain, S. C. Kashyap, N. Srinivasan. Delhi: National Publishing House, 1972.

SUMMARY

Anton V. Akimov

Use of the pipes products in Russia in the beginning of XX century

The article considers the main directions USE of pipe products in Russia in the early XX century. Particular attention is paid to the use of pipes in the oil industry and in the water utilities in cities.

The article presents the kinds and types of pipes depending on the materials and their manufacturing characteristics in areas of application.

Key words: production, market, iron pipes, pig-iron pipes, production characteristics, diameter, classification, assortment, requirements, pipeline, plumbing.

Alexander A. Bessolitsyn

Emerging of the higher commercial education: European experience and its development in Russia at the turn of XIX–XX centuries

Russian economic modernization at the turn of XIX–XX centuries required the reform of economic and social life of the society including the sphere of education. The state sector of education was unable to develop the sufficient number of specialists for business. This problem had to be resolved by commercial education.

The article is devoted to the history of the development of commercial schools in Europe in XIX – early XX centuries. The author investigates the reasons of emerging and analyses the specifics of development of the higher commercial education in Europe and using the European experience in establishment of the commercial education system in Russia. There are a number of problems analyzed in the article, including financing of commercial schools, development of educational programs, experience level of professors and tutors and terms of education in a commercial high school.

The author makes a conclusion that in spite of a number of specifics, the emerging of Russian commercial education, as well as European one was caused by similar reasons and, in general, it developed according to All-European trends.

Key words: Commercial education, European experience, problems of financing the programs of commercial high schools, faculty staff.

Nailja F. Tagirova

Organization of grain's trade in the Russian empire (The beginning of the XX century). Experience of network analysis

The author studies the grain's trade as a process (steps) grain marketing on the materials of the Volga-region in the beginning of XX century. Using the method of network analysis, author identifies the main actors of the local, regional and all-Russian markets, shows the dominance of the buyer at the first stage in the formation of parties commodity grain.

Key words: Grain trade, agriculture, the Russian Empire, the All-Russian agricultural market network structure, brokering.

Igor I. Fedyukin, Elena S. Korchmina

Collecting Poll Tax in Mid-Eighteenth Century: Assessing the Effectiveness of Russian State Apparatus in Historical Perspective

This article demonstrates that the traditional picture of government's inability to meet its tax revenue targets in Russia in the post-Petrine period (1730s–1760s), does not find support in the archival data. The article introduces new data that reflect the real level of collection of the poll tax in this period and suggest the technique of working with these sources taking into account distortions inherent in them due to the peculiarities of the XVIII – century record-keeping. On the basis of these data the authors calculate the annual rates of poll tax collection for the entire period under consideration (with few gaps in the 1740s). Finally, the paper discusses possible ways of using the data on the rate of poll tax collection as an indicator of «state capacity» in early modern Russia.

Key words: Russia, 18th century, direct taxation, poll tax, economic history, state capacity, fiscal-military state, early modern state.

Igor N. Shapkin

Russian Entrepreneur union: evolution, types, tendencies and forms of interaction with the government 1861–1917

This article is a scientific survey, its aim it to show the development and formation of the entrepreneur unions in Russia. In the article the main forms and directions of their development are shown in the pro-

cess of formation of a new economic model. Their appearance was unbiased, and it was government and business striving for constructive interaction which was directed at the new economy strengthening, at the problem solving at different levels: microeconomic, branch, regional.

The author shows in the article the main participants and inner structure of the social institutions, mechanisms of problem solving. He comes to a conclusion as a result of the analysis that the business structures discussed had turned by the year 1917 into effective lobbyists, active actors of the social-economic life of the country.

Key words: liberal model, statism, interest group, lobbying, business association, business unions, Chamber of Commerce, Manufacture Council, Commercial Council, exchange, sectoral business unions, South mining industrialist congress, regional business organizations, Association of employers, Congresses of industry and trade representatives, journal «Industry and trade».

Yuri A. Petrov

Russia and international insurance market, XVIII–XX centuries

The article studies the international ties of the Russian insurance business in the course of the two main stages of its development: the imperial (from mid-XVIII century to 1917) and soviet (1917–1991) periods.

Key words: insurance business, international ties, foreign capital, stock company insurance, mutual insurance society, underwriting syndicate, state regulation, state monopoly, Ingosstrakh.

Galina N. Ulianova

Documentary Sources for Fire Insurance Statistics in Russia (late 19th – early 20th c.): General Russian and Regional Aspects

The article describes the sources concerning fire insurance in Russia during the late XIX century, which survive in varying forms of completeness and shall be used both for the study of insurance itself as a field of economic activity and for national wealth evaluation. It also includes the review of legislation and institutional development of the insurance business.

Key words: Fire insurance, Sources of Statistics, Property, National Wealth, Legislation, Insurance Business, XIX-century Russian History, Imperial Russia.

Maxim J. Vereshchak

The role of foreign technical assistance in the establishment and development of Soviet armored industry. 1925–1935

The article is devoted to the evaluation of the role and significance of the experience of advanced industrial countries of the West in the foundation and development of one of the most important sectors of the military industrial complex, as a tank building industry. Examines the role of the contacts with various countries and the impact of these relations on the formation of domestic «Tankoprom» (armor vehicle building industry). Much attention is paid to the development approach of the Soviet leadership to borrow foreign technical expertise: the acquisition of samples, licenses and technology. In the same context, questions of industrial espionage.

Key words: import substitution, People's Commissariat of Heavy Industries, People's Commissariat of Defense, VoenProm, armour building industries, engine building industry, Khalepsky, Ginsburg, Ordzhonikidze, Stalin, John Walter Christie, Vickers, dual-use technologies, western technical assistance, foreign industrial experience.

Paul Gregory, Mark Harrison

Allocation under Dictatorship: Research in Stalin's Archives

We survey recent research on the Soviet economy in the state, party, and military archives of the Stalin era. The archives have provided rich new evidence on the economic arrangements of a command system under a powerful dictator including Stalin's role in the making of the economic system and economic policy, Stalin's accumulation objectives and the constraints that limited his power to achieve them, the limits to administrative allocation, the information flows and incentives that governed the behavior of economic managers, the scope and significance of corruption and market-oriented behavior, and the prospects for economic reform.

Key words: Stalin, Politburo, command system, dictatorship, accumulation, allocation, principal, agent, coercion, soft budget constraint.

Yuriy V. Yevdoshenko

The case of oilmen-«saboteurs» of the years 1929–1931 and the fate of Nobel employees in the USSR. Revisited the genesis of the «economic counter-revolution»

Based on a wide range of sources, including investigation files from the Central Archive of the Federal Security Service of Russia, the article covers the story of «The Case of the counter-revolutionary, espionage and sabotage organization in the oil industry of the USSR» in the years 1929–1931, describes the last period of the «Nobel Oil production Partnership» in Russia, and the fate of former Nobel employees who worked for the Soviet oil industry. The interrelation between the «anti-sabotage» campaign at the turn of 1920^s up to 1930^s and the first repressive campaign against intelligentsia in the early 1920^s, followed by the 30^s, the evolution of the regime's attitude towards the engineering and technical intelligentsia are shown in the article.

Key words: oil industry, Nobel Brothers Petroleum Production Company, OGPU, sabotage, «old specialists», the first Five-Year Plan.

Arsenij U. Ermolov

Behind a supercentralization facade: influence of struggle of institutes on conversion and reconversion in the USSR in the middle of the 1940th years

This article describes scenarios of the conflicts between institutes in the Soviet management, arisen during carrying out conversion and reconversion. The author considers the procedures, main participants and strategy of such conflicts, and what changes happened in this area after May, 1945. The author comes to a conclusion that the struggle of institutes for industrial capacities was one of driving forces of processes of conversion and reconversion. As a result in their implementation the big role was played by economic and regional leaders of the average level.

Key words: the soviet administrative system, military industry, ammunition industry, conversion, reconversion, Gosplan, administrative decentralization.

Vladimir N. Kruglov

«The Last Hunger Under Stalin: Food supply crisis in the USSR during early to mid 1950^s»

The article is concerned with food consumption aspects of the socio-economic situation in the USSR of mid 1950^s. It is opined that the USSR suffered a full-blown crisis in the fields of food production, supply and consumption. This crisis was the result of both the weather factors (drought) and the state agrarian policy. Serious discontent ensued, and the new Soviet leadership (Stalin's successors) had to take widescale actions to rectify the situation. Still, by the end of the fifth

5-year plan (1955) said crisis hasn't been overcome, so a new wave of dissatisfaction was on the rise.

Key words: USSR, CPSU, food supply, five year plan, trade, harvest, agricultural matters.

Mikhail U. Mukhin

The Soviet-American cooperation in the field of aircraft in 1924–1941

The article is concerned with the evaluation of the role and importance of the Soviet aircraft industry's cooperation with the U. S. companies in the prewar years. At first glance, the results of such interactions were negligible. During the entire study period the USSR produced in large quantities only one type of aircraft and one type of aircraft engine acquired over the ocean. However, if one takes technological transfer into consideration, the picture takes on a whole different look. Obviously, it is exactly a transfer of technology – and, first of all, lofting template method – that has become the main element of the Soviet-American cooperation in air sphere in those years.

Key words: aviation industry, foreign technical assistance, defense industry, industrialization, the 1930s, technology transfer, technical innovation.

Jochen Haeusler

Leonid Krasin and «the monopoly of foreign trade»

The article reviews the history of state monopoly of foreign trade as a fundamental of the Soviet economic policy in terms of business practice followed by L. B. Krasin who, prior to the Revolution, worked at the Russian factories of the German firm Siemens. The author concludes that the strategy of an international company's activity aimed at forming the unified position in the market, which was worked out by Krasin in reliance on his experience as a Siemens's employee, formed the basis of the foreign trade monopoly principle.

Key words: L. B. Krasin, V. I. Lenin, foreign trade monopoly, Siemens & Halske.

Yuri P. Bokarev

Review on the book: Sokolov A. K. From Voenprom to the VPK: Soviet military industry in 1917 – June 1941. Moscow, Novyi Khronograph, 2012.

Key words: military-industrial complex, Soviet economic policy, forced labor, militarization

Irina V. Bystrova

Review on the book: Sokolov A. K. From Voenprom to the VPK: Soviet military industry in 1917 – June 1941. Moscow, Novyi Khronograph, 2012.

Key words: military-industrial complex, Soviet economic policy, forced labor, militarization.

Yury P. Golitsyn

«Credit-bureau» at a time of the new economic policy

The article looks at the establishment and operations of the solvency certification bureau, one of a specific group of financial institutions. Credit Bureau was created in late 1922, then closed due the new economic policy coming to an end. It was initially created as a partnership, then made into a joint stock company with the state as the majority owner. The company specialised in gathering information about trading firms (primarily private ones), collecting arrears and submitting claims, and carrying out structured liquidation of private and cooperative companies.

Key words: New economic policy, credit institutions, joint-stock companies, private enterprise, commercial information, credit reference agencies, trade turnover, dissolution of private companies

Roman G. Kirsanov

Savings banks in the USSR as a source of state credit and deterrent factor of consumer demand of the population

The article analyzes the role and place of the savings banks in the national economy of the USSR in the 1970–1980s. Special attention is paid to the period of restructuring («Perestroika») and banking reform of 1987, when savings banks were transformed to the specialized Bank of Labor Savings and Public Lending (Savings Bank of the USSR).

The paper notes that dramatic increase in deposit operations in savings banks began in the late 1960s, which was due, on the one hand, to the growth of unsatisfied solvent demand of the population, on the other – to the government measures aimed at improving the welfare of citizens. By-turn, the government used the savings banks as a source of cheap state credit, taking away from them (and thereby accumulating domestic debt) huge amounts of money to finance the costs of inefficient economic system and other state needs.

Key words: savings banks, Savings Bank of the USSR, restructuring («Perestroika»), banking reform, deposits, loans, interest rates, the economy, consumer demand, commodity security, inflation, monetary reform.

Mikhail G. Nikolaev

The State bank of the USSR and the «golden transaction» (1928)

This article looks into a little known period of the history of the State bank of the USSR, when the so called «golden transaction» (1928) took place.

In this transaction gold bars, worth 5 million \$, were transferred from the USSR to the USA, to pay for soviet imports.

The Banque de France protested against this transaction and claimed to arrest the gold as compensation for a 52 million francs loan, which the Banque de France had given to the Russian Empire in 1916 to support the exchange rate of the ruble.

According to a special decree of the Politbuero Central Committee of the Communist Party and with the consent of the two US banks where the gold was stored, the USSR urgently claimed the gold back and placed it in the Reichsbank.

Although the story ended favorably for the USSR, Stalin later claimed that this transaction supposedly took place without the knowledge of the party leadership of the USSR. So he used this confirmation for his fight against what was called the «right wing» of the communist party.

Lawyers were called together to work out a defense line in the court proceedings and to resolve the question whether the State Bank could become independent of the state.

The way Stalin interpreted and used this transaction has unfavourably influenced V. S. Korobkov's fate – he was blamed to be a member of a counter-revolutionary, menshevist parasitic group inside the State bank and arrested in 1931.

Key words: State bank of the USSR, Bank of France, «golden transaction», «Chase National Bank», «Equitable Trust Company of New York», I. V. Stalin, A. I. Rykov, V. S. Korobkov.

Sofya A. Salomatina

Russian and Soviet banks in the Middle and Far East, in the 1890–1920s: transformation of imperial traditions

This study analyses the transformation of Russian prerevolutionary imperial banking in the activity of Soviet banks in the Middle and Far East in the 1920s, affiliated with the State Bank of the USSR and the Bank for Foreign Trade of the USSR (Vneshtorgbank).

Special banks attended to the expansion of the Russian Empire in Asia. They were the banks under government control, with signifi-

cantly more free charter compared with private banks to make it easier to adapt to the conditions of another country or to the demands of the Russian government.

After the Russian Revolution in 1917, there was a formal rejection of the imperial policy, including the imperial practice of banking. At the same time in the 1920s, Soviet Russia established some Soviet banks in Asia, and their network largely coincided with the prerevolutionary Russian banking system abroad. It was an explicit attempt to regain lost economic positions, but the idea of economic expansion abroad developed as a part of the Soviet ideology.

The study is based on archival materials of the Vneshtorgbank in the 1920s from the Russian State Archive of Economics.

Key words: banks of the Russian Empire, Soviet banks abroad in the 1920s, colonial banks, imperialism, Middle and Far East.

Kirill A. Fursov

Three Waves of the European Expansion in the Indo-oceanic World-Economy of the Sixteenth – Early Nineteenth Century: Common and Particular Features

The article analyzes basic similarities and differences in the activity of the Portuguese, Dutch and English in the economic zone of the Indian Ocean in the early modern period (XVI – early XIX century). This activity is compared by the goals set by its agents, the methods used by them and the results achieved for the Indo-oceanic economy. The inseparable connection of economic and non-economic aspects of the European activity in the Orient is stressed. Factors explaining common and particular features in the activity of the representatives of different European powers are distinguished.

Key words: world-economy, Indo-oceanic trade, European expansion, East India Company, capitalism, monopoly, British Empire.

Pritam Singh

Political Economy of Centralisation in India: Some Critical Notes from a Decentralist Perspective

India has a long tradition of continuing conflict between the centralist and the decentralist tendencies. The British Rule in India contributed to consolidating the power of centralist tendencies. The ideological vision of the leaders of the national movement for independence was also strongly centralist and got incorporated in the Indian Constitution.

The strategy of State capitalist development followed in India after independence provided the material and ideological basis for constructing a powerful centralist State. The economic reforms of 1991 have merely changed the mode of regulation of the economy by the Centre; they have not abolished the key role of the Centre. The project and process of centralisation in India after 1947, therefore, has remained largely unchallenged so far. However, the development of capitalism in the different regions of India is bound to give a fillip to the growth of regional nationalisms whose urge for decentralisation may bring about a coalition of forces that could bring into power a government whose vision and programme could include dismantling the structures of economic and political power that have been created by the project and process of centralisation. The Left in India can take the initiative to lead a coalition of regional parties to form a Third Alternative to the two main parties of Indian centralisation (the semi-secular Congress and the Hindu nationalist BJP). The Third Alternative will have to construct a coherent project of decentralisation in India in order to make it sustainable on a long term basis. The struggle and conflict between the centralist and decentralist tendencies is going to be a key determinant in the shaping of Indian political economy in the coming decades.

Key words: India, political economy, centralisation, decentralisation, state, nationalism, Indian National Congress.

Содержание

| | |
|--------------------------|---|
| <i>Предисловие</i> | 3 |
|--------------------------|---|

История экономики Российской империи

| | |
|---|-----|
| <i>Акимов А. В.</i> Использование трубной продукции в начале XX в. в России | 8 |
| <i>Бессолицын А. А.</i> Становление высшего коммерческого образования: европейский опыт и его развитие в России на рубеже XIX–XX вв. | 38 |
| <i>Тагирова Н. Ф.</i> Организация зерновой торговли в Российской империи (начало XX в.). Опыт сетевого анализа | 74 |
| <i>Федюкин И. И., Корчмина Е. С.</i> Собираемость подушной подати в середине XVIII в.: к вопросу об эффективности государственного аппарата в России в исторической перспективе | 89 |
| <i>Шапкин И. Н.</i> Российские предпринимательские союзы: эволюция, виды, направления деятельности и формы взаимодействия с государством (1861–1917) | 128 |

История страхового дела России

| | |
|---|-----|
| <i>Петров Ю. А.</i> Россия и международный рынок страхования, XVIII–XX вв. | 182 |
| <i>Ульянова Г. Н.</i> Источники для изучения страхования недвижимых и движимых имуществ в России конца XIX – начала XX в.: общероссийский и региональный аспект | 211 |

История советской экономики

| | |
|---|-----|
| <i>Верещак М. И.</i> Роль иностранной технической помощи в создании и развитии советской бронетанковой промышленности (1925–1935) | 226 |
| <i>Грегори П., Харрисон М.</i> Распределение в условиях диктатуры: исследование на базе архивного материала сталинской эпохи | 251 |

| | |
|---|-----|
| <i>Евдошенко Ю. В.</i> Дело нефтяников-«вредителей» 1929–1931 гг. и судьбы нобелевских служащих в СССР. К вопросу о генезисе «экономической контрреволюции» | 331 |
| <i>Ермолов А. Ю.</i> За фасадом сверхцентрализации: влияние борьбы ведомств за конверсию и реконверсию в СССР в середине 1940-х гг. | 390 |
| <i>Круглов В. Н.</i> «Последний сталинский голод»: кризис продовольственного обеспечения в СССР начала 1950-х гг. | 403 |
| <i>Мухин М. Ю.</i> Советско-американское сотрудничество в области авиастроения в 1924–1941 гг. | 447 |
| <i>Хойслер Й.</i> Леонид Красин и «монополия внешней торговли» ... | 471 |

Рецензии и библиография

| | |
|--|-----|
| <i>Бокарев Ю. П.</i> Военная промышленность или ВПК? (Рецензия на книгу А. К. Соколова «От военпрома к ВПК: советская военная промышленность 1917 – июнь 1941 гг.». М.: Новый хронограф, 2012) | 484 |
| <i>Быстрова И. В.</i> Рецензия на книгу А. К. Соколова «От военпрома к ВПК: советская военная промышленность 1917 – июнь 1941 гг.». М.: Новый хронограф, 2012 | 489 |

История финансов и банков советского периода

| | |
|---|-----|
| <i>Голицын Ю. П.</i> Кредитные бюро в период новой экономической политики | 494 |
| <i>Кирсанов Р. Г.</i> Сберегательные кассы в СССР: источник государственного кредита и фактор сдерживания потребительского спроса населения | 518 |
| <i>Николаев М. Г.</i> Госбанк СССР и «золотая операция» 1928 г. | 548 |
| <i>Саломатина С. А.</i> Российские и советские банки в странах Среднего и Дальнего Востока, 1890–1920-е гг.: трансформация имперских традиций | 568 |

История экономики зарубежных стран

| | |
|---|-----|
| <i>Фурсов К. А.</i> Три волны европейской экспансии в индоокеанской мир-экономике XVI – начала XIX в.: общее и особенное | 626 |
| <i>Сингх П.</i> Политическая экономия централизации в Индии: критические заметки сторонника децентрализации | 654 |
| Summary | 687 |

Contents

| | |
|------------------------------|---|
| <i>Editorial notes</i> | 3 |
|------------------------------|---|

Economic history of the Russian empire

| | |
|---|-----|
| <i>Anton V. Akimov</i> Use of the pipes products in Russia in the beginning of XX century..... | 8 |
| <i>Alexander A. Bessolitsyn</i> Emerging of the higher commercial education: European experience and its development in Russia at the turn of XIX–XX centuries..... | 38 |
| <i>Nailja F. Tagirova</i> Organization of grain's trade in the Russian empire (The beginning of the XX century). Experience of network analysis | 74 |
| <i>Igor I. Fedyukin, Elena S. Korchmina</i> Collecting Poll Tax in Mid-Eighteenth Century: Assessing the Effectiveness of Russian State Apparatus in Historical Per | 89 |
| <i>Igor N. Shapkin</i> Russian Entrepreneur union: evolution, types, tendencies and forms of interaction with the government 1861–1917 | 128 |

History of Insurance industry

| | |
|---|-----|
| <i>Yuri A. Petrov</i> Russia and international insurance market, 18th – 19th centuries | 182 |
| <i>Galina N. Ulianova</i> Documentary Sources for Fire Insurance Statistics in Russia (late 19th – early 20th c.): General Russian and Regional Aspects | 211 |

History of Soviet economy

| | |
|--|-----|
| <i>Maxim J. Vereshchak</i> The role of foreign technical assistance in the establishment and development of Soviet armored industry. 1925–1935 | 226 |
| <i>Paul Gregory, Mark Harrison</i> Allocation under Dictatorship: Research in Stalin's Archives | 251 |

| | |
|---|-----|
| <i>Yuriy V. Yevdoshenko</i> The case of oilmen-«saboteurs» of the years 1929–1931 and the fate of Nobel employees in the USSR. Revisited the genesis of the «economic counter-revolution» | 331 |
| <i>Arsenij U. Ermolov</i> Behind a supercentralization facade: influence of struggle of institutes on conversion and reconversion in the USSR in the middle of the 1940th years | 390 |
| <i>Vladimir N. Kruglov</i> «The Last Hunger Under Stalin: Food supply crisis in the USSR during early to mid 1950s» | 403 |
| <i>Mikhail U. Mukhin</i> The Soviet-American cooperation in the field of aircraft in 1924–1941 | 447 |
| <i>Jochen Haeusler</i> Leonid Krasin and «the monopoly of foreign trade» | 471 |

Book reviews

| | |
|--|-----|
| <i>Yuri P. Bokarev</i> Review on the book: Sokolov A. K. From Voenprom to the VPK: Soviet military industry in 1917 – june 1941. Moscow, Novyi Khronograph, 2012. | 484 |
| <i>Irina V. Bystrova</i> Review on the book: Sokolov A. K. From Voenprom to the VPK: Soviet military industry in 1917 – june 1941. Moscow, Novyi Khronograph, 2012. | 489 |

Soviet Financial and Banking History

| | |
|---|-----|
| <i>Yury P. Golitsyn</i> «Credit-bureau» at a time of the new economic policy | 494 |
| <i>Roman G. Kirsanov</i> Savings banks in the USSR as a source of state credit and deterrent factor of consumer demand of the population | 518 |
| <i>Mikhail G. Nikolaev</i> The State bank of the USSR and the “golden transaction” (1928) | 548 |
| <i>Sofya A. Salomatina</i> Russian and Soviet banks in the Middle and Far East, in the 1890s–1920s: transformation of imperial traditions | 568 |

Economic history of Asia

| | |
|---|-----|
| <i>Kirill A. Fursov</i> Three Waves of the European Expansion in the Indo-oceanic World-Economy of the Sixteenth – Early Nineteenth Century: Common and Particular Features ... | 626 |
| <i>Pritam Singh</i> Political Economy of Centralisation in India: Some Critical Notes from a Decentralist Perspective | 654 |
| Summary | 687 |

Научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ ЕЖЕГОДНИК. 2013

Ведущий редактор *Н. А. Богатырева*
Редактор *М. А. Айламазян*
Художественный редактор *А. К. Сорокин*
Технический редактор *М. М. Ветрова*
Выпускающий редактор *Е. Л. Бородина*
Компьютерная верстка *М. А. Богданова*
Корректор *Т. Г. Суворова*

ЛР № 066009 от 22.07.1998. Подписано в печать 01.12.2014.
Формат 60×90/16. Печать офсетная. Усл. печ. л. 44.
Тираж 700 экз. Заказ

Издательство «Политическая энциклопедия»
127018, Москва, 3-й проезд Марьиной Рощи, д. 40, стр. 1
Тел.: 8(499) 685-15-75 (общий, факс), 8(499)709-72-95 (отдел реализации)